

Keyifli Okumalar Dileriz

Binlerce kategoride milyonlarca PDF e-kitap, ders kitapları, dergiler ve romanlara platformumuz üzerinden ücretsiz ulaşabilirsiniz.

RESMİ WEB SİTEMİZ

<https://rantey.org>

Yedek ve Duyuru Kanallarımız

Sitemize erişim engeli gelmesi veya adres değişikliği durumunda aşağıdaki kanallardan güncel giriş adresine erişebilirsiniz:

- Telegram: <https://t.me/birkitapbir>
- WhatsApp Kanalımız : <https://whatsapp.com/channel/0029VbDHv8uE50Us4lvMoc0Y>

**John Kenneth
GALBRAITH**

ALTIN KİTAPLAR

EKONOMİ KİMDEN YANA

**Yaklaşan
ekonomik bunalımı
nasıl önleyebiliriz?..**

Günümüzün en önemli kitaplarından biri —TIME—



ALTIN KİTAPLAR YAYINEVİ

BU DİZİNİN DİĞER KİTAPLARI

Kuşku Çağı	J. K. GALBRAITH
Üçüncü Dalga (tükendi)	ALVIN TOFFLER
Kişilik (7. Basım)	Prof. Dr. ÖZCAN KÖKNEL
Estetik ve Sanat (tükendi)	Prof. Dr. MOISSEJ KAGAN
Kozmos (tükendi)	Prof. Dr. CARL SAGAN
Yazın Kuramı	R. WELLEK - A. WARREN
Alkolden Eroine Kişilikten Kaçış	Prof. Dr. ÖZCAN KÖKNEL
İnsan ve Sanat	SEZER TANSUĞ
Spor Psikolojisi	Prof. Dr. SABRİ ÖZBAYDAR
Türkiye'de Tek Parti Yönetimi	Doç. Dr. ÇETİN YETKİN
Ansiklopedik Kültür Sözlüğü	AZİZ ÇALIŞLAR
Toplumumuzda Kadın ve Cinsellik	Dr. İHSAN FAHRİ
Beslenme	Prof. Dr. HÜSREV HATEMİ
Shakespeare ve Hamlet	Prof. Dr. MİNA URGAN
Çağdaş Felsefe	W. EICHHORN - M. BUHR
Ekonomide Dış Açık Büyüme	Prof. Dr. GÜLTEN KAZGAN
Evlilik Raporu	Doç. Dr. KURBAN ÖZUĞURLU
İnsanı Anlamak	Prof. Dr. ÖZCAN KÖKNEL
İngiliz Edebiyatı Tarihi	Prof. Dr. MİNA URGAN
Zorlanan İnsan	Prof. Dr. ÖZCAN KÖKNEL
Yönetme ve Yükselme Sanatı	T. J. PETERS - R. H. WATERMAN, Jr.
Kalkınma Arayışları	KENAN MORTAN - CEMİL ÇAKMAKLI
Bildirişim	Prof. Dr. ÖZCAN BAŞKAN



BİLİMSEL SORUNLAR DİZİSİ

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - <https://rantey.org>

**John Kenneth
GALBRAITH**

**EKONOMİ
KİMDEN
YANA**

TÜRKÇESİ :

Belkıs ÇORAKÇI - Nilgün HİMMETOĞLU

ISBN - 975 - 405 - 014 - 7

Bu diziýi hazırlayanlar OYA ÇAKIR
HÜSNÜ TEREK
Kapak düzeni YÜKSEL ÇETİN
Kapak filmi KOMBİ GRAFİK
Yayın hakları (c) ALTIN KİTAPLAR YAYINEVİ
1. BASIM / MART 1988
Dizgi ÖZ DİZGİ MATBAASI
Baskı ALTIN KİTAPLAR MATBAASI

Adres
Celâl Ferdi Gökçay Sk. Nebloğlu İşhanı
Cağaloğlu - İstanbul
☎ 526 80 12 - 522 40 45

S u n u Ő

J. K. GALBRAITH ÜZERİNE

Gelenekçi (klasik ve neo-klasik) ekonomi bilimi, ekonominin işleyişine ilişkin kuramlarını «kurumlar» ve «yapı» dan soyutlayarak geliştirdi. XIX. ve XX. yüzyılda bu alanda Batı dünyasındaki değişimi gözardı etti; sömürgeciliğin çözülmesini izleyerek ortaya çıkan, sayısı yüzü aşkın az gelişmiş veya gelişen ülkelerin gelişmişlik düzeyi farklarını da önemsemedi. Kuramlarını bunlardan soyutlayarak evrenselleştirdi. Batı dünyasının kurumlarındaki farklılaşma ne olursa olsun, gelişme düzeyi farkları ne düzeyde bulunursa bulunsun, zaman ve mekân boyutu olmadan aynı kuramların geçerli olacağını savundu.

Bu yaklaşımın iktisadi düşünce dünyasından tepki çekmesi çok doğaldı. Tepkilerden biri ABD'de ortaya çıktı; «Kurumcular» diye tanımlanan bir akımla özdeşleşti. Akım çok farklı yönlerden gelenekçi ekonomi bilimini eleştirdiği için, tam anlamıyla bir «okul» oluşturamadı. Yine de ABD'de gelişen özgün bir eleştiri kaynağı olarak düşün dünyasında yerini aldı. Günümüzde ABD'deki en tanınmış temsilcisi J. K. Galbraith olan bu akım, gerçekte, XIX. yüzyıl sonundan başlayarak etkinliğini duyurmaya başlamış, o dönemde T. Veblen gibi çok boyutlu düşünürler ön plana

çıkmişti. Avrupa'da da G. Myrdal ve F. Perroux gibi iktisatçılar bu akımın sözcüleri sayıldılar.

Kurumcular'ın temel savlarından en önemlisi, ekonominin ve toplumun kurumlarının zaman içinde değiştiği, toplumlara göre de farklılıklar gösterebileceği, bu farklılıklarınsa ekonomi kuramına yansıtılması gerekeceği biçiminde. Başka bir deyişle, ekonomi kuramının zaman ve mekân boyutu olmalı, kuram bundan soyutlanmamalı. XVIII. yüzyılın sonunda A. Smith'in gözlediği kapitalizmle XX. yüzyılın sonunda tanık olduğumuz kapitalizmin kurumlarının benzeştiği söylenebilir mi? Söylenemezse, aynı kuramları nasıl kullanabiliriz? A. Smith'in «görünmeyen el»le ekonomide kaynakları dağıtan, geliri bölüştüren kapitalizmi, bugün artık bütün alanlarda «görünen el» yoluyla bu işlevleri yerine getirmiyor mu? J.K. Galbraith, işte, XX. yüzyılın ikinci yarısından sonra ekonominin en önemli kurumlarının, başta şirketlerin, nasıl bir yapıya kavuştuğunu araştırıyor; bu değişimin, «görünmeyen el»le işleyen A. Smith'in gözlediği kapitalizmin işleyişini nasıl değiştirdiğini irdeliyor.

Galbraith'in gelenekçi kuram konusundaki fikirleri, üzerinde uzun boylu durmayı gerektirecek kadar ilginçtir. «Geleneksel bilgelik» diye nitelendirdiği kuramsal sistemler konusunda şöyle diyor (*) :

«Bu fikirleri yaratan adamlara çok saygım olsa da, iktisadın temel fikirlerini hiç önemsemiyorum (s. 15). Toplumsal bilimlerin en üst düzeyinde, eski bir gerçeği yeni bir biçimde söylemeye çok değer verilir; önemsiz eleştiriler de pek benimsenir. Ayrıntı üzerinde hararetli tartışmalar, genel çerçevenin doğruluğuna yönelen eleştirileri yersiz bulup bir tarafa itmeyi

(*) J. K. Galbraith, *The Affluent Society*, Penguin Books, 1963.

sağlar. Ayrıca genel kabul bulan fikirler, zamanla, tartışmalardan yararlanarak gittikçe işlenmiş hale gelir. Bunların geniş bir literatürü, hatta bir efsanesi vardır. Öyle ki, savunucuları, eleştiricilerin geleneksel bilgeliğin inceliklerini kavrayamadıklarını söyleyebilir... Şüpheler, eskiden yeniye çabucak geçme eğilimleri dolayısıyla safdışı bırakılırlar (s. 19)...

Geleneksel bilgeliğin düşmanı, fikirler değil, olayların gidişidir... (Çünkü bunlar) kendini, yorumlamak zorunda olduğu dünyaya değil de, seyircilerinin, o dünya hakkındaki görüşlerine uydurur... Geleneksel belgelik, öldürücü darbeyi, modası geçmiş fikirleri bir olayı çözümlemekte yetersiz kaldığı zaman yer. Dünyayla ilişkisini kaybetmiş fikirlerin, eninde sonunda kaderi budur.» (s. 22)

Galbraith gelenekçi iktisat kuramında kullanılmayan kavramları iktisada getirmiştir. Bu kavramların ABD toplumuna uygulanmasından, «bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler»le bağdaşmayan iktisat politikasına varmaktadır. (*) Örneğin, politika kuramındaki «güç» ya da «toplumsal denge» gibi, gelenekçi kuramda yeri olmayan kavramlar, Galbraith'de, kamu müdahalesi gereğinin temelinde yatar. «Güç» sorununu şöyle açıklamaktadır (**): Tam rekabet piyasalarında fiyat, üretici ve tüketici için veri olduğuna göre, fiyata ya da üretim miktarına firmaların egemen olmasının doğurduğu «güç» sözkonusu değildir. Ama kapitalizmin ileri aşamasında, piyasalar oligopolleştikçe, firmaların «güç» sahibi olmaları sözkonusudur. Bununla birlikte, Amerikan ekonomisi yine de tatmin edici

(*) J. K. Galbraith (1908), öldürülen Başkan Kennedy'nin iktisat danışmanlığını yapmış, Harvard'da iktisat profesörü olarak bulunmuştur.

(**) J. K. Galbraith, *American Capitalism : The Concept of Countervailing Power*, Penguin Books, 1956.

bir düzenle işleyebilmektedir. Bunun bir nedeni, üretim tekniğinin çok ilerlemesi, oligopollerin de teknik değişmeyi uygulamakta başarılı olmasıdır. Çünkü diğer firmalardan önce yeni tekniği uygulayabilen firma, kârını artırma olanağına sahiptir. Rekabet şartlarının aksamaması, bu bakımdan, bir trajedi değildir. Bu tez, J. Schumpeter'in aynı konudaki görüşünü paylaşmaktadır. Ayrıca oligopol, kendini sınırlayıcı güçler de doğurmuştur. Güçlü satıcılar karşısında güçlü alıcılar, malzeme satıcıları ve sendikalar vardır. Böylece;

«A. Smith'den beri, iktisadi faaliyetin kendiliğinden düzenleyicisi sayılan rekabet -ki, devletin düzenleyici müdahalesine karşı tek yoldur- ortadan kalkmıştır... Ama tipik çağdaş piyasanın az sayıda satıcısını sınırlayıcı fiili güç, rekabet şartları altındaki alıcıdan değil, güçlü alıcılardan gelmektedir... Karşı koyucu gücün en berrakça görüldüğü yer de, en fazla gelişmiş olduğu emek piyasasıdır.» (s. 126)

Eğer «karşı koyucu güç» ekonominin her tarafına yayılırsa, iktisadi gelişmeye de hizmet eder. Ancak kapitalizm bu yapısıyla kendiliğinden optimal şartları sağlayamaz; devletin piyasaya müdahalesi gereklidir.

ABD kapitalizminin diğer bir sorunu olarak, Galbraith, «toplumsal denge» üzerinde durmaktadır. ABD üretilmesi gereken mallar için muazzam bir «üretim olanağı»na sahiptir. Kapitalist toplum, üretim sorununu çözebilecek güçtedir. Ne var ki, özel kesimin üretilip sattığı mallar bakımından ABD bir «bolluk toplumu» izlenimi uyandırıyor sa da, kamu hizmetleri çok yetersiz kalmaktadır. Oysa özel kesimin üretilip sattığı mallarla kamu hizmetleri gerçekte birbirini tamamlayıcı niteliktedir. (Daha çok sayıda otomobilin, daha fazla park yerine ihtiyaç göstermesi gibi.) Bu iki kesimin arz ettiği mallarla hizmetler arasındaki

dengesizlik, bir «toplumsal dengesizliğe» yol açmaktadır. Diğer bütün Kurumcular'la Galbraith, toplumun üretim sorununu çözebilmiş olsa da, bölüşüm sorununu çözmemiş olduğu düşüncesini paylaşır. Tavsiye ettiği bölüşüm düzelmesi, kamu hizmetlerinin artırılması yoluyla. Üretimle gelir arasındaki bağı koparmaktır. Üretim sorununu çözmüş olan ABD toplumu için işsizliği de pek önemsemez. Toplum, işsizlik yaygınlaşsa bile, «iktisadi güven» sağlayabilir; efektif talep, işsizlere tam ücret düzeyini karşılayan ödemelerle yüksek tutulabilir.

Galbraith'in, yoksulluk ve eşitsizliği «doğal» olay kabul eden ya da sınırlı bir milli gelirin bölüşümünde sınıflararası çatışma gören, sırasıyla klasik öğretiden ve Marx'dan çok uzakta olduğu açıktır. Üretim sorununu çözen kapitalist toplumun, henüz çözmemiş olsa da, diğer bütün sorunlarını -bölüşüm ve işsizlik- gerekli müdahalelerle çözebilecek yeterlikte olduğuna inanmaktadır.

Ne var ki, Galbraith'i bu iyimser sonuca götüren çağdaş ABD kapitalizminin büyük üretim olanakları, Baran ve Sweezy gibi çağdaş Marksistlerce, tekелci kapitalizmin bu olanakları kullanmak için uyguladığı yöntem dolayısıyla eleştirilecektir.

Bununla birlikte, Galbraith kapitalizmin yapısındaki değişmeler ve bunun doğurduğu sorunların çözümlenmesinde Keynes'in getirdiği iktisat politikası araçlarının niçin yetersiz kaldığının bilincindedir; piyasanın «görünmeyen eli» yerini, güçlü alıcılarla satıcılara ve sendikalara bırakınca, kapitalizmde bir «planlama sistemi» ortaya çıkmıştır. Dev şirketlerde, artık sermaye sahibi hissedarlar değil de, teknisyen yöneticiler (teknokrattır) kararlara egemendir. «Güç» bunların elinde olunca, ücret artışlarına direnmenin gereği yoktur; çünkü kârın ençoklaştırılması amaç olmaktan çıktı gibi, maliyet artışını da kendileri ödeyecek değildir. Fiyatları etkileyecek çaptaki dev firmalar, ücret

artışını alıcıya yansıtır. Güçlü ve birbirine rakip sendikalar da ücret artışını ayrıca körükler; en güçlü sendikalar ücret artışını peşinden sürükler. Böylece fiyat artışları planlı sistemde olağan bir eğilime dönüşür. Keynes modelinde fiyat düşüşlerine eğilimli durgunluk ekonomisi, yeni fiyatların sürekli arttığı bir ekonomiye bırakır.

Fiyat artışlarının kaynağı «planlı sistem» olsa da, bunu kontrol etmek için kamu harcamalarının kısılması «planlı sistemi» etkilemez; çünkü kısılan kamu harcamaları, öncelikle «sosyal içerikli» olanlar, yani toplumun zayıf kesimlerine yönelenlerdir. Enflasyonu kontrol etmek için faiz hadlerinin artırılması da «planlı sistem»e etkili değildir; nedeni, şirketlerin özfinansman yoluyla, kendi finansman fonlarını dağıtılmamış kazançlarından kendilerinin sağlamalarıdır. Kamu harcamaları kısılması durgunluk yarattığı halde, enflasyonu durduramaz.

Bizlerin bu noktada Kurumcular'dan öğreneceğimiz önemli bir ders olduğunu söylemek abartmalı olmasa gerekir. Türk ekonomisinin yapısı da çok büyük bir değişim geçirmektedir: Bir yandan mali kesim güçlü kurumlarla görece bir büyüme içine girmiştir; bir yandan giderek devleşen holdingler ekonomiden sanata, kültürden sosyal alanlara kadar etkinliğini artırmaktadır; bir yandan giderek dünya ekonomisiyle bütünleşen kurumlar ortaya çıkmakta, bankalardan müteahhitlik şirketlerine kadar değişik alanlarda çalışan kurumlar dünyanın çeşitli yerlerine yayılmaktadır. Türk ekonomisinin geçirdiği bu önemli kurumsal değişim sürecinin yeterince çözümlendiği ya da irdelendiğini kimse söyleyemez. Galbraith'in bu kitabı bize bunun ne denli önemli olduğunu gösterecek ve yeni araştırmaları teşvik edecek sanırız.

Prof. Dr. Gülten KAZGAN
İst. Üniv. İktisat Fak.
Öğretim Üyesi

İÇİNDEKİLER

Önsöz : Ekonomi ve Güç	13
-------------------------------	----

BİRİNCİ BÖLÜM : ORMAN KANUNU

I. Ekonomik Sistem ve Ekonomi Bilimi	
Ne İşe Yarar	23
II. Neo-Klasik Model	34
III. Neo-Klasik Model II : Devlet	44
IV. Tüketim ve Aile Kavramı	58
V. İleri Gelişmenin Genel Kuramı	70

İKİNCİ BÖLÜM : PİYASA SİSTEMİ

VI. Hizmetler ve Piyasa Sistemi	91
VII. Piyasa Sistemi ve Sanatlar	99
VIII. Özsömürü ve Sömürü	112

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM : PLANLI SİSTEM

IX. Kolektif Bilincin Yapısı	125
X. Güç Nasıl Kullanılır : Korunma Amaçları	141
XI. Geliştirme Amaçları	153
XII. Fiyatlar Nasıl Belirlenir?	166
XIII. Maliyetler, Anlaşmalar, Eşgüdüm ve Emperyalizm Eğilimi	183
XIV. Satışa Yönelme ve Güç	200

XV. Teknik Yeniliğin Tekrar Gözden Geçirilmiş Ekonomisi	216
XVI. Kamu Politikasının Kaynakları: Bir Özet	229
XVII. Ulus-Üstü Sistem	241

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM: HER İKİ SİSTEM

XVIII. İstikrarsızlık ve Her İki Sistem	259
XIX. Enflasyon ve Her İki Sistem	269
XX. Kaygı Ekonomisi: Bir Test	285

BEŞİNCİ BÖLÜM: BİR REFORM GENEL KURAMI

XXI. Ekonomik Reformun Olumsuz Stratejisi ...	307
XXII. İncanın Özgürleşmesi	318
XXIII. Eşitlikçi Aile Yuvası ve Ötesi	332
XXIV. Devletin Özgürleşmesi	343
XXV. Piyasa Sistemi İçin Politika	357
XXVI. Planlı Sistemin İçinde Eşitlik	374
XXVII. Sosyalist Kaçınılmazlık	386
XXVIII. Çevre	402
XXIX. Kamu Devleti	413
XXX. Mali Politika, Para Politikası ve Kontrollar	424
XXXI. Eşgüdüm, Planlama ve Gelecek	444

Önsöz

EKONOMİ VE GÜÇ

Elinizdeki bu kitap, daha önceki **Refah Toplumu** (The Affluent Society) ve **Yeni Sanayi Devleti** (The New Industrial State) adlı iki kitabın evladı ve soyunun son çocuğudur. Ayrıca bu ciltte **Amerikan Kapitalizmi** (American Capitalism) adlı kitaptan da birkaç kromozom vardır. Önceki kitapların her biri ekonomik sistemin belli bir kesimini ele alırken, bu kitap hepsini biraraya getirmeye, sistemi bir bütün olarak vermeye çalışmaktadır. Sözünü ettiğim kitaplar temelde dev kuruluşların dünyasıyla ilgiliydi. Ekonomiyi biçimlendiren ağırlıklı alanlardan birini, daha doğrusu, geleneksel ekonominin ya da başka bir deyişle, neoklasik ekonominin bir türlü kılıf uyduramadığı alanı ele alıyordu. Oysa elbette ki çiftçinin, tamircinin, perakendecinin, küçük imalatçının, tesisatçının, televizyon tamircisinin, benzincinin, pratisyen hekimin, ressamın, oyuncunun, fotoğrafçının, «muzır» tacirinin de dünyaları var. Bu iş dalları biraraya geldiğinde, kullandıklarımızın ya da tükettiklerimizin hemen hemen yarısını sağlıyor. İşte bu kitabın amacı, bunların hepsini olduğu gibi sahneye getirmek. Anatomide geçerli olan bir kural, ekonomi için de geçerlidir: **BÜTÜN** aslında onu oluşturan parçaların toplamından daha başka ve daha fazla bir şeydir. Eğer parçalar

birbirini destekliyorsa ya da birbiriyle çelişiyorsa, veya birarada varolmaktan şu ya da bu biçimde etkileniyorsa, bu görüş kuşkusuz doğrudur. Önem sıralamasında yukarıdakini izleyen bir nokta daha var; önceki kitaplar karşılarlarına deniz çıkınca durmuşlardı. Bu kitapsa, uluslararası sistemin ana öğelerini vermeye çalışıyor.

Yeni Sanayi Devleti dev kuruluşlar dünyasını, monopol ve oligopolün neo-klasik dünyasının bir filizi olarak tanımlıyordu. Bu durumda geriye kalan da rekabet piyasası dünyasıymış gibi bir sonuç çıkmaktaydı. Bu kitapta bunu da düzeltmeyi amaçlıyorum; gerçekte geriye kalan, girişimci monopol-oligopol-rekabet üçlüsünün neo-klasik karışımına benzeyen bir şeydir. Konuyu böyle görmek, girişimcinin davranışını ve burada piyasa sistemi dediğim kavramı daha iyi açıklayabilmektedir. Ayrıca dev kuruluşlar dünyasının yeni bir şey olduğunu, geleneksel öğretinin tanımladığından kesin biçimde ayrıldığını da göstermektedir.

Geleneksel ekonomi bilimi, ekonomik kurumların ve onları oluşturan kişilerin güdülenmesinin ancak çok yavaş değiştiğini varsayar. Fizikte ve botanikte olduğu gibi, ekonomik gerçek bir kez yerleşti mi, pek kolay değiştirilemez, der. Bu, kulağa ne kadar hoş gelirse gelsin, doğruluktan uzaktır. Ekonomik kurumlar oldukça hızlı değişmektedir; dev kuruluş ve onun gerek toplumla gerekse devletle ilişkileri özellikle akışkandır. Bu değişikliklerle de yeni bilgiler, yeni kavrayışlar gelir. Dolayısıyla ekonomik bilgilerin modası geçme hızı oldukça yüksektir. Bu tür değişiklikler ve yeni bilgiler nedeniyle, birçok küçük noktada önceki kitaplardan farklı görüşlerin dile getirildiğini göreceksiniz. Zamanın bu yeni görüşleri de aşındıracağını okurlarıma, daha acısı kendime hatırlatmak zorundayım.

Ayrıca insanın daha önce gözden kaçırdığı bir noktayı birden keşfetmesi gibi yarı sevindirici, yarı üzücü, ama ke-

sinlikle şaşırtıcı durumlar da sözkonusu. Bunlardan biri, kitabın odak noktası. Bu kitapta, gelişmede eşitsizlik ve onun sonucu olan gelir eşitsizliği teması davul ritmi gibi sürekli duyulmakta, konuya egemen olmaktadır. Gelişme eşitsizliğinin ihtiyaçla ilgisi yoktur; gelir eşitsizliğinin de verimlilik ya da etkinlikle ilişkili olması şart değildir. İkisi de güç dağılımındaki eşitsizliğin sonucudur. İkisi de toplumsal açıdan zararlıdır. Geleneksel ekonomi biliminde bu eğilimler çoğunlukla gizlenir, gizlenmediği zaman da yanlış yorumlanır. Ama önceki kitaplarımda bunları yeterince açık seçik görememiştim. **Refah Toplumu**'nda kamu hizmetlerinin cılızlaşmasını ele alırken, konuya sanki tüm hizmetler birbirinin aynıymış gibi yaklaşmışım. Kamu ihtiyaçlarının sözkonusu olduğu yerlerde bu cılızlaşmanın korkunç olduğunu, güçlü sanayinin kendi istek ve ihtiyaçlarını devlete empoze edebildiği yerlerdeyse hiç ortaya çıkmadığını görememiştim. Yalnız büyük kuruluşları ele aldığım için, malda ve gelirdeki sistemden kaynaklanan eşitsizliği de, «özel ekonomi» denilen şeyin iki kanadı arasındaki eşitsizlik olarak yeterince açık seçik tanımlayamamışım. Ayrıca geleneksel ekonominin bilmediği, ama planlama yapanların kesinlikle bilmesi gereken bir sorunu, yani ekonominin birbiriyle ilgili kesimleri arasında performans uyumu sağlamanın önemini, bunu sağlayamamanın doğuracağı sonuçları da gerektiği gibi açıklamamışım. Oysa bu sonuçlar, bölgesel elektrik kesintilerini, enerji krizlerini, önü alınana kadar bize kendilerinden epey söz ettirecek nice olayları doğuran nedenlerdir.

Elinizdeki kitap değişik bir okura, değişik bir ruhsal durum içinde seslenmektedir. Geçmiş yıllar boyunca, ilk iki kitaptaki görüşler bir dereceye kadar mesleki saygınlık kazanmış, özellikle genç iktisatçılar kuşağı tarafından destek ve kabul görmüştür. Keşke bunun nedeni, kitaplar-

daki görüşlerin mantıksallığı, savunuluş biçiminin ustalığı olarak yorumlanabilseydi... ama ne yazık ki, ben o desteği daha çok olaylara borçluyum. Benim o kitaplarda savunduğum görüş, satılabilir mal üretmeyi toplumsal amaç olarak seçmenin, körükörüne sırf bunda yoğunlaşmanın, sonunda hayat standartımızda düşme yaratacağı, çevre koşullarının feda edilmesine yol açacağı, özel sektörle kamu sektörünün sağladığı hizmetlerde gelişme farkı olacağı ve bundan toplumun acı çekeceğiydi. Büyük özel ve kamu bürokrasilerinin gücü arttıkça, onlar bu gücü kullandıkça (buna kendi çıkarları için aşırı silahlanmaya yönelik ve diğer teknik gelişmeler de dahildir), epey karanlık sorunlarla yüz yüze geleceğimizi ileri sürmüştüm. Tüketicinin egemen olduğu klasik sistemden alabildiğine uzaklaşmış bir bürokrasi gücü, bugün artık ekonomik ve siyasal hayatı biçimlendiren güç olmuştur, demiştim.

Bu görüşe ilk tepkiler pek olumlu ve hevesli değildi. Aslında o günlerde durum bugünkü kadar kötü de değildi. Önemli iktisatçılar ve bu arada kendilerine verdikleri önem kadar ilgi görmeyi başaranlar bu görüşe karşı çıktılar. Geleneksel fikirlerin yıpratılamadığını savundular. Ama olaylar, benim de öngöremediğim bir güçle birbirini izledi. Savımda ileri sürdüğüm sorunlar, örneğin hizmetlerin bozulması ve dolayısıyla büyük kentlerde yaşam düzeninin bozulması, çevre kirlenmesi ve çevresel uyumsuzluk, silah kültüründe aşırılığın tehlikeleri, büyük kuruluşların kamuoyuna ilgisiz gözükmeye başlaması gibi sorunlar giderek daha belirginleşti, kürsü mikrofonlarının konusu oldu, hatta zaman zaman eylem nedeni bile oldu. Haklı çıkmak konusunda belki şöyle bir sonuca varmak mümkün : Olayların desteği, yüksek akademik çevrelerin desteğinden daha iyidir.

•Modern ekonomide güç giderek büyük örgütlerin eline geçiyor, hükümrân sayılan tüketicinin ve vatandaşın

elinden çıkıyor» şeklindeki görüşler yavaş yavaş ders kitaplarına da girer oldu. Burada 'boş kalan yeri doldurma' sürecinin de rolü olmuştur. Son yıllarda ekonomik ve siyasal yaşamın neo-klasik modeline karşı duyulan hoşnutsuzluk hızla büyümekteydi. Daha başka seçeneklere kendiliğinden yer açılmıştı. Ama dolgu kuvvetlerin yine de güçlü olduğunu kabul etmek gerekir. Ders kitabı yazan kişi, doğal olarak tedbirli kişidir. Tıpkı bir kamu görevine aday olan kişi gibi, bir gözü gerçeği kollarken, bir gözü de neyin saygın olduğunu, neyin 'kolay satılabilir görüş' olduğunu kollamak zorundadır. İlerdeki sayfalarda yeterince vurgulanacağı gibi, ekonomi bilimi yalnızca göstermelik bir bilim, bir sergileme bilimi değildir; aynı zamanda ekonomik çıkarların kontrolünü sağlamak gibi bir işlevi de vardır. Bu tür çıkarların gerektirdiği inançları ve o inançlardan doğan davranışları yaratır. Ben iktisat eğitiminde çağın gerçeklerini görebilmeyi isterim. Bu eğitimin amacı herhalde rahata kaçmak, en zülfüyare dokunmayan inancı yerleştirmeye çalışmak olmamalıdır. Bu kitabı yazarken ben genel okur kitlesini gözönüne aldım. Ama öğrencinin ders kitabı cenderesinden kurtarılmasını da gözardı etmiş değilim.

Gerçi insan ders kitabından pek de tümüyle kurtulamaz. Ekonomi bilimi bugün seslendiği insanları, büyük kuruluşların işine gelen, ama toplumun zararına olan sonuçlara varmaya doğru itiyor. Oysa yine aynı ders kitaplarının açıkladığı ekonomi kavramları, yani sermaye, rant, gayri safi milli hasıla, endeks rakamları, para arzı, gelir vergisi, sermaye piyasası, Merkez Bankasının amaçları gibi kavramlar hep gerekli kavramlardır. Bir ekonomik sistem imajını gözönünde canlandırabilmek de gereklidir... tabii insan belli bir imaja esir olmamayı başarıyorsa! Demek ki,

yine de ders kitaplarımız olmalıdır... ama umulur ki, **biz** o kitaplardaki ekonomik sistem görüşüne her zaman saplanıp kalmayalım. Kendimizi ders kitaplarıyla sınırlandırmamız gerekir.

Ayrıca sebat ve çalışkanlığa sahip olmamızın da hâlâ şart olduğunu belki eklemek gerekir. Son zamanlarda özgür siyasal görüşlere ulaşanlar ya da ulaştıklarını sananlar, zor konuların hepsini, «Yerleşmiş Düzenin konuyu bulandırması» olarak yorumlamayı seçiyorlar. Bilimsel çalışmalar kötülükleri gözden saklamak için bir bahanedir, insanların dikkatini apaçık görülebilecek basit gerçeklerden uzaklaştırmak için kullanılıyor, diyorlar. Ben buna katılmıyorum. İçinizden nispeten radikal olanlara hatırlatmak isterim, **Marx** da katılmazdı herhalde. Onun düşünce ekolü özellikle zor ve karmaşık bir entelektüel anlayış gerektirir. İnsanoglunu fiziksel emeğin ağırlığından kurtarmak başka bir konudur. Ama onu zihinsel çabadan da kurtarmaya kalkmak için zaman henüz pek erkendir.

Daha önce de değindiğimiz gibi, bu kitabın amacı bakışımızı ekonominin piyasa sektörüne ve o yolla tüm ekonomik sisteme odaklaştırmaktır. Ama eğer bütünü görmek niyetindeyseniz, **Yeni Sanayi Devleti**'nde ele aldığım yüksek düzeyde örgütlenmiş sektör de yeniden kapsama alınmalı demektir. Bu nedenle, bazı bölümler daha önceki kitabın kapsadığı alanı da taramaktadır. Böyle bir tekrarlama, haklı olarak kuşku doğurur... ne de olsa, daha önce söylemiş olduğu bir sözü beğene beğene tekrar etmek, yazar takımının en sevdiği şeylerdendir. Ne var ki, bu kez başka bir seçenek yoktu. Okurdan önceki kitaba başvurmasını rica etmek genellikle pek bir işe yaramamaktadır. Zaten ben önceki kitaptaki savı burada büyük ölçüde özetlemiş, genel tonunu da değiştirmiş bulunuyorum. Önceki kitapta, yerleşmiş inanç karşısında bir köprübaşı tutma peşin-

deydim. Bunu, eğer yanılmıyorsam, en azından bir ölçüde sağladım. Bu nedenle eski kitabın iddiacı, kınayıcı, hatta bir dereceye kadar kandırıcı tonuna karşılık, bu kitap karşısında olumlu bir okur bulacağını varsayıyor, açıklayıcı bir tonu seçiyor.

Bir ara bu kitabın reform kuramıyla ilgili bölümünü ayrı bir cilt halinde yayınlamayı düşünmüştüm. (İyi mi, kötü mü bilemem ama, ben yapı olarak reformcuym, devrimci değilim.) Her kitabın, hele de ekonomiyle ilgili kitapların kaderinde, baş bölümün son bölümlerinden daha iyi okunması durumu vardır. Bu çok korkunç, yazarın külahını önüne düşürten bir olaydır. Oysa reform kuramını ayırıp iki kitap oluşturursam, birincinin ayrıntılı bir tekrarı sayılabilecek özetini ikincinin başına koymaktan başka çare yoktu. Böyle yapmak okuyucu için ağır bir sınav, yazar için de hoş karşılanmayan bir zevktir. (Ben bu elinizdeki kitapta yer yer tekrara teslim olduysam, bunu kendi zevkim için değil, ardından gelecek savı inandırıcı kılmakta o hatırlatmaların gerekli olduğunu gördüğüm için yaptım.) Zaten iki kitap sözkonusu olsa, birincisinin sonunu da, okurdan ötekini satın almasını rica ederek noktalamak zorunda kalırdım. (Okurun bu ricayı yerine getirip getirmeyeceği de kuşkuludur.) Sonuç olarak, şimdi ortada bir tek kitap var. Ama okurdan bu kez de, ilk yirmi bölümü bitirince kitabı yarım bırakmamasını rica etmek zorundayım. Çare önerilerine ancak ondan sonra sıra gelmektedir. Ben o bölüme çok önem veriyorum. Çünkü bu kitabın vardığı sonuçlar arasında en kesin olanının ne olduğu belli: Ekonomik koşullar kendi hallerine bırakıldığında en iyi sonucu... ancak güçlüler açısından sağlarlar.

BİRİNCİ BÖLÜM

Orman Kanunu

I. EKONOMİK SİSTEM VE EKONOMİ BİLİMİ NE İŞE YARAR?

Bir ekonomik sistemin amacı, ilk bakışta oldukça açık seçik gibi görünür ve çoğunlukla da öyle kabul edilir. Amaç, insanların istedikleri malları üretmek ve hizmetleri yerine getirmektir. Gıda maddelerini yetiştiren, işleyen, ambalajlayan ve dağıtan; kumaşları dokuyan ve diken; konutları yapan ve döşeyen; eğitim ve sağlık hizmetlerini yerine getiren; yasaları, düzeni ve ulusal savunmayı sağlayan bir sistem olmasaydı yaşam zorlaşır. İşte ekonomik sistemin işlevi de budur. En iyi ekonomik sistem insanlara, neleri en çok istiyorlarsa onların olabildiğince çoğunu sağlayan sistemdir.

Ders kitaplarında pek tutulmasına karşın, bu fazlaca basit bir bakış açısıdır. Son yüz yıldır çok sayıda ekonomik işin örgütlerce üstesinden gelinmesi gerekmiştir. Bunlar sanayi kuruluşları, elektrik şirketleri, havayolları, ticaret zincirleri, bankalar, televizyon şebekeleri, kamu kuruluşlarıdır. Bu örgütlerin bazıları çok büyüktür ve pek azımızın kuşku duyacağı bir güce sahiptir; başka bir deyişle, devletin ve bireylerin çabalarına hükmedebilirler. Çoğumuzun kabul edeceği gibi, bu çabaları kendi amaç-

ları doğrultusunda yönetirler; sözkonusu olan, girişime üyelik ya da sahiplik yoluyla katılanların amaçlarıdır. Ne hizmetse -herhalde bir rastlantı ya da düzenleme mucizesi olacak- bu amaçlar genellikle halkınkilerle aynıdır. Böyle bir mucizenin ya da düzenlemenin bulunmaması durumundaysa, hizmet edilen amaçların halkın değil, örgütün amaçları olması şaşırtıcı sayılmasa gerek.

Bu açıdan bakıldığında, ekonomik sistemin işlevi artık basit olmaktan çıkmaktadır... en azından gerçekleri görmek isteyenler için. Ekonomik sistem bir ölçüde bireye hizmet eder. Ancak şimdi görüldüğü gibi, bir ölçüde de kendi örgütünün gereksinmelerine hizmet eder. General Motors halka hizmet için vardır. Ama General Motors aynı zamanda kendine de hizmet eder. Pek az kişi böyle bir önermeyi sağduyuyla hepten çelişkili bulacaktır. Çok daha azınıza da basmakalıp gelecektir. Tek ilginç yanı, geleneksel olarak öğretildiği biçimiyle ekonomi biliminin ana atılımına ters düşüşüdür. Daha açıkğöz bir bakış açısı, basmakalıp olanı kabul eder. Büyük örgütlerin ne gibi çıkarlar peşinde olduklarını, bu işi nasıl yönettiklerini ve bunun kamuoyunu nasıl etkilediğini saptamaya çalışır.

Ekonomi kimin amaçlarına hizmet eder?

Ekonomik sistemin amacı yeniden gözden geçirilecekse, ekonomi bilimini de yeniden gözden geçirmek gerekir. Ekonomik sistemin bireyin tam hizmetinde olduğu, onun gereksinme ve isteklerini yerine getirmek için var olduğu düşünüldüğü sürece, ekonomi biliminin işlevinin de, bireye nasıl hizmet edildiğini açıklamak olduğu sanılabilir. Öteki bilim adamları gibi iktisatçılar da, konularını tanımlarken evrensel ve derin bir anlam katmaktan hoşlanırlar. Bu tanımlamalardan en ünlüleri, ekonominin «insan dav-

ranışını, seçenekli kullanımları olan kıt araçlarla amaçlar arasındaki bir ilişki olarak inceleyen bilim» olduğunu ileri sürer. (1) Günümüzün en etkili öğretmeni ise daha yalın bir tanımlama yapar: «Belirlenmiş sonuçlara ulaşmak için, seçenekli kullanımları olan kıt üretim kaynaklarını kullanmayı nasıl seçeriz...» (2)

Bu tanımlar hayran olunacak kadar doğru görünüyor. İnsanlar neye sahip olacakları konusunda kararlar verirler, kuruluşlar da bu kararlara en iyi biçimde nasıl hizmet verileceğini kararlaştırırlar. Ekonomi bilimi de bu işle uğraşan insanların davranışını inceler. Bir bilimdir, çünkü bu davranışı anlamamanın dışında başka bir amacı yoktur.

Ne var ki, bu sürece katılan örgütlerin güç sahibi oldukları, aslında onların amaçlarına hizmet edildiği ve insanların da bu amaçlara boyun eğdirildiği varsayılırsa, birazcık uyanık biri bile şu soruyu sormalıdır: Madem öyle, ekonomi bilimi de örgütlerin amaçlarına hizmet ediyor olmaz mı? Örgütler güçlüdür. Güçlü olduklarına göre, kendilerini ele alan, güçlerini kullanım biçimlerini inceleyen bir konuyu etkilemek için de o gücü kullanmayacaklar mıdır? Önerilen tanımlar bu gücü örtmek için bir kılıf olmaz mı?

Sağlık ve mutluluğun dayanağı

İnsanlar bu soruyu sormakta haklıdır. Ekonomi bilimi onlara bazı ekonomik toplum imajları sağlamaktadır.

-
- (1) Lionel Robbins, **Ekonomi Biliminin Doğası ve Önemi Üzerine Bir Deneme** (An Essay on the Nature and Significance of Economic Science), London, MacMillan, 1935, s. 16
 - (2) Paul A. Samuelson, **Ekonomi** (Economics), New York, McGraw-Hill, 1970, 8. basım, s. 12

Bu imaj, davranışlarını da, ekonomik sistemi oluşturan örgütleri nasıl gördüklerini de önemli ölçüde etkilemektedir. Ekonomi biliminin sağladığı imaja göre, mallar ya da onları üreten sermaye, işgücü ve malzeme kıtsa, bunun nedeni malların önemli oluşudur; öyle ki, sağlık ve mutluluğun dayanağını bu mallar oluşturur. Böylece malların yapılma süreci, birincil derecede öncelik taşıyan bir toplumsal ivedilik durumuna gelir. Sonuçta da malları üreten örgütler büyük öneme sahip olur ve bunları yönetenler, liderlik edenler de büyük saygınlık kazanırlar. Bu nedenle üretime ya da bununla ilgili olanlara herhangi bir müdahale, diyelim ki hükümetçe uygulanan bir düzenleme eylemi, bir vergi, sendikanın bir çalışma kuralı tepkiyle karşılanır.

Gücü kullanmanın en etkili yolu...

Seçim yapma imajı ise, etkileme açısından çok daha önemlidir. Şöyle ki: Bu seçim, yani bu malı satın alıp şu malı almama kararı, toplam olarak düşünüldüğünde, ekonomik sistemi kontrol eder. Ve eğer halkın kararı gücün kaynağını oluşturuyorsa, ekonomik sistemi oluşturan örgütlerin güçlü olmaması gerekir. Bu durumda onlar yalnızca bu seçimin tam hizmetinde olan araçlardır. Gücü kullanmak için en eski ve hiç kuşkusuz en iyi strateji, böyle bir güce sahip olunduğunu yadsımaktır. En aksi zorbalılar dahil, hükümdarlar uzun zaman kendilerini «yüce buyruğun» yalnızca temsilcisi olarak görmüşler ve göstermişlerdir. Din de bunu onaylamıştır. Bundan sonra hükümdarların davranışları ne denli rezilce, savurganca ve sağlığa, yaşama, yaşayanlara zararlı ya da genel ahlaka aykırı olursa olsun, haklarında soru sorulamaz... en azından gerçek iman sahipleri tarafından sorulamaz. Çünkü

hükümdarlar yüce iradenin hizmetindedirler. Çağdaş bir politikacı da, yalnızca seçmenlerin bir aracı olduğunu, kendi tercihlerini değil, halkın yararına olanları dile getirdiğini söylediğinde, inandırıcı olamasa da, aynı geleneği sürdürmektedir.

İşkenceden, çağdaş yöntem benimsetmeye...

Çok daha laik bir tutum içinde olsa bile, ekonomi bilimi ve özellikle piyasa tercihleri imajı da, şirketi aynı şekilde daha yüce bir iradenin hizmetinde göstermektedir. Sonuçta da şirket, yaptıklarından sorumlu değildir ya da en az derecede sorumludur. O yalnızca piyasanın ilahi talimatına göre davranmaktadır. Ürettiği mallar ya da verdiği hizmetler önemsiz, saçmasapan ya da öldürücü veya doğal çevreye ve yaşamın dinginliğine zarar vericiyse, bundan dolayı şirket suçlanmamalıdır. Bu, halkın tercihinin yansıtmaktadır. İnsanlara kötülük ediliyorsa, kendilerine kötülük edilmesini seçtikleri içindir. Ekonomik davranış kimi zaman çılgınca görünüyorsa, insanlar çılgın oldukları içindir. Örgütlerin kendi çıkarları doğrultusunda güç kullanmalarına toplumsal açıdan karşı çıkışlar da böylece savuşturulmakta ya da yerleşmiş iktisadi düşünceden defedilmektedir. Eğer gerçekte böyle bir gücün kullanılması söz konusuysa, bu karşıt inancın varlığının ve beslenmesinin ne denli yararlı olduğu görülecektir.

Uyumlu ve yararlı inancın beslenmesi, çağdaş ekonomik sistemde gücün nasıl kullanıldığı açısından özellikle önem taşır. Bu, bireyi normal olarak güdeceği hedeflerden vazgeçmeye ve başka bir kişinin ya da örgütün amaçlarını benimsemeye yönlendirmektir. Bunu başarmanın çeşitli yolları vardır. Hapis, kamçılar, hayalara elektrik akımı vermek gibi bedensel acı çektirme tehdidi eski bir

gelenektir. Ekonomik yoksunluk da öyledir; verilen ücrette razı olmama sonucu kişilerin aç kalması ya da yoksulluğun utancını duyması, onu işverenin amaçlarını kabul etmeye zorlar. Ancak ikna etme yolu giderek önem kazanmaktadır; bireyin inancını değiştirerek, başka bir kişinin ya da örgütün amaçlarının kendininkilerden daha üstün olduğuna inanmasını sağlamak çok önemlidir. Çünkü çağdaş toplumda, birçoklarınca hâlâ ilke olarak desteklenmesine karşın, fiziksel zorbalık artık şimşekleri üzerine çekmektedir. Öte yandan insanlar gelirlerinin artmasıyla birlikte ekonomik yoksunluk tehdidini daha az umursarlar. Böylece ikna etme (ilerde hangi biçimlerde olduğu incelenecektir), gücü kullanmanın temel aracı olmaktadır. Bu nedenle de ekonomik yaşam imajının gücü kullanan örgütlerle uyum içinde olması hayati önem taşır. Büyük örgütlerin yarattığı ideolojik koşullama da budur: İnsanları örgütlerin amaçlarının aslında kendi amaçları olduğuna ikna eder, böyle bir inancın yollarını açar. Çünkü insanları örgütlerin amaçlarının araçları yapan bir ekonomik yaşam imajı hiç de uyumlu ve yararlı olmayacaktır.

Ekonomi biliminin araçsal işlevi

Ekonomi biliminin güç kullanımına olan katkısına «araçsal işlevi» de denilebilir; bir başka deyişle, ekonomik sistemin anlaşılmasına ya da daha iyiye götürülmesine değil, sistemde güç sahibi olanların amaçlarına hizmet aracı olur. Bu hizmetin bir bölümü her yıl birkaç yüz öğrenci yetiştirmektedir. Gerçi bu öğrenim tam bir imaj yaratma konusunda oldukça başarısızdır, ama yine de birçoklarının kafasında bir düşünce dizisi oluşturma ve bu düşüncelere yatkınlık yaratma konusunda işe yaramaktadır. Kişinin böyle koşullandırılmasaydı eleştirebileceği şeyleri kabul etmesini sağlar; ekonomik yaşama yöneltilebilecek eleş-

tiri eğilimleri başka ve daha ılımlı alanlara saptırılır. Ekonomik konularda söz söyleyebilecek ya da öncülük edebilecek olan kişiler için büyük ölçüde doğrudan etkilenme sözkonusudur. Gerçi ekonomik toplumun kabul edilmiş imajı gerçeği yansıtmamaktadır, ama ortada var olan imaj da ancak budur. Bu haliyle, yasa yapanlara, kamu görevlilerine, gazetecilere, televizyon yorumcularına, profesyonel kâhinlere, ekonomik sorunlar konusunda konuşması, yazması ya da eylemde bulunması gereken herkese, «gerçeğin ikamesi» olarak hizmet sunar. Onların ekonomik sisteme tepkilerini belirlemelerine yardımcı olur; çalışmada, tüketimde, tasarrufta, vergilemede, düzenlemede «iyi» ya da «kötü» buldukları davranış kalıp ve ölçütleri oluşturmalarına yardım eder. Çıkarları korunan herkes için yararlı bir şeydir bu. Hatta birçokları, benim bu kitaptaki çabalarımın daha az yararlı olduğunu düşünecektir. Ben ekonomi biliminin araçsal işlevinden sakınmaktayım. Bunun yerine, daha eski, daha geleneksel, daha bilimsel ve açıklayıcı bir amacı yeğlemekteyim; bu da neyin ne olduğunu anlama çabasıdır.

Kuruluşların gücüne kılıf olma rolü...

Ekonomi biliminin araçsal rolünün kaynaklarını incelerken, komplo ya da tertip türünden şeyler düşünülmemelidir. İktisatçıların ekonomik çıkara hizmet etmeleri kasıtlı değildir. Pek azı bilinçli olarak buna uymak için çaba gösterir. Egemen ekonomik çıkar, daha çok, toplumda kabul edilmiş, standart bir sestir. Bu sesin uygun bulduğu ve onayladığı şey, sağlam ve sağlıklı politika sayılır. Uygun görmediği ve onaylamadığıysa, ilginç ya da yaratıcı olabilir, ama sorumluluk sahibi inanç ya da eyleme yol gösterecek değerli bir kılavuz sayılmaz. Diğer insanlar gi-

bi iktisatçıların da neyin değerli, sorumluluk sahibi ve saygın olduğu konusunda sezgileri vardır. Nelerin sorumluluk sahibi ve saygın olduğunu tanımlamak yoluyla da ekonomik çıkarın egemenliği korunur.

Ekonomi biliminin araçsal hizmetinin çoğu, kendi tarihinin bir yan ürünüdür. Nasıl olmuşsa, bir önceki ekonomik toplumun imajı, bir sonrakinin araçsal amaçlarına hayran olunacak biçimde hizmet etmiştir. Yapılması gereken, bir önceki gerçeği değişmez olarak kabul edip ona dört elle sarılmaktır. Ekonominin bir bilim olarak biçimlenmesi, iş girişimlerinin küçük ve basit olduğu, insanların üretici enerjilerinin çoğunu tarıma harcadıkları dönemde oldu. Şirketler üretim maliyetlerinin ve piyasa fiyatlarının akışına göre davrandılar. Piyasanın talimatına uymak zorundaydılar. Kuram olguyu yansıtıyordu. Zamanla kuram, monopolü, daha doğrusu oligopolü kapsayacak biçimde değiştirildiyse de, kökenlerinin tutsağı olarak kaldı. Rekabetçi şirket hâlâ odak noktasıydı. Oligopolcü de piyasa hareketlerine uydu; uymak zorunda kaldı, çünkü kafası yalnızca kârını en yüksek düzeye çıkarmakla meşguldü. Böylece piyasa ve dolayısıyla tüketici, hükümlerini korudu. Tüketici tercihleri her şeyi kontrol etmeyi sürdürüyordu. İşler böyle olunca da, ekonomi bilimi usulcacık, kuruluşların gücüne kılıf olma rolüne bürünüverdi. (3) Bu süreci kimse yönetmiş değildir. Dürüst entelek-

(3) Yeni Sanayi Devleti'nde (Boston, Houghton Mifflin, 1971, s. 403-406) ile ri sürdürüğüm gibi, ekonomi biliminin belli alanlarında uzmanlaşmak, bilim adamlarını gerçeği daha geniş planda ve konunun rolü üzerinde düşünme gereksiminden uzak tutar. İyi bir bilim adamı, kendi alanına sarılır, bu alanı da içeren genel sistemin doğruları ya da hataları konusunda düşünmeksiz, kendi çalışmasını sonuna kadar götürür. Böyle bir uğraş, daha doyurucu seçenekler sunmak gibi zorlu bir görevi de içerdiğinden, sonunda genellikle metodoloji ya da kanıt açısından yetersiz olduğu saldırısına uğrar.

tüel tutuculuk gibi görünen bir tutum, ekonomik çıkarın güçlü destekleyicisi olmuştur. Bütün bunlara yeniden dö-neceğim.

Başkaldırının nedenleri

Bununla birlikte, ekonomi biliminin araçsal rolü de-ğiştirilemez değildir. Son zamanlarda, özellikle daha genç iktisatçılar arasında şiddetli bir başkaldırı olmuştur. Uzun zamandan beri öğrenime egemen olan, kuramsal düşün-celeri biçimlendiren, üretici örgütlerin ekonomik, toplum-sal ve siyasal etkilerini gizleyen imaj, genel bir saldırıya uğramış bulunmaktadır. Bir zamanlar ekonomi bilimi ve şimdi de neo-klasik ekonomi olarak kabul edilen terim, artık çağdışı kalmış izlenimini güçlü bir biçimde yansı-tmaktadır.

Bu başkaldırının birçok nedeni vardır. Bir kere, bu modelin koruduğu güç açıkça ortaya çıkmış ve bunu giz-lemeye çalışmanın akıl açısından tutarlı yanı kalmamış-tır.

Ayrıca gücün kullanılmasından ortaya çıkan korku-tucu sonuçlar da artmaktadır. General Dynamics ya da General Motors'un güçlerini kullanmaları insan yaşamını tehdit etmediği sürece, insanlar bu kuruluşların halkın isteklerine karşılık verdiği inandırılabilirler, bilim adam-ları da kendilerini buna inandırabilirler. Gelgelelim silah rekabetinin sonucunda hayatta kalmak ya da çevre kir-lenmesi sonucu zararlı havayı solumak tehlikeli olmaya başlarsa, inandırma çabası da daha az başarılı olur. Aynı şekilde, konut ve sağlık hizmetleri aksarken, diyelim ki er-kek deodorantları bollaşırsa, halkın isteklerine duyarlı bir biçimde karşılık verme düşüncesi de baskı altında eğilme-ye başlar.

Üniversitelerin değışen niteliğı de başka bir etken-
dir. Son çeyrek yüzyılda sanayinin ihtiyacına uygun ola-
rak üniversiteler hem büyük ölçüde genişlemiş, hem de
karmaşıklıkmıştır. Bu büyüme ve önem kazanma sonu-
cunda -neyse ki- giderek daha bağımsız, ayrı bir güç
olmuşlardır. Bir zamanlar muhalifler cezalandırılıp ko-
vulurken, şimdi yalnızca alkışlardan yoksun kalmaktadırlar.
Buna da birazcık cesareti olan herkes katlanabilir. Bir-
leşik Amërika'da devrimlerin, tarihte nispeten tehlikesiz
hale geldikleri bir dönemde patlak verme eğiliminde oldu-
ğu ortadadır. Ünivesitede de öyle olmuştur.

Güç farkı nerede?

Örgüt ekonomik sistemde çok eşitsiz biçimde gelişir.
İletişimde ve otomobil sanayii alanında en büyük ölçeğı-
ne ulaşır; silah üretimi alanında da teknik karmaşıklığın
doruğuna varır ve devletle en sıkı ilişkiler içindedir. Ta-
rım, konut yapımı, hizmet sanayileri, sanatlar ve günah
sanayiinin daha az karmaşık alanlarındaysa, şirket basit
biçimini nispeten korur. Bu farklılıklar güçlölük ve dola-
yısıyla toplumsal etkinlik açısından da büyük fark yara-
tır. Ford'un, Shell'in, Procter and Gamble'ın çok bü-
yük gücü vardır. Oysa tek başına çalışan bir çiftçinin böy-
le bir gücü yoktur; ev inşaatçısının pek az. Bu farklılıklar
sonuçta ekonomik sistemin nasıl ve kimin için işledi-
ğiyle yakından ilgilidir. Otomobil, anayollar ve silahlarda
gelişim düzeyinin yüksek, konut, sağlık ve beslenme alan-
larında ise düşük oluşunun açıklaması da, tüketicilerin
garip, eksantrik isteklerinde ya da kentli insanın zevkinde
değil, bu güç farkında yatmaktadır.

Örgütlerin geçit töreni gibi...

Bundan da çıkan sonuç, ekonomik sistemin tek başına bir birim olarak ele alınıp yararlı biçimde incelenemeyeceğidir. En iyisi, ekonomik sistemi bölünmez bir bütün olarak ele almak; bu sistemi, örneğin Birleşik Amerika'da hâlâ ayakta kalmayı başarmış en basit aile çiftliğinden, en karmaşık kuruluşa, Amerikan Telefon ve Telgraf'a, General Motors'a ve diğerlerine; aynı şekilde öteki sanayi ülkelerinde de köylüden Volkswagen'e kadar örgütlerin bir geçit töreni gibi düşünmektir. Sınıflandırma yapmak, açık seçikliğe doğru atılabilecek ilk adımdır, bize az şey kaybettirip çok şey kazandırır. İş dünyasındaki örgütleri kabaca ikiye ayırmak mümkündür. Fiyatlar, maliyetler, üreticiler, tüketiciler, toplum ve hükümet üzerinde güç araçlarını tam takım kullananlarla kullanmayanlar. Dördüncü bölümde çağdaş ekonominin bu iki parçalı modeli çizilmiştir. Ama daha önce, yerleşmiş ya da neo-klasik ekonominin anahatlarını belirlememiz gerekir ki, hangi zincirleri kırmaya çalıştığımızı anlayalım.

II. NEO-KLASİK MODEL

Ekonomi öğrenmenin amacı, ekonomik sorunlara karşı bir dizi hazır çarenin neler olduğunu öğrenmek değil, iktisatçıların bizi kandırmasını nasıl engelleyebileceğimizi öğrenmektir.

JOAN ROBINSON

Sosyalist olmayan ekonomik sistemin kabul edilmiş yorumu iktisatçılarca «neo-klasik model» diye adlandırılırken, başkaları buna «ekonomi bilimi» demektedir. Bu modelin doğuşu, 1776 tarihinde Adam Smith'in **Milletlerin Serveti** (Wealth of Nations) adlı kitabı yayınlamasıyla olmuştur. Bu başyapıtın 200. yıldönümü, ABD Cumhuriyeti'nin de 200. yıldönümüne rastlamış, ondan bir süre önce de Kirkcaldy Royal Burgh'da Adam Smith'in 250. doğum yıldönümü kutlanmıştır. Smith'in fikirleri geçen yüzyılın ilk yarısı boyunca İngiltere'de David Ricardo, Thomas Malthus ve James tarafından, özellikle de John Stuart Mill tarafından büyük ölçüde geliştirilmiş, klasik sistem olarak yerine oturmuştur. Geçen yüzyılın son çeyreğinde Avusturyalı, İngiliz ve Amerikalı iktisatçıların «marginal analiz» denilen yaklaşımı da eklemesiyle, **klasik** te-

riminin yerini **neo-klasik** terimi almış bulunmaktadır. 1930' larda yeni ve önemli iki değişiklik daha getirilmiştir. O zamana kadar, piyasalara çeşitli şirketlerin hizmet sunduğu, bunlardan her birinin piyasadaki toplam malın bir bölümünü üretip sunduğu varsayıldı. Bu malların hepsi, hiç kimse tarafından kontrol edilmeyen piyasa fiyatlarının boyunduruğu altındaydı. Monopoller vardı tabii... ama onlar sapmış birer istisnaydı. Oysa artık, çeşitli piyasalara birkaç büyük şirketin tahakküm edebileceği, bunların, eskiden tek şirketin sahip olduğu düşünülen gücü kolektif olarak kullanabileceği de kabul edilmektedir. İşte bu «oligopol»dür. Ardından Keynes'in Genel Kuramı'nın (1) yayınlanması ve yaygın biçimde kabul görmesiyle, sistemin kendi kendini düzenleme, düzeltme niteliğine sahip olduğu inancı ortadan kalktı. Ekonomiyi tam istihdam düzeyinde (ya da ona yakın yerde) tutmak, düzenli gelişmesini güven altına almak, ancak devlet müdahalesiyle sağlanabilecekti.

Bundan sonra, son kırk yıl boyunca neo-klasik sisteme çok şey işlendi. Eklenen ayrıntılar öylesine çeşitli, öylesine uzmanlık dallarına bölünmüş durumdaydı ki, hiçbir iktisatçı toplamın ancak ufacık bir dilimini bilmekten öte iddialarda bulunamaz oldu. Bugün neo-klasik sistem daha çok içerdiği bu ayrıntı zenginliği sayesinde ayakta duruyor. Bu durum kendi kendine bir amaç haline gelmiştir. Ama sistemi böylesine inceden inceye işleyiş, bu öğretinin özünü etkilememekte, hatta bu temelin yanına bile sokulamamaktadır. Biraz öznel bir tutumla bile olsa, odağı oluşturan bu özün son şeklini almış olduğu düşünülmektedir.

(1) John Maynard Keynes, **İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Kuramı** (The General Theory of Employment, Interest and Money). New York, Harcourt, Brace, 1936.

Tüketiciyle üretici arasındaki iletişim

Neo-klasik sistemin temeli, gelirlerini çoğunlukla kendi üretim faaliyetlerinden elde eden bireylerin, isteklerini ifade yolu olarak, bu geliri piyasada kendilerine sunulan çeşitli mal ve hizmetler arasında bölüştürüp dağıtmasıdır. Bu bireylerin az önce sözünü ettiğim marjinal analizden kaynaklanan eğilimleri, belli bir amaç için yaptıkları harcamanın son biriminden elde ettikleri doyumun, başka amaçlara harcadıklarından aldıkları doyuma eşit olmasıdır. Bu noktada doyum da, hatta mutluluk da en üst düzeyine çıkmaktadır. Bireyin istekleri yargılanmamakta, hatta isteklerin kaynağı da pek fazla incelenmemektedir. Bu istekleri gerçi kültür biçimlendirmektedir, ama yine de bireyin kişiliğinin ve iradesinin ifadesidir. Oradan kaynaklanırlar. Bu yeterlidir.

Bireyin isteğinin yukardaki biçimde ifadesi, diğer bütün bireylerinkilerle birlikte piyasa yoluyla üreticiye ulaşır. İstek güçlü olduğu zaman para harcama eğilimi de güçlü olacak, tabii fiyat da ona göre oluşacaktır. İstek zayıfsa, fiyat da buna göre düşük olacaktır. Yalnızca neo-klasik modele özgü bir anlayışa göre, üreticiyi güdüleyen tek şey kâr etmektir. Belirtilmeyen bir süre boyunca, üretici bu kârı en üst düzeye ulaştırma peşindedir. Fiyat değişiklikleri bu güdüye birtakım işaretler verir. Verilen işaretleri alanlar, üretimlerini istedikleri gibi kısıp artıracabilecek durumda olan üreticilerdir ya da bu iş dalına girebilecek veya çıkabilecek olan başka üreticilerdir. İşaretlere bunlar cevap verirler. Bu cevapla da, üretimin bireyin yönetiminde olmasını sağlarlar.

Aynı zamanda üreticiden piyasaya, dolayısıyla tüketiciye giden bilgiler, işaretler de vardır. Ama bu tür işaretlerin öyle amir durumu yoktur. Bunlar daha çok, tüketici bireyin üreticiye vereceği talimatı değiştirmesi için ge-

rekli istihbarat niteliğindedir. Örneğin, eğer birtakım teknik koşulların değişmesi ürünün maliyetini düşürmüştü, üretici şirketin kâr marjı yükselecek demektir. Bu daldaki eski ve yeni üreticiler bu fırsatı değerlendirip daha çok mal üretecekler, dolayısıyla da fiyatlar düşecektir. Bu, tüketici bireye bir işarettir; ona elde edeceği doyumu arttırmak için harcama dağılımını yeni baştan ayarlayıp bu fırsatı değerlendirmesini söyler. O da bunu yapar... ve üreticiye kendi isteğiyle ilgili daha fazla bilgi vermiş olur.

Kişi kendi yönettiği şeyle çelişkiye düşer mi?

Yerleşmiş kuramda, verilen talimatın tüketiciden çıkıyor olması pek ağırlıklı biçimde vurgulanmış değildir. Daha çok, işaretlerin tüketiciden üreticiye ve üreticiden tüketiciye geçtiği bir mekanizma tanımlanmaktadır. Bu mekanizmanın iyi ya da kötü olduğu yolunda bir yorum yapılmamaktadır. İnsan hiç daktilo makinesi ya da biçerdöver iyi mi, kötü mü diye düşünür mü? Yalnızca nasıl işlediğini ve doğru dürüst çalışıp çalışmadığını düşünür. Oysa sistemin ahlaki değerlendirmesi işaretlerin kaynağına sıkıca bağlıdır. İşaretler bireyden çıkmaktadır. Böylelikle ekonomik sistem bireyi -tüketiciyi- egemen olarak göstermektedir. Bu ekonomik kuram, vatandaş seçmen olarak egemen mevkiye koyan, kamu hizmetlerinin üretiminde son yetkiyi ona veren siyasal kuramla ⁽²⁾ da ilişki-

(2) Siyasal kuram, ekonomik kuram kadar gelişmiş sayılmaz. Tüketici piyasalarında bireyin gücü, biçimlendirici modeller halinde ifade bulur. Devlet sözkonusu olduğundaysa, özel inanç sözkonusudur. XVIII. yüzyıldan bu yana, «kişisel yarar hesapları temeline dayalı ekonomik kuram gelişirken, aynı hesaplara dayalı siyasal kuram zayıflamıştır...» Edwin T. Haeefe. «Temsili Hükümet Konusunda Bir Yarar Kuramı.» (A Utility Theory of Representative Government), **American Economic Review**, Haziran 1971, Cilt 61, sayı 3, 1. Bölüm.

lidir. Birey eğitime, silahlanmaya, uzay yolculuklarına daha fazla para harcama kararlarında yetkilidir. Bu ekonomik ve siyasal kuramlar demokratik (ya da en azından «otoriter olmayan») toplum imajının temellerini oluşturmakta, burada toplum, bireyin nihai gücüne boyun eğmektedir. Birey yönetici olduğuna göre, ekonomik veya siyasal sistemle çelişkili olamaz. Kişi kendi yönettiği şeyle çelişkiye düşemez.

Piyasayı kim kontrol ediyor?

Ekonomik sistemin birey tarafından, tüketici ya da vatandaş tarafından kontrol edilmesi, gücün eşit dağıtıldığı anlamına gelmez. Herkesin de bildiği gibi, bir seçimde on kere oy veren vatandaş, diğer bütün şartlar eşit de olsa, bir kere oy verenden on kat fazla güce sahiptir. Tıpkı bunun gibi, daha sık rastladığımız bir örnekte de, on oya hükmeden adamın gücü, yalnız kendi oyunu kullanacak adamın gücünün on katıdır. Yılda 70.000 dolar harcayan kişi, 7000 dolar harcayanın on katı güçlü bir sesle piyasaya seslenir. Bu nokta demokrasi imajının bir kusurudur. Ama güç yine de bireyin elindedir. Tek farkı, o gücü kullanırken bazı bireylerin diğerlerinden daha eşit olmasıdır.

Neo-klasik modelin özgün ya da yerleşmiş şeklinde, harcanabilir gelirin değişik olmasından kaynaklanan güç farkları, kendi kendilerini düzeltebilme yeteneğindedir. Her piyasada çok sayıda üretici bulunduğu (teköl durumu istisnadır), hiçbirinin ortak fiyatı etkileyecek gücü yoktur. Tıpkı çağdaş buğday ekicisi, sığır yetiştiricisi gibi, piyasa fiyatından fazlasını istemesi demek, müşterilerin tümünü feda etmeyi göze alması demektir. İstediklerini başka yerden normal fiyata alabiliyorsa, kim daha fazlasını öder? Piyasa fiyatının altında satmaksa, cılgınlıktan bas-

ka bir şey değildir. Fazla para alabilecekken niçin azıyla yetinmeli? Her üreticinin ürünü toplamın içinde çok küçük bir pay oluşturduğuna göre, kimse kendi ürününün piyasada satılmasının yapacağı etkiyi hesaplamaya kalkmaz. Fiyatlar, kârlar, dolayısıyla da gelir çok iyiye, üreticilerden bazıları ya da hepsi üretimlerini artırmak isterler. Bir bölüm bireyler de, daha önce değindiğim gibi, bu iş alanına girerler. Şirketler genellikle küçük olduğuna, gereken sermaye de bulunabilecek düzeyde olduğuna göre, bu zor değildir. Üretimin böylece artması piyasa fiyatını, yani o hiç kimsenin kontrol etmediği fiyatı düşürecek, böylece kârları ve geliri de azaltacaktır. O zaman güç de azalacaktır... yani üreticinin, kendisi de bir tüketici olduğu zamanki satınalma gücü azalacaktır. Demek ki, sonunda kontrol tüketicinin elindedir. Üstelik sistemin güçlü bir yanı daha vardır ki, o da rekabettir. Rekabet sayesinde gelir sınırlanmış, eşitlenmiş, kontrol demokratikleştirilmiştir.

Oligopolün modele eklenişi

Bin dokuz yüz otuzlarda, her piyasanın çok sayıda küçük şirketleri arasındaki rekabet varsayımı tutarlılığını yitirdi. Geçen yüzyılın sonlarından başlayarak dev kuruluş olgusu iş hayatının genel görünümünde giderek kendini belli eder duruma gelmişti. Önemi, ders kitapları dışında, her yerde farkedilmekteydi. Çelik, otomotiv, lastik, kimya, alüminyum ve diğer demir dışı madenler, elektrik aksamı, tarım makineleri, işlenmiş gıda maddeleri, sabun, tütün, keyif vericiler ve diğer temel maddeleri üreten sanayilerin piyasalarında artık çok sayıda üretici bulunmayıp, büyük bir gücü bir avuç üreticinin paylaştığı gerçeğini en saf iktisatçılar bile kendilerinden saklayamaz olmuş-

lardı. Bunun üzerine, neo-klasik model değiştirildi, iki, üç, dört ya da birkaç (genellikle) çok büyük üreticiden oluşan piyasalar da kapsam içine alındı. Artık çokluğun rekabeti ile tek şirketin monopolü arasına, bir de azlığın oligopolü sıkıştırılmış oluyordu. Başlangıçta isteksizce de olsa, zamanla oligopol piyasa düzeninin normal şekillerinden biri olarak kabul edildi. (3)

Ama bu ekleme o zaman sanıldığı kadar, hatta bugün sanıldığı kadar çok şeyi değiştirmede. Ticari şirketin yapısının değiştiğini zaten kimse sanmıyordu. Güdülenişi de değişmemişti. «Şirket, (kabul edilmiş) kuramın ilkel bir kavramıdır. Şirketin, kârını artırmak isteyen bir birey tarafından yönetildiği, dolaylı biçimde, bazen de açık seçik olarak varsayılmaktadır.» (4) Eklenen şey, yalnızca ürettiği mal ya da hizmete fiyat koyma gücü olmuştu. Bir şirket tarafından bu şekilde seçilen fiyat, başka şirketin de aynı mala ya da hizmete koyabileceği fiyatı etkiler. Bunu bilen şirketler, bu kez sanayinin ortak çıkarlarını, herkesçe kabul edilebilecek fiyatları düşünmeye başlarlar. Güdülenme değişmemişse, o fiyat kazancı yükseltecektir. Bu yüzden neo-klasik modelde oligopolün de tıpkı monopolün sağladığı sonucu (belki veri eksikliğinden ya da gereksiz satış giderlerinden kaynaklanan bazı farklara rağmen) sağlayacağı varsayılmaktadır. Bir tek şirketin malı

(3) Daha önceki yazarlara, özellikle Cambridge'den Piero Scraffa'ya bazı şeyler borçluysak da, konuyu asıl ortaya koyan kitaplar, müteveffa Edward H. Chamberlin'in **Tekelci Rekabet Kuramı** (The Theory of Monopolistic Competition, Cambridge, Harvard Üniversitesi Yayınları, 1933) ile Joan Robinson'un **Kusurlu Rekabetin Ekonomisi** (The Economics of Imperfect Competition, Londra, MacMillan, 1933) adlı eserleridir.

(4) Martin Shubik, «Bir Tamahkâr'ın Mikroekonomi Rehberi» (A Curmudgeon's Guide to Microeconomics), **The Journal of Economic Literature**, Haziran 1970, Cilt 8, Sayı 2 s. 411.

satıp gelirini en üst düzeye yükseltmesi yerine, az sayıda şirket paylaştıkları geliri yükseltmektedirler. Her şirket -burası çok önemli- yine tüketicinin emrinde kalmaktadır. Tüketicinin az ya da çok mal alarak ilettiği işaret yine piyasaya yansımaktadır. Şirketin ve sanayinin cevap verdiği tek emir hâlâ budur. Bu emir onlara en yüksek kârı nerede bulacaklarını göstermektedir ki, aslında tek ilgilendikleri konu da budur. Dolayısıyla tüketici hâlâ kontrolü elinde tutmaktadır.

Eşitsizlik nerede?

Oligopolün kârı, olması gerektiğinden fazladır. Bu kârı yeniden normal düzeye indirecek olan rekabet süreci bozuktur. Yani sistemin eskisi gibi gelir eşitliğine dönük eğilimi kalmamıştır. Fiyatlar gereğinden yüksek olunca da, hem üretim, hem de yatırım ve istihdam, oligopol veya monopol sözkonusu olduğu zaman ideal düzeyin altına düşer. ⁽⁵⁾ Ama sistemdeki «tüketicinin isteğine boyun eğme» ilkesinin nihai toplumsal, siyasal ve ahlaksal kutsallığı bozulmamış olur. ⁽⁶⁾

(5) Ama ders kitaplarının sık sık iddia ettiği gibi, serbest rekabet düzeyinin de altına düşer diyemeyiz. Serbest rekabet olsa, şirket sayısı **çok** olur, her biri küçük olur, teknolojileri ve maliyet fonksiyonları farklı olur. Dolayısıyla rekabet dengesinin, üretim, yatırım ve istihdamın daha yüksek olduğu düzeyde mi, yoksa daha düşük olduğu düzeyde mi sağlanacağı bilinemez. Demek ki, tekelleri sonuç, serbest rekabet ortamının sonucuyla ölçülemez. Oysa çoğu iktisatçı, rekabetin ahlaki üstünlüğü kavramına sığınarak bu karşılaştırmayı yapmaktadır.

(6) Ne var ki, rekabet piyasası kavramının dokuz canlı olduğu da su götürmez. «...İktisatçı, rekabet piyasasını ve onun fiyat mekanizmasını, bireyin seçiminin nefis bir ifade biçimi sayar... Serbest seçim ve rekabetin, rakip bireylerin satın alıp almama kararlarıyla ifadesinde, ge-

Monopol veya oligopolden kaynaklanan eşitsizlik nispeten az sayıda insanı etkiler. Bu yüzden de ilke olarak kamusal eylemlerle düzeltilebilir. İşçiler monopolün kazançlarından pay almazlar, çünkü monopolcünün emeğe genel piyasadan daha yüksek ücret ödeme zorunluluğu yoktur. Monopolcü kesimde ücretler daha yüksek olsaydı bile, işçilerin oraya akması kısa zamanda ücret düzeyini yeniden aşağıya çekerdı. Böylece fazla kazanç ancak «sahip» olanın cebine girmektedir. Yeterli bir gelir vergisi de onun hesabını görebilir.

Kanser teşhis edilmişti, ama...

Neo-klasik sistemin savunucuları monopolcü eylemden her zaman nefret etmiş, oligopoldeki hastalıklı eğilimlerden de ilke olarak tiksınmışlardır, ama bu konuda uygulama açısından pek bir şey yapmadıkları da unutulmamalıdır. Kanser teşhis edilmiştir; ne çare ki, ameliyat edilememektedir. 1930'larda monopol kavramı genişletilip oligopolü de içerir hale getirilmeden önce, gözle görülebilen monopollerin sayısı çok azdı. Büyük sanayide akla bir tek Amerikan Alüminyum Şirketi geliyordu. O günlerde monopolü düzenlemekten, kamulaştırmaktan, kırmaktan söz etmek pek de gerçekdışı sayılmazdı. Ama oligopol de ege-men bir piyasa biçimi olarak kabul edilince, konu bu kez

nellikle dikkate değer toplumsal sonuçlar doğurma niteliği vardır. Bu sonuçlar da, kamusal eylemle değiştirilebilecek türden değildir. Öte yandan piyasanın pek çok kusuru ve eksiği vardır; bunlar kamusal eylem gerektirmektedir. Bu kusurlarla uğraşırken iktisatçının en mutlu olduğu zaman, piyasayı boyunduruk altına almaksızın düzeltecek çareleri öğütlediği zamandır. Arthur M. Okun, *Refahın Siyasal Ekonomisi* (The Political Economy of Prosperity), Washington, The Brookings Institution, 1970. s. 5-6.

ekonominin büyük bölümünü oluşturan şirketleri düzenlemek, kamulaştırmak, kırmak anlamına büründü. Buna çare denmez, ihtilal denirdi. İktisatçılar ihtilalci değildirler. Yazdıkları ders kitapları da ihtilalci değildir. Ayrıca, gerçi bu söyleyeceğim şey büyük örgütlerce kabul edilmese de, şirketin güdülenmesinde bir değişiklik ortaya çıktı. Yetersiz kaynak kullanımı, sonradan, kaynakların aşırı kullanımına dönüştü. Buna ilerde yine değineceğim. İktisatçılar anti-tröst yasalar önermeyi sürdürdüler, yasalar avukatların ateşli savunmalarına mazhar oldu. Ama iktisatçıların da, avukatların da yaptığı en önemli hizmet, az sonra göreceğimiz gibi, dev şirkete yönelik eleştirici tutumları tehlikesiz bir çıkmaza itmek olmuştur.

Halkın mı, şirketin mi istekleri?

Neo-klasik modeldeki şirketin yine devletin emri altında olduğu varsayılır. Devletin ekonomik yönetimi, halkın tümünün ihtiyaçlarına duyarlıdır, ticari şirketin ihtiyaçlarına duyarlı değildir. Birçok hizmet (eğitilmiş insan-gücü arzı, teknolojiye destek, otomobiller için yollar açmak) sanayinin istekleriye de, bunlar geniş halk kitlelerinin ihtiyacına cevap olarak sunulur. Aynı şey, devlete satılan mal ve hizmetler için de geçerlidir. Bunlar arasında, silahlar, silah geliştirme, diğer araştırma ve geliştirmeler, uzay keşiflerine destek vb. sayılabilir. Hepsi de yasama organının, dolayısıyla vatandaşın seçimidir. Vatandaş, kamu hizmetlerinin tüm hacminin ne olacağını da, buna tek tek hangi hizmetlerin dahil olacağını da kararlaştıran yetkili organdır. Bu konulara ilerde yine döneceğiz.

III. NEO-KLASİK MODEL II : DEVLET



Neo-klasik modelle özdeşleştirilen bir de neo-klasik devlet kavramı vardır. Ekonomik sistem, piyasadan gelen talimata göre, yani eninde sonunda tüketicinin talimatına göre işlemektedir. Eğer şu ya da bu nedenle, o talimata verilen cevap yetersiz ya da kusurluysa, devletin durumu kamu çıkarlarına daha uygun bir hale getirmek için ya talimatı düzeltmesi ya da cevabı yeterli kılması gerekebilir. Şirketler, örneğin eroin, seks, kansere yol açan maddeler gibi konularda tüketici talimatına hemen cevap vermektedirler. Oysa bu cevap toplumsal ve ahlaksal açıdan istenen bir şey olmadığı gibi, sağlığa da zararlıdır. İşte böyle bir durumda, piyasanın talimatı etkisiz bırakılır. Öte yandan başka bazı hizmetler sözkonusu olduğu zaman, örneğin sivil savunma, eğitim, can ve mal güvenliği gibi konular gündeme gelince, piyasa güvenilir bir arz sağlamamaktadır. Burada da devletin işe karışması gerekecektir.

Bununla birlikte, güçlü bir neo-klasik varsayıma göre, ekonomik görevlerin çoğu piyasanın talimatına göre yapılabilir. Devletin rolü destekleyici ve düzenleyicidir, devlet müdahalesinin gerekli olduğunu söyleyenler de bu-

nu kanıtlamakla yükümlüdürler. Oldukça yakın zamanlara kadar, devletin gördüğü işin, özel şirketlerce piyasa talimatına uyularak yapılan işlere göre, hacim bakımından ikinci derecede kalacağı varsayılmaktaydı.

Devlet ekonomik çıkarların ve şirketlerin üzerinde olmalıydı

İstisna niteliğindeki talihsiz sapmalar dışında, neo-klasik devletin yeri ekonomik çıkarlar gibi konuların üzerinde, özellikle de ticari şirketin etki ve gücünün kesinlikle üzerindeydi. Şirket piyasaya, dolayısıyla tüketiciye boyun eğmek zorundaydı. Boynuna bu tasma takılıyken, devletle ilişkilerinde bir baskı gücü olamazdı. Devlet de kendi açısından vatandaşın ve seçmenin talimatıyla bağlı olduğundan, öyle bir gücün etkisi altına giremezdi.

Ama kuraldışı sapmalar her zaman olabilir. Ticari şirket doğal olarak piyasayı etkileme yollarını arayacaktı, çünkü öyle yapmadığı zaman piyasanın tutsağı durumuna düşüyordu. Mal arzının azalmasını sağlayacak koruyucu tarifeler istemeye kalkabilir, böylelikle kendi piyasalarında fiyat yükseltmeye çalışabilirdi. Ya da fiyatlarının devlet alımlarıyla desteklenmesini isteyebilirdi. Belki kendininkinden daha iyi bir malın aynı fiyata ya da benzer bir malın daha ucuz fiyata piyasaya çıkmasını sağlayacak bir yeniliğin hükümetçe engellenmesine çalışabilirdi. Belki de rakiplerini yutup kendi fiyatının kontrolünü eline alabilmesine devletin destek olmasını ya da göz yummasını sağlamaya çalışacaktı. Neo-klasik ekonomi koruyucu tarifelere, fiyat desteğine, teknolojik yeniliklerin desteklenmesine, kısacası devletin tekele her türlü yardımına veya göz yuman tutumuna şiddetle karşıdır. Piyasayı firmanın yararına bozan bu tür hareketler, kamu desteğini özel amaçlara yönlendirmenin klasik yollarıdır.

Neo-klasik ekonomi görmezden geldiği şey açısından da kökenine sadık kalmaktadır. Devletin, az önce değinildiği gibi, toplam ekonominin içinde küçük ve nispeten destekleyici bir rol oynayacağı düşünülmüştü. Devlet büyük hacimde mal alıcısı değildi. Sunduğu hizmetlerse, gerçi ekonomik ilerleme için önemliydi, ama belli bazı sanayilere (araştırma geliştirme desteği sunma ya da otomobiller için otoyollar açma şeklinde) etkin gelişme sağlamazdı. Özel şirketin devleti etkileyip ona kendi malını aldırması, kendi ihtiyaç duyduğu hizmetleri yaptırması gibi olayların tarihte kökü derine giden örnekleri bulunmadığından, böyle şeyler pek düşünülmüyordu. Hâlâ da düşünülmüyor.

Kendini düzenleyen ve düzelten ekonomi hayali

Son yarım yüzyılda, neo-klasik devlet görüşü değiştirildi; devletin işlevlerine ekonomik hayatın genel yöneticiliği de eklendi. Bu yönetim işi de yine devletin ekonomik çıkarların üzerinde olduğu şeklinde yorumlanmakta, aynı zamanda da genel kamu çıkarlarını yansıtmaktaydı.

Bin dokuz yüz otuzların Büyük Bunalımına kadar, yani ekonomik düşüncenin her dalı üzerinde derin izler bırakan o on yıllık süreye kadar, tüm neo-klasik tutumlar ekonomik sistemi kendi kendini düzenleyen, daha doğrusu kendi kusurlarını kendisi düzelten bir nitelikte görmekteydiler. Geçici bozukluklar olabilirdi ama temeldeki eğilim, en yüksek düzeyde üretim sağlamak için, çalışmak isteyen herkesi çalıştırmaya dönüktü. Bunun nedeni, üretimin gelir sağlaması, bu gelirle üretilen malların satın

alınması ve sonunda tüm üretilenlerin satın alınabilmesi ilkesinden kaynaklanıyordu.

Bu yolla kazanılan paraların bir bölümü elbette harcanmayacak, biriktirilecekti. Ne var ki, biriktirilen de **yatırıma** yönelecek, yani sonuç olarak yine harcanmış olacaktı. Tasarruflar geçici olarak fazla artınca faizler düşecek, bu paraların harcanmasını özendirecekti. Ya da talep belli bir süre için eksilirse fiyatlar düşecek, mal arzının azalması piyasaları temizlemeye yetecekti. Bu durumda satınalma gücünün sürekli kıtlığı diye bir şey olamazdı. Bin dokuz yüz otuzlarda, üretimin kendi yeterli talebini kendisinin yaratması kavramı kutsallaşalı yüz yıl kadar zaman geçmişti. Bu kavrama Say Piyasa Kanunu denirdi. **Bunalımın** başlamasına kadar, Say Kanununu kabul edip etmemek, bir insanın gerçek iktisatçı mı, yoksa delinin biri mi olduğunu anlamak için ölçüt olarak kullanılıyordu.

Üretimle sonunda o malları satın alacak alım gücü arasındaki neo-klasik denge, tüm istekli ve yararlı işçilerin iş bulması düzeyinde gerçekleşiyordu. Dışarda işsizler kalırsa, herkes iş bulmak isteyeceğinden ücretler düşecekti. Ücretlerin düşmesi, talebin ve fiyatların düşmesine yol açacaktı. Ama ücretler (işsizliğin doğrudan etkisiyle yüz yüze olduklarından) daha da çok düşeceklerdi. Reel ücretlerin böyle düşmesi, istihdamı yükseltmeyi zorunlu kılacaktı. Bu yükselme herkes iş bulana dek sürecekti.

Piyasaya etkin devlet müdahalesi

Say Kanununu izi kalmamacasına yok edip, kendini düzelten ekonomi hayalini de onunla birlikte yıkmak, otuzlı yılların ortalarında (kendisine sonradan lordluk verilen) John Maynard Keynes'e kısmet oldu. (Daha önce de bazı

sesler aynı savı öne sürmüşlerse de, onlar hem Keynes'in saygınlığından, hem de Büyük Bunalımla ilgili olayların vahşi desteğinden yoksundular.) Keynes'ten sonra, ekonomide satınalma gücünde azalışlar (ya da fazlalıklar) olabileceği, ücretlerin ya da faizlerin göstereceği tepkinin bunu düzeltmeye yetmeyeceği kabul edilmiş oldu. Ücretlerin kısılması satınalma gücünü daha da düşürecek, toplam talebi daha da daraltacak, işleri tam bir çıkmaza sokacaktı. Yeterli talebin olmaması durumunda, en düşük faizler bile (bunalım deneyiminde görüldüğü gibi) gerekli yatırımı teşvik etmeyecek, talebi de artıramayacaktı. Durgunluk sürüp gidecekti. Tek çare devletin müdahale etmesiydi.

Gerektiğinde devlet vergi gelirlerinden biraz daha fazla harcayarak talebi artırabilirdi. Eğer talep emek gücünün ve tesis kapasitesinin üzerindeyse, bu yüzden fiyatları yukarıya doğru itiyorsa, o zaman da devlet yukardakinin tersini yapardı. Bu yolla mali politika, ekonomik sistemi desteklemek ve onu kontrol edebilmek için kullanılmış olurdu.

Ayrıca devlet, kredi olarak verilebilecek fonlara el atıp bunların faiz oranında da etkili olabilirdi. Faizin düşük tutulması tek başına bir işe yaramazdı belki. Ama genel bir istikrar stratejisinin bir parçası olarak para politikasını etkileyebilirdi. İktisatçılar para politikasının çevresini sardığı varsayılan esrarengizlikleri kurcalayarak epey saygınlık kazanmışlarsa da, aslında olay oldukça basittir. Bankalara ve diğer mali kuruluşlara yatırılan paralar, hiç kuşkusuz kredi olarak verilecektir. Bankaların Merkez Bankasından borç almasına izin verilerek bu para miktarı daha da artırılabilir. Gerektiğinde bunu, uygun reeskont hadleriyle de teşvik etmek mümkündür. Bankalardan tahvil ve menkul değerlerin satın alınıp karşılığında para verilmesiyle, Merkez Bankası onların kredi olarak dağıtabile-

ceği parayı daha da artırabilir. Amaç talebi kırmaksa, bunun tersi yapılabilir.

Para politikasının sonuçları önceden kestirilebilir mi?

Aktif bir para politikasının faiz oranını planlı ve sabit bir fiyat haline getirdiği, bu sabit düzeyin de Merkez Bankasınca saptandığı gözden kaçacak gibi değildir. Ne var ki, neo-klasik modelde bu nokta pek vurgulanmaz. Tasarruflar için faiz oranının piyasa tarafından mı, yoksa kamu yönetimince mi saptandığı konusu, karanlıkta kalmasına şaşılacak biçimde izin verilen bir sorundur.

Belli bir para politikası eyleminin uygulamadaki etkinliği, keyifle tartışılan bir konudur. Para arzının kısıp faizlerin artırılmasının ne gibi bir etki yapacağını kimse bilemez. Çoğu zaman bu kısma oldukça sıkı tutulduğu halde, gözle görülür hiçbir sonuç vermez; sonra borçlanmalarda, yatırımlarda ve talepte kesin bir düşüş olur, bazen bu düşüş üretim ve istihdamda istenmeyen etkileri de beraberinde getirir. Borç alanın düşük faizlere ve kolay borçlanma şartlarına ne tepki göstereceği de, yine aynı şekilde, önceden tahmin edilemez. Bu elverişli koşullara, üretilen malların, yapılan konutların kolayca satılabilme olanağı eşlik etmiyorsa, pek bir etki gözlemlenmez. Kısmen bu belirsizlik nedeniyle, Merkez Bankalarının eylemleri her zaman için, yapacakları bu eylemin kısa vadede ne sonuçlar vereceğini birey olarak bilemeyen insanların toplu kararını yansıtır. Bir yandan bu durum, bir yandan da Merkez Bankası politikasının tartışılmasındaki o yoğun, bil-

giç, asık suratlı tutum, doğacak etkilerin belirsizliğini oldukça başarılı biçimde saklayabilmektedir.

Neo-klasik ve neo-Keynes'ci model aynı kapıya çıkıyor...

Ama yine de neo-klasik (ve şimdi artık neo-Keynes'ci) modelde, birleşik bir maliye ve para politikasının, tam istihdama yakın bir düzeyde oldukça istikrarlı fiyatlar oluşturacağı ilkesi kabul edilmektedir. Eğer işsizlik varsa, bu durum talebi artırıcı kamusal eylemle giderilebilir. İşsizlik ortadan kalkınca, bu kez enflasyon ona denk bir karşıt tehlike olarak ortaya çıkmaktadır. O da talebin büyümesini engelleyerek önlenir. Becerikli bir uygulamayla, fiyat artışlarını, istihdam iyi bir düzeydeyken engellemek mümkündür.

Bu iyimserliğin neo-klasik piyasa görüşüyle tutarlı olduğunu belirtmek, hatta vurgulamak gerekir. Ekonominin yönetimi, piyasa aracılığıyla işlemektedir. Üretici şirket yine piyasaya boyun eğme durumundadır. Buradan çıkarılacak sonuç şudur: Eğer toplam piyasa talebi yükselirse, şirketler bu emre duyarlı biçimde cevap verecek, üretimlerini ve istihdamlarını artıracaklardır. Buna ek olarak -çok hayati bir nokta- talep kısılmışsa, bu kez fiyatlarını artırmamakla ya da düşürmekle cevap vereceklerdir. Neo-Keynes inancıyla neo-klasik inanç arasında hiçbir fark yoktur; her ikisi de aynı «piyasa gücü» görüşüne dayanmaktadır.

Kamu harcamalarıyla işsizliğe çare

Ekonominin genel yönetimine olan ihtiyaç, ekonomik sistemde devletin rolünü çok daha önemli hale getirmiş-

tir. Ekonomik tartışmalarda bunun pek vurgulanmadığı dikkati çeker. Bu yeni koşullardan ötürü devletin ekonomik çıkarlara olan ilgisinin şu ya da bu türlü değişeceği de düşünülmez. Ekonomik çıkarlar hâlâ piyasanın boyunduruğu altındadır; ekonominin genel yönetimi de vatandaşın isteğine ve kamu amaçlarına cevap olmayı sürdürmektedir.

Gelişmenin yapısı da o sıralarda bu görüşe uygun gibi gözükiyordu. Bin dokuz yüz otuzlardaki ilk Keynes'ci eylem, hemen ve hatalı biçimde, toplu işsizlik sorununa karşı insancıl bir cevap olarak kabul edilmişti. Bu eylemin ana fikrinde, hükümetin gerekli sivil faaliyetleri için kamu harcamalarını artırmak vardı. Bu durumda kamu harcamaları kamu gelirlerinin üzerine çıkacak, toplam talebi artıracaktı. Sosyal Sigorta ödemeleri de otomatik olarak talebin artışına katkıda bulunacaktı. İşsizlik yeterince azaltıldığı zaman, harcamaların da azaltılabileceği düşünülürken ya da işsizlik tazminatı gibi kalemler dikkate alınırsa, kendi kendine azalacağı varsayılmaktaydı. O zaman artık devletin faaliyetleri eski normal boyutuna dönebilirdi.

Uygulama kimin işine yaradı?

Keynes'ci politikanın sonraki gelişmesiye bambaşka bir biçimde oldu. Kamu harcamalarının ekonominin gereklerine göre azaltılıp çoğaltılması yerine, bu harcamalar baştan yüksek bir düzeye oturtuldu. Bunu desteklemek için gelir vergisiyle kurumlar vergisi artırıldı, bu vergiler gelir yükselirken daha büyük oranla yükseldi, gelir düşünce de daha büyük oranla düştü; böylelikle otomatik olarak kişisel gelir ve harcamaları sınırlayacak hale geldi, yani talebin üzerinde otomatik bir istikrar önlemi

oluşturdu. Ayrıca gerektiğinde vergi oranları düşürülebiliyor ya da (daha zor olmasına rağmen) yükseltilebiliyordu. Büyük kamu harcamaları, devletin ekonomideki rolünün artık öyle küçük değil, çok büyük olduğu anlamını taşımaktaydı. Uygulamada bu harcamaların pek çoğu ya özel şirketlerin ihtiyaçlarını karşıladı ya da onların mallarını satın aldı. Askeri ve diğer teknik mallar bunun en başta gelen örnekleriydi. Bunlar devlet bütçesinin en kocaman dilimini götürmeye başladılar. Bu durum, yararlanan şirketlerin etkilemesinin sonucu olarak düşünülmedi. Devletin satın aldığı silah miktarı, genel kamu çıkarının bir gereği idi. Vatandaştan yasama organına, oradan yönetime yansıyan talimatın cevabıydı. «Neo-klasik ekonomide barış her şeyin başında gelir.» (1)

Makro ve mikro ayrımı neyi gizliyor?

Ekonominin genel yönetimi, şirketlerin etkilerine ilişkin sorulardan, bir başka deyişle, bu düzenin aslında çağdaş kuruluşların ihtiyaçlarına göre uyarlandığı düşüncesinden soyutlandı. Bu eğilimi destekleyen de, ekonomi bilimindeki işbölümü oldu. Aslında eski bir sorundur bu. Modern şirketin ve sendikanın eğilimleri hiçbir zaman şirket kuramıyla birarada düşünülmedi, çünkü o konu başka bir eğitim dalının, başka araştırmaların konusuydu. Neo-klasik görüş şirketi ve piyasayı ekonominin genel yönetiminden ayırırken arada büyük bir uçurum görüyordu. Şirket kuramı mikro-ekonominin konusuydu. Ekonominin genel yöne-

(1) Harry Magdoff, «Militarizm ve Emperyalizm» («Militarism and Imperialism»), *The American Economic Review*, Bildiriler ve Tartışmalar, Mayıs 1970, Cilt 50, Sayı 2, s. 237.

timî ise, makro-ekonomî demekti. Bu konuların her birinin ayrı işlerliğı, ayrı eğitimi, ayrı kitapları vardı. Ama eğer makro-ekonomik politika, modern şirketin ihtiyaçlarını yansıtıyorsa, o zaman bu ayrımın hiçbir anlamı kalmıyordu. İlerde durumun gerçekten de böyle olduğunu göreceğiz. Oysa ayrım yine de yapılmakta, dikkatlerin büyük politika üzerindeki şirket etkilerinden uzaklaştırılmasına yaramaktadır.

Böylece neo-klasik modelde birey -daha doğrusu, az sonra göreceğimiz gibi aile birimi- hem özel ekonomide, hem de devlet ekonomisinde egemen güç olarak kalmayı sürdürmektedir. Dolayısıyla topluma yönelik sosyal, ahlaksal ve siyasal yaptırımlar da eski güçlerini korumaktadır. Şimdi değinmek gereken iki nokta daha kalmış oluyor.

Şirketlerin gelişim kuramı ve teknoloji

Tüketicinin ve toplumun talepleri karşısında şirketler (neo-klasik modelde) bir tek durum dışında aynı türdendir, çünkü modelde yalnızca bir tek şirket kuramı vardır. İster büyük olsun ister küçük, şirketler gelişmelerinde piyasanın ve tüketicinin talimatına cevap vermektedirler. Hiçbirinin sermayeyi kendi boyunduruğı altına alıp kendi başına işe girişme eğilimi yoktur; tümüyle piyasanın talimatına boyun eğmek zorunda olduklarına göre, zaten hiçbirinin bunu yapacak gücü de yoktur. Tek istisna, daha önce de değinildiğı gibi, oligopol ve monopol durumunda ortaya çıkmaktadır. Ama orada da yatırım ve büyüme yine nelerin kârı en çok yükselteceğine göre saptanmakta, bunu da o monopolün ya da oligopolün mallarına yönelik talep belirlemektedir. Bir tek fark vardır (o fark, az sonra göreceğimiz gibi, tüm bu kaygılara şaşılacak kadar ters düşmektedir) : Şirketler kendi pazarlarının

da güçlü oldukları zaman, toplumsal bakımdan ideal sayılacak düzeyin altında bir yatırım, emek kullanımı ve gelişme gözlemlenecektir.

Bazı şirketlerin ya da bazı sanayilerin teknolojiden daha çok yararlanması, teknik yeniliklere daha yüksek bir oranda sahip olması, bunun sonucu olarak diğer şirketlerden daha hızlı gelişme olanağına kavuşması yine de mümkündür. Bu konuda neo-klasik model pek açık seçik bir şey söylememekte, gizemli ve bulanık bir tutuma bürünmektedir. Bazı sanayilerin teknik olarak diğerlerinden daha ilerde olduğu kabul edilmekle birlikte, bunun nedenlerine ilişkin yerleşmiş bir açıklama bulunmamaktadır.

Tekelcinin en çok istediği...

Müteveffa Joseph A. Schumpeter'den başlayıp süregelen bir görüş ⁽²⁾, oligopol ve monopolün rekabet piyasası şirketlerine göre teknik açıdan daha ileri olduğunu savunmaktadır. Bunun nedeni, monopol kârları sayesinde teknik gelişmeye daha fazla para harcayabilmek durumunda olmalarıdır. Harcamak istemelerinin nedeniyse, tekniğin sağlayacağı kazançların da büyük bölümünü, monopol güçlerini kullanarak ellerinde tutabilmeleridir. Bu görüşün tersine, daha gelenekçi bir görüş de, monopol gücü olan şirketlerin geri kalacağını savunmakta, güçlerini kullanıp yenilikleri bastırmaya kalkacaklarını ileri sürmektedir. Ekonomide eski bir basmakalıp söz vardır; monopolcünün en çok istediği şey sakın bir hayat sürmektir, denir.

(2) Joseph A. Schumpeter, **Kapitalizm, Sosyalizm ve Demokrasi** (Capitalism, Socialism and Democracy), New York ve Londra, Harper and Brothers, 1942, s. 81.

Görüşlerin belki en yaygın olanı da, teknik ilerlemenin rasgele ortaya çıkmasıdır. Birisi ya doyurulmamış bir tüketici ihtiyacının varlığını görür ya da günün ihtiyaçlarını karşılayacak bir mal veya hizmetin daha iyi bir hale getirilmesinin yolunu farkederek. (Böylece teknik ilerlemeler de, başka her şey gibi, yine tüketicinin isteğine bir cevaptır.) Eğer ekonominin bazı bölümleri teknik bakımdan diğer bölümlerinden daha ilericiyse, bunun nedeni, rekabetin o alanları daha fazla kafa yormaya zorlamasıdır.

Sistemin gücü nereden geliyor?

Neo-klasik sistemin gerçeği ortaya koymadığı herhalde anlaşılmıştır. Bundan sonraki sayfalar da zaten bunu perçinleyecektir. O halde bu sistemin ekonomik düşünce üzerindeki gücü nereden gelmektedir?

Dikkatleri rahatsız edici gerçeklerden ve eylemlerden uzaklaştırmaya yaradığını zaten vurgulamıştık. Dolayısıyla bu sistem, sakin ve çelişkisiz bir yaşamın formülü olmaktadır. Ama hepsi bu kadar değildir, çünkü tıpkı diğer dallarda çalışan insanlar gibi iktisatçılar için de gerçeğin ve özsaygının büyük önemi vardır. Aslında neo-klasik sistem, geleneğe çok şey borçludur. Toplumun eski halinin tanımı olarak ele alındığında, o kadar da kabul edilmeyecek bir görüş değildir. Bugünkü genel ekonominin, bundan böyle «piyasa sistemi» diye adlandıracağımız bölümünü tanımlarken de bir dereceye kadar başarılıdır.

Ayrıca elde bulunan öğretilerdir. Öğrenciler gelip durmaktadırlar. Onlara bir şeyler öğretmek zorunluluğu vardır. Neo-klasik model hazırdır. Bu modelin ek bir gücü daha vardır. Üzerinde sonu gelmez kuramsal geliştirmeler, arındırmalar uygulanabilecek bir modeldir. Karmaşıklık arttıkça, çok ince ve hassas hesaplara dayandığı izle-

nimi de artmaktadır. Sebathlı çırpınışlar arasında, bir anlayış uçurumu da açılmaktadır. Eğer «iktisatçı, üzerinde çalıştığı verilere ve tekniklere yeterince gömülmüş durumsaysa, doğacak toplumsal sonuçlara aldırış etmeyebilir. Dikkati başka yerde olduğu için, geniş halk kitlelerini kötü bir biçimde tehdit eden bir sistemi bile, vicdanını rahatsız etmeksizin savunabilir.» (3)

Neden gözden düştü?

Bütün bunlara rağmen, neo-klasik sistemin ya da yerleşmiş sistemin bugünkü egemenliğinin güvende olduğu sanılmamalıdır. Öğretiyle gerçek arasındaki bağ çok da fazla esnetilemez. Toplu konut projelerindeki yavaş gelişmenin ve uzay yolculuklarının tüketicinin isteği olduğuna inanılmaz. Ekonominin çeşitli kesimleri arasında ücret eşitliği eğilimi bulunduğunu da kimse sanmamaktadır. İnanç çok fazla esnetilirse, sonunda öğreti reddedilir. Aynı şey, konuyu gerçeğe ilgisiz yönlerde işleyip geliştirme açısından da geçerlidir. Er geç bu iş bir oyun gibi gözükmeye başlar. (4) Neo-klasik modelin son yıllarda,

(3) John G. Gurley, «Siyasal Ekonominin Durumu» («The State of Political Economics»), *The American Economic Review*, Bildiriler ve Tartışmalar, Mayıs 1971, Cilt 61, Sayı 2, s. 53.

(4) «...ekonomik kuramın son yirmi yıldaki başarıları hem etkileyici, hem de birçok bakımdan güzeldir. Ama bunca insanın, gerçekleşmesini beklemeleri için hiçbir neden göstermedikleri ekonomik durumları incelemeye ve işlemeye zaman harcadığını görmenin, skandal sayılacak bir yanı olduğu da yadsınamaz... Bu durum hoş olmayan, hatta biraz dürüstlükten uzak bir tutumdur.» *Ekonometri Derneği* eski başkanı F.H. Hahn. Bu ifade Wassily Leontief tarafından, 1970 yılında Amerikan Ekonomi Derneğine yaptığı başkanlık konuşmasında aynen tekrarlanmıştır. «Kuramsal Önergeler ve Gözden Kaçan Gerçekler» («Theoretical Assumptions and Nonobserved Facts»), *The American Economic Review*, Mart 1971, Cilt 61, Sayı 1, s. 2.

özellikle genç bilim adamlarının gözünde gücünü yitirşi, şaşılacak bir şey değildir.

Neo-klasik modelin reddedilmesinden doğan sonuçlardan biri de, Marx'a olan ilginin yeniden dirilmesidir. Marksist sistem bir zamanlar klasik ekonomik düşünceye karşı güçlü bir ikinci seçenek sayılırdı. Nice ağırlık noktası, neo-klasik modelin yutulmaz varsayımlarıyla çarpıcı çelişkiler oluşturunuyordu. Büyük şirkete büyük bir rol veriyordu o sistem. Şirket ve onun sahibi olan kapitalist, güçsüz değillerdi. Bunların üstün teknik becerileri de kabul edilmekteydi. Ayrıca daha az sayıda ve büyük boyda birimleri birleştirme eğilimleri, yani kapitalist yoğunlaşma eğilimleri de kabul ediliyordu. Kapitalistler devletin egemenliği altında değildi; devlet onların yürütme kuruluydu.

Gerçek dürüstlük ve cesaret...

İlerdeki sayfalarda göreceğiniz gibi, bu tepki benim vardığım sonuca uymamaktadır. Marx kapitalist gelişimin pek çok eğilimini görebilmişti, ama ilerde olup bitecekleri daha o zamandan görebilmek gibi doğaüstü bir gücü de yoktu. Marx'ın gününden bu yana, artık hesaba alınması gereken çok şey geldi geçti. Ne var ki, onun görüşleri uzun süre dürüst düşünörlere yasaklanmış olduğu için, bugün 'o sistemi olduğu gibi kabul etmek bir dürüstlük ve cesaret gösterisi sayılmaktadır. Oysa böyle yapmak, ekonomik toplumla ilgili bir yetersiz görüşü kaldırıp yerine bir başkasını koymak olur. Dürüstlük de, cesaret de, gerçekten varolanı kabul etmekte yatar.

IV. TÜKETİM VE AİLE KAVRAMI

Öylesine meşguller ki... alışveriş yapıyorlar, kuaföre gidiyorlar, bulaşık makinelerini, kurutucularını, elektrikli mikserlerini kullanıyorlar, bahçeyle uğraşıyorlar, cilalayıp parlatıyorlar, çocuklarının ev ödevlerine yardım ediyorlar, akıl sağlığı için yardım topluyorlar ve binlerce gündelik ufak işleri yapıyorlar.

BETTY FRIEDAN
Kadınlığın Gizemi

Neo-klasik sistemde tüketim genellikle kusursuz bir şeydir ve bunun dürüst, toplumsal açıdan iyi niyetli yollarla en üst düzeye çıkarılması gerekir. Aynı zamanda nasılsa dertten azade bir eğlencedir. Düşünülecek olan, mal ve hizmetlerin seçimi konusudur. Bunların kullanımında zaten bir sorun çıkmaz. Gelgelelim bunların hiçbirisi doğru değildir ve burada ne kapsamdışı bırakılmışsa, bireyin, ailenin ve toplumsal yaşamın örüntülerini asıl biçimleyen odur. Sözü edilen kapsamdışı konu ve bu miyoplüğün gerisinde yatan koşullar şimdi incelenmelidir. Çünkü bu sorunların yarattığı sonuçlar öyle az buz değildir.

Belli bir noktadan sonra malların sahipliği ve tüketimi, bunlarla ilgili işlerin yapılmasını üstlenecek kişiler ve araçlar yoksa, insana yük olur. Sözgelisi, oyuncaklı ya da değişik bir yiyeceği tüketmek, onu hazırlayan biri varsa ödüllendiricidir. Yoksa, kendine özgü eksantrik kişinin dışında herkes için, böyle bir yemeği hazırlamak için harcanan zaman ve çaba, çok geçmeden onu yemekten duyulan zevke baskın çıkacaktır. Geniş mekânlar kaplayan, ince iş ve emekle oluşturulmuş konutların bakımı ve yönetimi de o ölçüde zordur. Aynı durum giyim kuşam, taşıtlar, bahçeler, spor malzemeleri ve elle yapılan diğer tüketim malları için de sözkonusudur.

Eğer işlerin idari sorumluluğunu yüklenecek, bunun için gerekli hizmet kadrosunu tutacak, onların gereksinimlerini sağlayacak ve onları yönetecek kişiler bulunabilirse, tüketimin sınırları yoktur. Tersî durumda tüketimin sınırları katıdır. XVII., XVIII. ve XIX. yüzyıl İngiltere'sinin büyük evlerine bakıldığında, ilk akla gelen buralarda oturanların zenginliğidir. Oysa çağdaş ölçütlere göre orta karar bir zenginliktir bu. Asıl önemli olan, tüketim için gerekli, gönüllü ve disiplinli büyük bir hizmetkâr sınıfının bulunabilmesidir.

«Elverişli Toplumsal Erdem» nedir?

Kişisel hizmetler her zaman sanayi gelişmesinin sağladığı daha cazip iş olanaklarının tehdidi altındadır. Öte yandan bu gelişmenin sağladığı zenginlik, kişisel hizmetleri daha da gerekli kılmaktadır. O nedenle geçen yüz yılda bunun korunması yollarının aranması ya da yeni işgücü bulunması veya yerini alabilecek araçlar yapılması konusunda büyük çabalar harcanması şaşırtıcı olmasa gerek. Kişisel hizmetlerde genellikle kadınlara ve aile kav-

ramına yönelinmektedir. Toplumsal tutumları biçimlendirmede yaygın olan bir güçten de yararlanılmaktadır... sık sık hissedilen ama ender olarak tanımlanan bir şeydir bu. Bir ad verilmesi gerekli olduğuna göre biz buna «Elverişli Toplumsal Erdem» diyebiliriz.

Elverişli toplumsal erdem, toplumun daha güçlü üyelerinin rahatına ve refahına (başka bir deyişle ayrıcalıklarına) hizmet eden herhangi bir davranış kalıbını ödüle layık bulmaktadır; bu davranışın sözkonusu kişi için ne kadar rahatsız edici ya da olağandışı olduğuna da aldırmamaktadır. Böylece toplumun elverişli, dolayısıyla da erdemli davranışı ahlak açısından övmesi, parasal ücretin yerine geçmektedir. Elverişsiz, uygunsuz davranış da bir sapma olarak görülmekte, toplumca üstten bakan bir tutumla ayıplanmakta ya da cezalandırılmaktadır.

Ne işe yarar?

Elverişli toplumsal erdem, hoş olmayan işleri yapmaları için insanları kandırmak açısından çok önemlidir. Geçmişte işgücü piyasasındaki ücretlerin oldukça altında ödenen aylıklarla askeri hizmeti kabul eden, böylece hali vakti yerinde olan vergi mükellefinin vergi yükünü azaltan gayretkeşlere böyle bir erdem atfedilirdi. Bu hizmete karşı olanlar ise, vatan sevgisinden yoksun ya da aşağılık kişiler olarak cehennemlik sayılırdı. Elverişli toplumsal erdem, hastabakıcıların ve diğer hastane personelinin gördüğü yardımsever hizmetlerin sağlanmasına da yardımcı olmaktadır. Toplumun gözünde elde edilen ahlaksal ödül, burada da bir tür tazminat yerine geçer. (Doktorlar sözkonusu olduğundaysa, böyle bir ödül hiçbir zaman maddi kazancın doyum sağlayıcı bir ikamesi sayılmamaktadır.) Genellikle hayır işleri olarak bilinen, kamu yararına daha

pek çok sayıda işin ücretleri elverişli toplumsal erdem tarafından aşağı çekilmektedir. Ama yine de elverişli toplumsal erdem her şeyden daha yararlı olduğu yer, kişisel hizmetçilik sorununun çözümüdür.

XIX. yüzyılda ve yüzyılımızın başlarında ev işlerini görenler saygıya layık kişiler olarak tanımlanır, bir başkası için böyle zorlu hizmet veren çalışkan kişiye ancak hayran olunurdu. «Ailenin eski emektarı» ifadesi, «akıllı ve sevecen ebeveyn» ifadesinin biraz altında bir erdemi içerirdi. «İyi ve sadık hizmetkâr» ifadesi ise, tanınmış bir Kutsal Kitap hayır duasıdır. İngiliz edebiyatında hizmetkâr sınıfının mizah yeteneğini, hazırcevaplığını, toplumsal sezgisini ve sınıfsal gururunu konu alan pek çok eser vardır. Ne var ki, bunların hiçbiri sanayi istihdamının aşındırmasına karşı durabilmiş değildir. Elverişli toplumsal erdem tam ve asıl başarısı, kadınları kişisel hizmet işçilerine dönüştürmekte olmuştur.

«Erdemli kadın» nasıl olmalıdır?

Sanayi öncesi toplumlarda kadınların erdemi, doğurganlıkları yanında, tarım işlerindeki ya da ev imalatındaki etkinlikleriyle; toplumun daha üst katmanlarındaysa, entelektüel, dekoratif, cinsel ya da diğer eğlendirme değerleriyle ölçülmekteydi. Sanayileşme eğirme, dokuma ve dikme gibi evde yapılan imalatla kadınlara duyulan gereksinmeyi ortadan kaldırdı; teknolojik ilerlemeyle birlikte de tarımda kullanımlarını büyük ölçüde azalttı. Bu arada popüler tüketim standardının yükselmesi, kişisel hizmetçiliğin kaybolmasıyla birleşince, tüketimin yürütülmesi ve yönetilmesi için işgücü gereksinimi ivedi bir sorun oldu. Sonuçta da ev idaresi, yani malların akıllıca satın alınması, hazırlanması ve kullanılması, yaşanan konutun ve sahip

olunan diğer şeylerin bakımı yeni bir toplumsal erdem sayıldı. Erdemli kadın da iyi kâhya ya da daha doğrusu evi iyi çekip çeviren kadındı. Toplumsal yaşam, büyük çapta, bu işlevlerin yerine getirilmesindeki ustalığın sergilenmesiydi; kadınsal erdemin sergilendiği bir tür panayırdı yani. Hâlâ da öyle olmayı sürdürmektedir. XX. yüzyılın başlamasıyla bu eğilimler üst gelir düzeyindeki ailelerde oldukça gelişmiş bulunuyordu. Thorstein Veblen «para kültürünün ideal şemasına göre, ev hanımının evin baş hizmetçisi olduğuna» işaret etmişti. ⁽¹⁾

Ev kadınları : Gizli hizmetkâr sınıfı

Gelir düzeyinin yükselmesiyle birlikte tüketimin hacmi ve çeşitliliği artar ve tabii ev idaresiyle ilgili işlerin sayısı ve karmaşıklığı da ona paralel olarak gelişir. Ev idaresinde çocukların eğitimi ve bakımı, giyim kuşam, toplumsal yaşam ve tüketimin diğer şekilleri gibi çeşitli işlere yeterince zaman ayrılması giderek karmaşık ve zorlayıcı bir sorun olur. ⁽²⁾ Sonuçta çelişkili olarak, ailelerinin geliri yükseldikçe, ücretli hizmetçileri olan ufak bir kesim dışında, kadının evdeki hizmetçilik rolü daha da çetinleşmektedir. Otomobil sanayiindeki üst düzeyli bir yöneticinin karısını ele alalım. Toplumsal törenlerde geleneksel olarak bu kadının dekoratif olması beklenir, ama entelektüel açıdan uyanık ya da eğlendirici olmasına gerek yoktur. Buna karşılık erkek evde olduğu zamanlarda kocasının yemeğini hazır edip önüne koymalı, evin ihtiyaç-

(1) Thorstein Veblen, *Aylak Sınıfın Kuramı* (The Theory of the Leisure Class), Boston, Houghton Mifflin, 1973, s. 128

(2) Tüketimin zaman gereksinimleri konusunda zekice bir çözümleme için bkz: Staffen Burenstam Linder, *Eziyet Edilen Aylak Sınıf* (The Harried Leisure Class), New York, Columbia University Press, 1970

larını, bakımını ve ailenin ulaşımını sağlamalı, gerekiyor sa evin gündelikçisi, çöpçüsü ve bahçıvanı olmalıdır. Bu konuda işinin ehli olması dikkate değer bir durum değildir, zaten öyle olduğu varsayılmaktadır. Eğer bu görevleri hakkıyla yerine getirirse, iyi bir ev kadını, iyi bir yardımcı, iyi bir yönetici, iyi bir eş, kısacası erdemli bir kadın sayılır. Gelenek ve görenekler iyi ev idaresiyle çatışan, eve ilişkin erdemlerin sergilenmesiyle ilgisi bulunmayan dış rolleri kadına yasaklamaktadır. Kadın yerel kütüphane kurulunda ya da gençlerde suç işleme konusunu inceleyen bir komitede hizmet verebilir. Ama tam gün bir işde çalışamaz ya da zorlu bir meslek yürütemez, yoksa ayıplanır. Denilir ki, evini ve ailesini, yani **gerçek işini** ihmal ediyor. O artık kabul edilmiş erdemlere sahip bir kadın değildir.

Kadın emeğinin ekonomik değeri

Kadınların gizli bir hizmetkâr sınıfına dönüştürülme-leri, birinci öneme sahip bir ekonomik kazanımdır. Ücretli hizmetçiler, sanayi öncesi nüfusun ancak çok azının emrine amadeydi; hizmetçi-eş ise, demokratik olarak günümüzün tüm erkek nüfusunun emrine amadedir. Böyle çalıştırılan işçiler ücrete tabi olsaydı, emek ordusunda çoktan tek başlarına en büyük kategoriye oluşturlardı. Ev kadınlarınca sunulan hizmet değerinin gayri safi milli hasılanın dörtte birini oluşturduğu hesaplanmıştır. Ortalama bir ev kadını (1970'in eşit iş ücretlerine göre) haftada 257 dolarlık ve bir yılda 13.364 dolarlık değerde iş yapmaktadır. ⁽³⁾ Eğer kadın bu hizmeti vermese, evin tüm tü-

(3) Ann Crittenden Scott. «Ev İşinin Değeri : Sevgi ya da Para Açısından» («The Value of Housework : For Love or Money»), Ms. dergisi, Temmuz 1972.

ketim biçimleri, böyle bir tüketimi yönetmek için gereken zamanla sınırlanırdı; başka bir deyişle, seçme, ulaşım, hazırlama, onarma, bakım, temizlik, depolama, koruma gibi malların tüketimiyle ilgili işleri kadın görmese, bunların tüketimi de azalırdı. Bu nedenle kadının hizmetçilik rolü, çağdaş ekonomide tüketimin genişlemesi için kritik bir öneme sahiptir. Bu durumun, günümüzdeki bazı muhalifler dışında, böylesine geniş çapta onaylanması, elverişli toplumsal erdemin gücüne verilen bir haraçtır.

Sömürü neden ve nasıl gizleniyor?

Görüldüğü gibi, kadınların tüketimi kolaylaştıran emeği, ulusal gelir ya da üretimde değerlendirilmemiştir. Böyle bir gizlemenin önemi vardır, çünkü hesaplanmayan bir şey çggunlukla görünmez ve dikkate alınmaz. Bu nedenle, az önce gördüğümüz gibi geleneksel pedagojinin de yardımıyla, kadınların, ekonomideki tam rollerinin bilincine varmaksızın ekonomi bilimini öğrenmeleri mümkün olmaktadır. Bu da sonuçta rollerini kabullenmelerini kolaylaştırmaktadır. Eğer kadınların ekonomik işlevleri günümüz pedagojisinde daha açık seçik ortaya konsaydı, hiç de elverişli olmayan bir karşı çıkışı kışkırtabilirdi.

Neo-klasik model kadının rolünü ayrı ve çok daha incelikli bir biçimde gizlemiştir. Bu da aile kavramının oluşturulmasında yatar. Modelin ekonomik sistemde bireysel karar rolünü önemsediği yeterince vurgulanmaktadır. Eğer karar kadınların tüketimi kolaylaştırıcı zahmetlerine bağlı olduğu halde, yine de kadınların karar alıcı rolü erkeklerin kararlarına bağımlı gibi görünseydi, bu ahlaksal onay ciddi biçimde aşınacaktı.

Bu zorluklar aile kavramı sayesinde giderilmiştir. Bir aile karı, koca, çocuklar, bazen akrabalar ya da büyükan-

ne, büyükbaba gibi, gereksinimleri, beğenileri ve tercihleri farklı olan birçok bireyden oluşmuştur, ama neo-klasik kuram bunların hepsini bir tek birey gibi ele alır. Bireyin ve ailenin tercihleri, tüm pratik amaçlar açısından birbirlerinin yerini tutar. (4)

Ailede kimin doyumu ve tercihleri önde gelir?

Bireyle özdeşleştirilen ailede gelirin çeşitli kullanımlar arasında dağılımı, kabaca, marjinal olarak eşit ölçüde doyum sağlayacak biçimde yapılır. Görüldüğü gibi, bu da en yüksek düzeyde zevk alma durumudur, yani neo-klasik tüketici dengesidir. Bu durumda ortaya, kimin doyumunun marjinal olarak eşitlendiği gibi apaçık bir soru çıkmaktadır: Kocanıninkiler mi, kadınıninkiler mi, yaşlarına göre harçlık alan çocuklarınki mi ya da varsa akrabalarınki mi? Ne var ki, bu konuda yerleşmiş kuram suskun kalıyor. Karı koca arasında, sağlıklı evlilik kavramının daha romantik bir çeşitlemesine uygun olarak, bir tür uzlaşım sağlanabilir. Eşlerin her biri yakınlığın ve evlilik yatağının daha büyük hazları uğruna ekonomik tercihle-

(4) Bu konuda bazı bilim adamları tedirgindir. „Talep kuramında aileyi temel atom olarak alırız... aileyi temel bir karar alma birimi olarak gördüğümüzde, aile içinde çatışma ve çocukların geleceği konusunda ana baba kontrolü gibi ilginç sorunların gözönüne alınmadığına dikkat etmeliyiz. İktisatçılar tüketici'den söz ettiklerinde, aileyi oluşturan bir grup bireyi kastetmektedirler.“ Richard G. Lipsey ve Peter O. Steiner, *Economics*, New York, Harper and Row, 1969, 2. basım, s. 71-72. Bireyi ve aileyi özdeşleştirmedeki kahramanca basitleştirmenin notunu aldıktan sonra yazarlar yine geleneğe dönüş yaparlar ve basitleştirmeyi öylece bırakırlar. Hoş onlar da bu soruna değinmede istisna sayılacak bir azınlıklırlar ya!

rinin ikinci derecede tutabilir. Ya da yalnızca birbirininkiy-le eş tercih listeleri olanlar evlenirler. Ya da şimdiye dek sır-
rı **çözölemeyen nikâhın kerameti** sayesinde bu listeler bun-
dan sonra eşit kılınır. Ya da, eğer listeler farklı olursa, bo-
şanma gerçekleşir ve bu süreç eş listeleri olan iki kişi bir-
leşinceye kadar devam eder. Ya da uygulamada satın al-
manın çoğunu yapan kadın marjinal olarak tercihlerini
eşitler ve kocası da daha az doyum alma düzeyinde bir ya-
şama katlanır. Ya da ailenin egemen üyesi koca kendi ter-
cih listesine uygun olan kararları alır ve karısı da boyun
eğerek duruma ayak uydurur.

Gerçekte modern aile, bireysel kişilik ve tercihin dile
getirilmesine izin vermemekte, eşlerden birinin tercihleri-
ni çok büyük ölçüde öbürüne uydurmasını talep etmekte-
dir. Ekonomik toplumun, yetişkin üyelerinin yarısından
boyun eğme durumunu kabul etmesini istemesinin öyle
kolayca savunulacak bir yanı yoktur. Hele bunun, bireye
(kadın ya da erkek) yalnız saygınlık vermekle kalmayıp,
onun gücünü bağırarak ilan eden bir toplumsal düşünce
sistemiyle kolayca bağdaştırılacak bir yanı da hiç yoktur.
Böylece neo-klasik ekonomi bilimi, bireyin boyun eğmesi-
ni aile içine, yani hiç gözönüne almadığı iç ilişkilere gö-
merek sorunu çözmüş; aileyi bireysel tüketici olarak ye-
niden yaratmıştır. İşte sorun orada kalmaktadır. İktisatçı,
ailenin mahremiyetine burnunu sokamaz.

Çağdaş ailede kararları alan ve uygulayan...

Ortak gerçek odur ki, çağdaş aile yalın ama çok önem-
li bir işbölümü gerektirmektedir. Olağan durumda, gelirin
kullanılmasında **temel** yetke söz sahibidir. Bu yetke de ge-
nel olarak erkeğindir; bunun bir bölümü sorusuz sorgusuz
onun hakkı olarak kabul edilir. Ailenin yaşayacağı yer

hemen tümüyle, parayı kazanan üyenin gereksinimine ya da rahatına uygun olarak belirlenir. Harcamaların düzeyi ve niteliği ya da harcama biçimi de büyük ölçüde paranın kaynağından, yani parayı kazananın iş yöneticisi, avukat, sanatçı, muhasebeci, kamu görevlisi, zanaatçı, işçi, öğretmen vb. olmasından etkilenir. Daha önemlisi, parasal başarılarla çok önem veren bir toplumda, doğal olarak yetki sahibi parayı kazandırır. Bu ona ailenin **başı unvanını** kazandırır.

Tüketimin yönetimi kadının elindedir. Bunun büyük bölümü satın alınanların seçimidir, yani çeşitli pasta kartaıcılar ve deterjanlar arasında seçim yapmak gibidir. Geleneksel bilgelik bu gücü alkışlar, çünkü ne de olsa cüzdanın ipleri kadının elindedir. Gerçekte bu, kararları almak değil, uygulamaktır. Daha geniş stratejik çerçevede eylemde bulunansa, parayı sağlayan erkektir. Yerleşmiş ekonomi biliminde aile kavramı, erkek yetkesinin kullanılmasını gizleme amacına yönelik çok önemli bir kılıftır.

Tüketimi kolaylaştırmak için aile bundan daha iyi planlanamazdı. Genel yaşama biçimi konusunda büyük çaptaki kararları alan erkektir ve bu kararları alırken, uygulanmalarında ortaya çıkabilecek sorunları düşünmeyebilir. Bunlar karısının işidir. Tüketim dahil birçok şey, eğer bunların gerektirdiği işleri başkası yaparsa, çok daha zevk vericidir.

Gizli hizmetçiliğe ödenen toplumsal haraç ya da koşullandırılmış mutluluğun bedeli

Kadınlar normal olarak tüketim yönetiminin gizli hizmetçilik işlevine rıza gösterirler; bu işlev, evin, evde kullanılan makinelerin, otomobilin ve diğer araç gerecin bakım ve onarımını, besin maddelerinin alınmasını ve hazırlan-

masını, çocukların tüketimine nezaret etmeyi, toplumsal eğlencelerin düzenlenmesini ve konukların ağırılanmasını, rekabetçi toplumsal gösterişe katılmayı vb. kapsar. Bu tür görevler kadınlığın doğal sorumlulukları olarak kabul edilir. Bunda yakınılacak ya da eleştirilecek bir neden olmadığı ısrarla öne sürülecektir; ne de olsa kadınların çoğu bu işlevleri hoşnutlukla, hatta mutlulukla yerine getirmektedir.

Daha kapsamlı bir açıdan bakıldığında, bu kabulleniş ve mutluluk, insanların tabi tutuldukları toplumsal koşullandırmaya ödenen etkili bir haraçtır. Mutluluğun sağlanan mal ve hizmetlerin tüketilmesinin bir işlevi olduğu, çağdaş ekonomik inancın ana ilkesidir. Yani şu yerleşmiş ekonomi biliminin odak noktası olan, reklamlar ve satıcılar aracılığıyla güçlü bir biçimde takviye edilen öğretinin. Bu inanç böylece yerleştirildikten sonra, kadın kendini ailenin tüketimini etkin ve enerjik bir biçimde yönetmeye adayarak, sevdiği ailesinin ve kendisinin mutluluğuna daha iyi katkıda bulunmaya can atmaz da ne yapar? Böylece ekonomiye hizmeti de, görev duygusu ve duygulanım yeteneğinin sırtına binip tırıs gider. Öteki ekonomik gereksinimler gibi, bu da elverişli toplumsal erdemce onaylanmıştır. Kendini ailenin refah ve mutluluğuna adayan kadın eşsiz bir ahlaka sahiptir; artık o zarif bir hayat arkadaşı ve yardımcı, iyi bir ev hanımı ve yönetici ya da inceliğin daha alt düzeylerinde, iyi bir kâhyaya kadın veya yuvayı yapan dişi kuş olarak övüle övüle göklere çıkarılır. Bütün bunlarla karşılaştırıldığında, yalnızca güzellik, entelektüel ya da sanatsal başarı veya cinsel hüner çok daha az itibar görür. İyi ve uysal bir ev idaresine aykırı düşen, kişisel saldırganlık, kocayı ve aileyi ihmal ederek kişisel ilgi alanlarıyla meşgul olmak, hepsinden de kötüsü evin çekip çevrilmesine ilgisiz kalmak gibi davranışlar ciddi bir biçimde ayıplanıp horgörülür.

Amaç ve kazanım : Tüketimin artması

Kadınsal tutum ve davranışların biçimlendirilmesinde olduğu gibi, başka birkaç konuda da ekonomik sistem birtakım değerler oluşturup yerleştirmekte, bunların sonucu olan davranışları kendi gereksinmelerine göre yoğurmakta öylesine başarılı olmuştur ki... Kısacası, elde edilen kazanımın ekonomik önemi büyüktür. Tüketimi yöneten kadınlar olmasaydı, tüketimin artma olasılığı kökünden hadım edilirdi. Kadınların yönetim işini üstlenmeleriyle tüketim az çok sınırsız denecek biçimde artırılabilir. Çok yüksek gelire sahip ailelerde bu yönetim, önce de belirtildiği gibi, çetin ve ağır bir iş olmaktadır. Ancak burada bile genişleme mümkündür; bu gelir düzeylerindeki kadınlar daha iyi eğitim görmüşlerdir ve daha iyi yöneticidirler. Ve boşanmanın giderek kolaylaşması da deneme-yanılma yöntemiyle en iyi eşi bulma imkânı vermektedir. Sonuç olarak, kadınlar yönetimdeki gizli hizmetçilik rolleriyle tüketimin sınırsız biçimde artmasını mümkün kılmışlardır. Mesele böyle olunca da (ve oldukça da), bu olgu kadınların çağdaş ekonomiye süper katkılarıdır.

V. İLERİ GELİŞMENİN GENEL KURAMI

Oligopol, yani piyasanın birkaç şirket tarafından paylaşılması, neo-klasik modelde büyük şirketin varlığına verilmiş tek ödündür. Oysa aslında bu ödün ekonomik yaşamı bu modelden uzaklaştıran o dev sürecin pek ufacık bir adımını yansıtmaktadır. Oligopolcü fiyatları saptayabilir, üretimi denetleyebilir. Ama firmalar büyüdükçe devreye bundan çok daha fazlası girmekte, ekonomik toplumun asıl doğası değişmeye, dönüşmeye başlamaktadır.

Bu değişimin kritik aracı, devlet ya da birey olmayıp, modern şirkettir; asıl itici güç odur. Ama öte yandan, toplumsal yaşamın tümü sık ipliklerle dokunmuş bir kumaşa benzer. Şirketin merkez güç oluşturduğu o dönüşüm, aynı anda birçok şeyi değiştiren karmaşık bir süreçtir ve bu süreç içinde nedenler sonuç olur, sonra yine neden olur. Bu konuda yapılabilecek hiçbir tanım tam doğru olmaz. Yapılabilecek tanımlar, bu matrikse sürecin hangi aşamasında giriş yaptığınıza bağlıdır. (1) Yine de tüm gelişim üzerinde etkili olabilecek başlangıç noktalarından bi-

(1) Bkz: **Yeni Sanayi Devleti**, (The New Industrial State), Boston, Houghton Mifflin, 1971, 2. baskı, s. 45.

ri teknoloji, öbürü de ondan daha bile önemli ikizi olan örgütlenmedir.

Teknoloji, yani bilimsel ve sistematik bilgilerin geliştirilmesi ve pratik işlere uygulanışı, modern ekonomik gelişmenin merkezi biçim ve özelliğini oluşturur. Hem üretilen mal ve hizmetlerde, hem de bunların üretiminde kullanılan süreçte etkilidir. Örgütlenme de teknik ilerlemeyle el ele yürür. Herhangi bir tek insanın elde edeceği bilgiden teknoloji olarak ancak pek az yararlanılabilir. Teknolojiyi kullanabilmek için, az ya da çok sayıda uzmanın bilgiyi paylaşımlarına, yani kısacası, bir örgüte ihtiyaç vardır. Ama bu da henüz işin başlangıcıdır. Teknolojiyi etkili kılabilmek için sermaye de gereklidir... fabrika, makineler, seri üretim tesisleri, enerji, araçlar, bilgisayarlar... yani teknolojinin tüm somut donanımı. Bütün bunların yönetimi için de yine uzmanlara, yeni yeni örgütlere ihtiyaç vardır.

Şirketin amaç ve zorunlulukları

Genelde üretim süreci ya da üretilen mal ne kadar teknikse, kuluçka dönemi de o ölçüde uzun olur, bunun istisnası pek azdır. Başlangıç yatırımından, kullanılabilecek malın ortaya çıkışına kadar geçecek süreden söz ettiğimizi anlamışsınızdır. Malların üretim süresi uzun zaman alacaksa, işletme sermayesi yatırımının daha büyük olması gerekir. Sonuç elde edilene kadar ortaya çıkabilecek olaylar yüzünden ilk yatırılan sermayenin kaybedilmemesini, ilk kararların geçerliğini yitirmemesini sağlamak için gerekli adımlar atılmalıdır. Riske edilmiş sermaye de, ücretinin ödenmesi şart olan örgüt de, sabit maliyettir. Üretim düzeyi ne olursa olsun, bu ödemeler yapılacak ve giderek büyüyecektir. Böyle olması da, araya gire-

bilecek olayları kontrol etme gereksinimini artırır. Satışları çıkmaza sokacak, sermayenin geri dönmesini, örgüte ödeme yapılabilmesi için para gelmesini engelleyebilecek olayların ters gitmesi önlenmelidir. İyi gitmesine ihtiyaç duyulan olayların da yolunda gitmesi sağlanmalıdır.

Daha açık bir deyişle bu, şu demektir: Fiyatlar, eğer mümkünse, kontrol altında tutulmalıdır; ayrıca maliyet fiyatları da kontrol altında tutulup, ters olayların etkisi bu kontrollu fiyatlar sayesinde safdışı bırakılmalıdır; tüketicinin mallara iyi tepki göstermesini sağlamak için çaba gösterilmelidir; eğer müşteri devletse, mala ya da malın geliştirilmesine önem vermeye devam etmesi garanti altına alınmalıdır; gerekli devlet müdahalelerinin yapılması, olumsuz devlet müdahalelerinin önlenmesi sağlanmalıdır; şirket dışından kaynaklanan diğer belirsizlikler enaza indirilmeli, iyi dış etkenlerin etkisi garantilenmelidir. Demek ki kısaca, şirketin ürettiği mallar ve üretim süreçleri ne kadar teknikse, sermayesi ne kadar büyük, kuluçka süresi ne kadar uzunsa, örgütü ne kadar geniş ve karmaşıksa, o şirket içinde bulunduğu toplumsal çevreyi denetlemeye ya da denetleme olanakları aramaya o kadar ihtiyaç duyar. Yalnızca kendi faaliyetini planlamakla yetinemez, aynı zamanda elinden geldiğince, diğer insanların ve devletin onu etkileyen davranışlarını da planlamak zorundadır. Bu tutum gözükara kazanma hırsından kaynaklanan bir şey olmayıp, zorunluluk sonucudur.

Büyüme eğilimi ve güç kullanımı

Teknolojinin her düzeyi ve kullanımı için kuşkusuz teknik olarak optimal bir şirket büyüklüğü vardır. Bu belli ki, o şirketin gerekli sayıdaki uzmanları, onu karşılayacak örgütü ve buna ilişkin sermaye yatırımını en ekonomik bi-

çimde sağlayabildiği düzeydir. Ama çevreyi denetim altına alma ve istenmeyen olayları engelleme gereksinimi, daha büyük olma hevesini teşvik eder. Şirket ne kadar büyük olursa, kendi sanayi kesimi içinde yeri o ölçüde büyük olur. Dolayısıyla da fiyatları ve maliyetleri denetlemede o denli güçlü olur. Öte yandan, tüketiciler üzerindeki, toplum ve devlet üzerindeki etkisi de artacağından, çevresini planlama gücü büyük olur.

Daha da önemlisi, örgüt büyür, dal budak salarken dış etkilere olan bağımlılığı azalır. Küçük ve basit bir şirkette, yetki sermaye sahipliğinden kaynaklanır. Büyük ve örgütlenmiş şirkette ise yetki örgüte geçer, şirketin teknolostrüktürünün, yani teknisyen yöneticilerinin denetiminde olur. (2) Gelişmenin en yüksek düzeylerinde, örneğin General Motors, General Electric, Shell, Unilever, IBM gibi örneklerde, teknisyen yöneticilerin gücü, şirket para kazandığı sürece, en üstün güçtür. Sermayenin, yani hisse sahiplerinin gücü sifıra inmiştir.

Örgüt güç kazandıkça, o gücü örgüttekilerin yararına kullanmaya başlamasında şaşılacak bir şey yoktur. Amaçlar bu kez iş güvenliği, ücret, terfi, saygınlık, şirket uçağı, özel banyo, gücün kolektif kullanımından duyulan haz gibi şeylere dönüşür ki, bunların hepsi de şirketin büyümesi sonucu kolaylıkla sağlanabilir. Böylelikle büyüme hem fiyatlar, maliyetler, tüketiciler, şirkete mal satanlar, toplum ve devlet üzerindeki kontrolü sağlar, hem de o gücü yaratanlara çok kişisel birtakım ödüller verir. Şirketin büyümesinin, ileri ekonomik gelişmenin baskın eğilimi olmasına şaşmamak gerekir.

(2) Bkz: Bölüm IX

Büyümenin sınırlandırılması ya da engellenmesi

Bu büyüme, yanısıra gelen güç kullanımıyla birlikte, ekonomik toplumu değiştiren en bellibaşlı kuvvettir. **Ama** uygulamadaki görünümü farklı biçimlerde olabilir. Ekonominin bazı kesimlerinde şirketin böyle büyümesinin belirgin bir üst sınırı yoktur. Başka kesimlerinde ise ya katı sınırlar vardır ya da karşısına giderek artan bir direniş çıkmaktadır. Büyümenin kösteklendiği yerde elbette ki tüketicilere malı satın aldirmek, devleti mal ve ihtiyaçlar konusunda ikna etmek zorlaşacağı gibi, örgütlenmeye paralel giden teknik ustalık da zayıf kalır. İşte bunlar, modern ekonomi bilimini anlayabilmenin en önemli öğeleridir. Bu yüzden ekonominin bazı kesimlerinde üretim ve onunla ilgili avantajlar büyük ya da aşırı olurken, öteki bazı kesimlerde yetersizdir. İşçilere ve diğer katılanlara sağlanan ödüllerin bazı ekonomi kesimlerinde diğerlerinden çok daha iyi olmasının da nedeni budur. Bu nokta, ilerde göreceğimiz pek çok başka durumu da açıklamaya yarar.

Dediğimiz gibi, çok sayıda sanayide normal büyüme dürtüsü engellenir ya da kösteklenir. Bu önemli bir gerçektir ve büyümenin hangi noktada kesildiği de şaşılacak kadar açık seçik bellidir. Sahip ya da onun temsilcisi olan birey tarafından yönetilme ne zaman son bulup yerini örgüt tarafından yönetilmeye bırakırsa, sınır o noktadır. Bazı işler örgüt tarafından yapılabilir, bazıları da yapılamaz. Örgütün başaramayacağı ya da etkisiz kalacağı tür sanayilerde şirket, yönetimin bir tek birey tarafından başarılabacağı, yönlendirileceği büyüklükte kalır. Örgütü uygulamaz kılan, bireyin yönetimini şart koşan dört durum vardır.

Bireysel yönetimi gerektiren durumlar

Şirketin işi standartlaşmamış bir işse ya da coğrafi olarak değişik bölgelere dağılmış ve kopuk parçalar halinde yapıyorsa, örgüt yönetimi olamaz. Böyle bir durumda merkezi denetim kolaylıkla ve ekonomik biçimde sağlanamaz, her coğrafi bölgede yapılan çalışmanın çapı da küçük olacağından, çok ileri teknoloji ve onun yanısıra gelen sermaye malları da devreye giremez. Böyle durumlarda, konulan sermayenin geri gelmesi ve para kazanılması ancak bireyin becerisi, zekâsı ve çabası sayesinde gerçekleşir. Bireyin bu avantajına ek olarak sık sık onun kendini ve ailesini ya da yanında çalışanları sömürme durumu da sözkonusudur. Örgütler ücret konusunda olsun, insanların ne kadar süre, ne kadar yoğun çalışacağı konusunda olsun, birtakım kurallara bağlıdır. Bireylerin kendilerine ve ailelerine karşı böyle bağlayıcı kuralları yoktur. Bu nedenle örgütlerin gelişemediği yerlerde bireyler çok uygun gelişme ortamı bulabilir.

Şirketi tek bireyin yetkisi altında sınırlayan ikinci etken de, kişinin hizmetine duyulan gereksinimin sürmesidir. Bir birey diğer bir bireyin kişisel dikkati için ücret ödüyorsa, teknoloji ya sınırlı olur ya da hiç kullanılmaz. Örgütlenmenin getireceği yararlar da ya azdır ya da hiç yoktur.

Şirketin ölçeğini sınırlayan üçüncü etken, sanatla ilişkili bir işi olmasıdır. Bilim adamlarıyla mühendisler örgütlenmeye iyi uyarlar. Gerçi onların da bireysel yaratıcılığını besleyen şey meslek gururudur, ama bunlar genellikle ekipler halinde, pahalı donanımla çalışırlar... o donanım da bir yönetim gerektirir. Sanatçı ise örgütlenmeye kolay kolay ayak uyduramaz. Dolayısıyla eğer sunulacak mal ya da hizmet, özgün ve gerçek sanatsal ifadeye gerek gösteriyor, tekrarcı ve sıradan bir beğeni düzeyinde ger-

çekleştiremiyorsa, şirket her zaman küçük kalacaktır. Çoğunlukla, kişilerin sunduğu hizmetler gibi, tek bir bireyle özdeşleşecektir.

Son olarak, şirket bazen de yasanın getirdiği yasaklar, meslek ahlakı, sendika sınırlaması gibi nedenler yüzünden, büyümeyi sağlayacak olan teknoloji ve örgütlenmeye gidemez (grup halinde hekimlik yapmak bir örnektir). Bu durum genellikle mesleklerde ve inşaat dallarında görülür. Ancak her iki dalda coğrafi yayılma da söz konusu olduğundan, şirketin ölçeği zaten sınırlı kalacaktır.

Daha ilerde, şirketin büyümesini sınırlayan bu etkenlerin işleyişine de eğileceğiz.

«B. Amerika'nın sınai yapısı çok asimetrik»

Ekonominin bazı kesimlerinde büyümeye doğru güçlü bir atılım varken diğer bazı kesimlerinde etkin sınırlamalar bulunması, oldukça karmaşık bir ekonomik gelişme görünümü sergiler. Bu durum, sosyalist olmayan sanayileşmiş ülkelerin tümünde kendini gösterirken, Doğu Avrupa ülkelerinde ve Sovyetler Birliği'nde de ortaya çıkabilmektedir. Amerika Birleşik Devletleri'nde devletin üstlenmediği imalat, ticaret, taşıma, enerji ve mali işler gibi dallarda, tüm mal ve hizmetlerin yaklaşık yarısını bin kadar şirketin yapmakta olduğu görülür. En büyük iki sanayi kuruluşu olarak General Motors'la Exxon'un toplam geliri, California ve New York eyaletlerinin toplam gelirinden çok daha fazladır. Ford'la General Electric de katılınca bu kez toplam gelir, ülkedeki tüm çiftçilik, ormancılık ve balıkçılık girişimlerinin toplam gelirini aşar. 1971 yılının ilk çeyreğinde, mevcutları bir milyar dolar düzeyinde ya da bunun üzerinde olan yüz on bir sınai şirket,

imalat sanayiinde devreye giren tüm mevcutların yarısından çoğuna sahipti ve tüm kazancının yarısından fazlasını satışlarının yarısından çoğundan elde ediyordu. Mevcutları beş yüz milyon doları aşan üç yüz otuz üç şirket sözkonusu olduğundaysa, imalat sanayiindeki tüm mevcutların rahat yüzde yetmişine sahip oldukları görülmüyordu. (3) Taşımacılık, iletişim, enerji tesisleri, bankacılık ve finans dallarında yoğunlaşma biraz daha az olmakla birlikte, eğilim yine de yukardaki doğrultudadır. Ticaret alanında da yoğunlaşma çok yüksektir. Amerika Birleşik Devletleri'ndeki iş alanlarında toplam işin yarısını yapan firmaların yöneticileri biraraya gelse, (görünüş ve tavırları dışında) bir üniversite dershanesinde pek dikkati çekmeyen bir grup oluşturur, bir stadyumda ise göze bile çarpmazlardı.

Ekonominin yarısı bir avuç dev şirket, öbür yarısı 12 milyon küçük firma

Ekonominin geri kalanını da on iki milyon kadar daha küçük firma oluşturmaktadır. Bunların arasında üç milyon çiftçi bulunmaktadır ki, bu çiftçilerin toplam satışları başta gelen dört sanayi şirketinin toplam satışından azdır. Ayrıca bu on iki milyon şirketin içinde üç milyonun

(3) ABD Senatosu, 92. Kongresinin 12 Kasım 1971 tarihli birinci oturumunda, Küçük Şirketler Komisyonu soruşturmasında Willard F. Mueller'in ifadesi (tutanak s. 1097). Konsolide olmayan mevcutlar eklenirse, bu şirketlerin tüm sınai mevcutlarındaki payı daha da artacaktır. Profesör Mueller ifadesinde durumu şöyle özetlemektedir: «Çok asimetrik bir sınai yapı vardır; ekonomik (yani sınai) faaliyetin büyük bölümü birkaç yüz seçkin dev şirketin kontrolünde olup, geri kalanı da dört yüz bin orta ve küçük boy (imalat) şirket arasında paylaşılmıştır.

biraz altında tamir garajı, benzin istasyonu, onarım şirketi, çamaşırhane, lokanta ve diğer hizmet kuruluşları da bulunmaktadır. Geri kalanların dağılımı da şöyledir: İki milyon küçük perakendeci şirket, dokuz yüz bin kadar inşaat şirketi, birkaç yüz bin küçük imalatçı (*) ve sayısı bilinemeyen bir grup olarak da, ileri bir toplumun «günah» anabasığlı altında toplanabilecek ilgilerine hizmet veren girişimler.

Serbest ekonominin yarısını oluşturan milyonlarca küçük şirketi, öbür yarısını oluşturan bir avuç dev şirketten ayıran, üzerinde anlaşılmış belli bir mevcut ya da satış düzeyi yoktur. Ama kesinlikle bir bireyin kontrolunda olan, başarısını buna borçlu olan şirketle, bireyin etkisinden tam kurtulmasa bile yine de örgütsüz yaşayamayacak olan şirket arasında gözle görülür bir fark vardır. İşte on iki milyon küçük şirketi bin tane devden ayıran sınır olarak kabul edebileceğimiz bu fark, bu kitabın yaklaşımlarında ekonominin ikiye ayrılmasının da nedenidir. Bura kadarki sayfalarda **piyasa sistemi** dediğimiz düzeni **planlı sistem** dediğimizden işte bu fark ayırmaktadır.

Piyasa sistemi neo-klasik modele uyar

Planlı sistemin neo-klasik modele hiç uymadığını, bu bölüme giren şirketlerin piyasaya ve devlete verdikleri karşılıklıta hiç de edilgen olmadığını saptamak o kadar zor değildir. Yalnızca alışılmış basmakalıp düşünce biçiminden ayrılabilmek yeterlidir bu saptamayı yapabilmek için. Ekonominin o bölümüne sonra yine döneceğiz. Öte yandan piyasa sistemi, sergilediği tekel ve rekabet karışımıyla,

(4) **Statistical Abstract of the United States, 1972, ABD Ticaret Bakanlığı.**
Verilen rakamlar 1969 yılıyla ilgilidir.

hiç değilse anahatlar açısından neo-klasik modele gerçekten uymaktadır. Sözkonusu model, ekonominin bir yarısının kaba bir tanımıdır. Her nasılsa, daha önemli olan öteki yarıyla bağıını koparmıştır. O ikinci yarı, yani piyasa ekonomisiyle tanımlanamayacak olan yarı, köklü değişiklik yeteneği çok fazla olduğundan, bu arada kendini değiştirmiş, bambaşka bir kılığa girmiştir. Ama piyasa ekonomisi de neo-klasik modelden iki konuda ayrılma göstermektedir: Bu kesime devlet müdahalesi, kuramın ortaya koyduğundan daha yaygındır ve daha normal kabul edilmektedir, bu bir. Ayrıca piyasa sistemi, planlı sistemle yan yana ve birarada varolmak zorundadır, bu da iki. Tahmin edilebileceği gibi, gelişmesi de bu birarada varoluştan güçlü biçimde etkilenmektedir.

Şirket üretim ve fiyatları tam denetleyemez

Piyasa sistemi içindeki şirket, ister rekabet şirketi, ister tekel olsun, bilginin, enerjinin, hırsın sınırlamaları altında, kârını en yüksek düzeye çıkarmaya uğraşır. Bu açıdan burada olumlu bir özendirici vardır. Oysa planlı sistem kesimindeki şirketin durumu bunun tersidir. Orada örgüt, gücü sahibin elinden almıştır. Küçük şirkette baştaki adam kârı elde eder ya da en azından, o kişi sınanır, kâr getirebilme yeteneğine göre ödüllendirilir. Bazen de olumsuz güdüleme daha baskın olabilir. Kâr iyiye, şirketin eğilimi genişleme yönüne döner. Başkaları da aynı şeyi yaparlar. Normal durumda yeni kimseler de bu iş alanına girebilir, çünkü gereken sermaye de şirketin ölçeğine paralel, yani küçüktür. Planlı sistemdeki şirketlerin tersine, piyasaya önceden girmiş olan şirketlerin hazır örgüt gibi bir avantajları da yoktur. Bütün bunların bir tek anlamı olabilir. Küçük bir tekeli korumak, büyük bir tekeli koru-

maktan daha zordur. Bu yüzden piyasa sisteminde üretim ve fiyatlar pek de etkin ve güvenli biçimde şirket kontrolunda tutulamaz. Birkaç şirketin birleşik yetkisiyle de boyunduruk altına alınmaları zordur. Böyle olunca, kârlar eğer anormal derecede büyükse, çok geçmeden nasılsa düşecektir. Demek ki girişimci, para kazanmanın dışındaki bir amacı uzun süre düşünebilme lüksüne sahip değildir. Bu konuda her an elinden gelenin en iyisini yapmak zorundadır. Piyasa sisteminin amatör savunucuları, tıpkı Adam Smith'in iki yüzyıl önceki keşfine paralel bir keşifte bulunup, kötülükten iyilik doğduğunu görünce, açgözlülük ve hırsın aslında iyi bir şey olduğunu söylemeye başlarlar. Aslında «gerekli» sözcüğü yerine «iyi» sözcüğünü kullanmaktadırlar, o kadar.

Fiyatların ve üretimin üzerinde bir kontrol olmaması, piyasa ekonomisinde neo-klasik sistemin eşitlikçi eğilimlerinden pek çoğunun hâlâ silinmemesini sağlamıştır.

Müşterileri ve devleti de etkileyemez

Piyasa sistemindeki kazanç, girişimcinin çabalarını ve sermayesini karşılayabilecek düzeyin üzerinde uzun süre kalamayacağına göre, iş kazançlarından biriken tasarrufların güvenilir düzeye varamayacağı da ortadadır. Bu nedenle şirket (planlı sistemdeki şirketin tersine), dış sermaye kaynaklarına bağımlı kalacak demektir. Bu noktanın çok önemli olduğunu, ilerde ekonominin kamusal düzenlenmesini ele aldığımızda göreceğiz. Eğer kamusal düzenlemeler kredi almayı da kapsıyorsa (ki kapsar), piyasa sistemi özellikle etkin bir gücün kontrolü altında demektir.

Piyasa sistemindeki şirket, müşterilerin davranışını etkilemek için kendi başına pek bir şey yapamaz. Böyle bir girişimin gerektireceği kaynaklardan yoksundur. Üstelik,

örneğin yetiştirdiği buğdayın, sığırın, domatesin kendi başına reklamını yapan bir çiftçi, bu ürünleri üreten başka herkes için de fisebilullah reklam yapıyor demektir, çünkü buğday, sığır ve domates gibi ürünler nereden gelirse gelsin aralarında aman aman bir fark yoktur. Bunun böyle olduğunu da o üreticilerin hepsi bilirler. Oysa örneğin benzin dalında öyle bir şey düşünen yoktur. Ürünün bu tekdüzeliği, çiftçilik işlerinin o çekicilikten uzak çapı ve geliriyle birleşince, çiftçilerin neden reklamcılara pek başvurmadığı kolayca anlaşılır.

Çiftçiler Tarım Bakanını göremezler ama...

Piyasa sisteminin tek bir üyesi, müşterilerini etkileyemeyeceği gibi ⁽⁵⁾, devleti de etkileyemez. General Motors' un başkanı ne zaman Washington'a gitse, ABD Başkanıyla görüşebilme hakkına sahiptir. General Electric'in başkanı, Savunma Bakanıyla, General Dynamics'in başkanı her istediği generalle her an görüşebilir. Başkente gelen bir çiftçinin ise Tarım Bakanıyla kolayca görüşebilmek gibi bir hakkı yoktur. Perakendeci tüccar da Ticaret Bakanının yanına çıkamaz. Çıksalar da pek işlerine yaramazdı. Kamu bürokrasisi, daha sonra göreceğimiz gibi, ancak bir başka örgüt tarafından kalıcı ya da önemli biçimde etkilenebilir. Kamu örgütleriyle özel örgütler arasında derin bir karşılıklı beslenme ilişkisi var gibi görünmektedir.

(5) Tarım bu açıdan güçsüz şirketin en katıksız örneğidir. Hizmet sektöründeki firmanın, yukarda değindiğim gibi, müşterisiyle yine bir dereceye kadar ilişkisi vardır.

Yenilikler çok sınırlıdır

Piyasa sisteminde yenilikler de genellikle neo-klasik modelin anlattıklarına uymaktadır. Yani kısacası, yenilikler pek sınırlıdır. Yenilik getirmek için, hem geliştirme süresini, hem kuluçka süresini kapsayacak sermaye gereklidir, ayrıca donanımına da para ödemek şarttır. (6) Piyasa sistemindeki şirket bu olanaklardan yoksundur. Ayrıca modern teknik gelişme için mutlaka gerekli olan uzmanlaşmış teknik ve bilimsel yeteneklere ve bunlara eşlik eden örgüte de sahip değildir. Son zamanlardaki teknik gelişmelerin hiçbiri, ne atom enerjisi ve uygulanaşı, ne modern hava taşımacılığı, ne modern elektronik gelişme, ne bilgisayar geliştirme, ne de bellibaşı tarımsal yenilikler, piyasa sistemindeki tek bir bireyin keşfi olarak ortaya çıkmıştır. Bireyler hâlâ fikirler ortaya atarlar. Ama pek az rastlanan istisnalar dışında, fikirleri işe yarar hale getiren yalnızca örgütlerdir. Piyasa sisteminde yenilik, belki önemini bir tek yerde sürdürüyor olabilir... küçük girişimcinin asla başarısız olamayacağına inanan hayalcilerin kafasında!

Ekonomik çevreyi denetleme çabaları : Mal ve hizmet farklılaşması

Piyasa sistemindeki şirket, piyasa baskılarının ve neo-klasik model öğretilerinin sınırlamalarını pek de sevinçle kabul ediyor denilemez. Ekonomik sisteme katılan tüm tarafların bu tür sınırlamaları kendi yararlarına değiştirmek isteyeceğini kesin bir kural olarak ortaya sürebiliriz.

(6) Bkz: Edwin Mansfield'in **Tekel Gücü ve Ekonomik Etkinlik** (Monopoly Power and Economic Performans) adlı kitabının „Yenilik ve Şirketin Büyüklüğü. (Innovation and Size of Firm.) başlıklı bölümü, New York, Norton, 1964, s. 57-64.

Fiyatları, maliyetleri, tüketici kararlarını, toplumun ve devletin eylemlerini etkilemeye çalışacaklardır elbette. Bu kadarı, planlı sistemde ne kadar geçerliyse, piyasa sisteminde de o ölçüde geçerlidir. Asıl fark niyette değil, becerebilmektedir. Piyasa sistemini ve bu konudaki öğretileri yalnızca bilim çevreleri alkışlar, bu koşullar altında yaşayanların hiçbiri pek alkışlamaz.

Ekonomik faaliyetin coğrafya açısından yayılmış durumda olduğu durumlarda, piyasa baskılarının bir dereceye kadar bağımsızlık tanıdığı bir gerçektir. Belli bir yöredeki küçük iş hacmine, bireysel girişimi özendirme çerçevesinde bir derece bağımsızlık tanınmasının nedeni, coğrafi dağılım yüzünden o yörede yalnız bu kadar iş hacmine yer olduğunu bilmekten ötürüdür. Orada birkaç tane daha eczane, pizzacı, otomatik çamaşırhane açıldı mı, hepsi aklıktan ölür. Bu nedenle şirket gerek fiyatların, gerekse üretimin üzerinde bir dereceye kadar söz sahibi olur. İşin sahibi belki kişiliğinin sevimliliği, belki ikna gücü sayesinde müşterilerini etkileyebilir. Burada rekabet yerine, belli bir satıcının kişiliği nedeniyle ortaya çıkan hizmet farklılığı sözkonusudur. (7) Ama bu elbette ki, pek sınırlı bir kontrol gücüdür. Altında arabası olan hareketli bir halk, mahalle tekeldisinin sömürsünden pek kolay kurulabilmektedir.

Piyasayı kontrolda işbirliği

Neo-klasik model, mal farklılaşmasını ve yerel tekelî hoşgörüle karşılar. Piyasa kontrolü amacına dönük iş-

(7) Bkz: Edward H. Chamberlin'in **Tekelci Rekabet Kuramı** (The Theory of Monopolistic Competition), Cambridge, Harvard University Press, 1933. Bu tür mal farklılaşmasına dayanan piyasa kontrolüne Chamberlin «tekeli rekabet» demektedir.

birliği çabalarını ise, daha tedirgin edici bulur. Çok görülen bu tür çabalar, sık sık devletin yardımından yararlanır. İşçi, hizmetini piyasada satma hakkını reddedip kendi gibi başka kimselerle birleşir, o hizmeti sendika aracılığıyla satmaya kalkar. Böyle olunca sendika, bu tür hizmetlerin ortak fiyatı üzerinde bir g kazanır, ıraklık koşullarının, üyeliğin, bazen de iş arzının üzerinde etkili olmaya başlar. Devletin toplu sözleşmeyi desteklemesi bu kontrolu daha da güçlendirir. Küçük konfeksiyoncu ya da inşaat şirketi, herkes için geçerli olan sendika fiyatını temel alır, bunun üzerine normal bir kr ekleyerek kendi fiyatını saptar. Başkaları da öyle yaparlar. Böylelikle hepsi fiyatlar üzerinde kontrol sahibi olmaya başlar. Doktorlar, avukatlar, serbest meslek sahipleri ve inşaat şirketleri, eğitimi, çıraklığı kontrol etmek ya da ruhsat vermekle iş arzı üzerinde etkili olurlar. Çiftçiler devletin destekleme alımlarıyla fiyatı sabit tutmasını sağlar, pazarlama kotalarıyla mal arzını sınırlamayı başarırlar. Küçük imalatçılar devletten sabit fiyat ister, küçük perakendeciler yasa ge-reği büyük rakiplere karşı tercihli muameleden korunmak ister. Bütün bunlar şirketlerin, ister piyasa sistemi, ister planlı sistem şirketi olsun, kendi ekonomik çevresini mutlaka kontrolu altına alma isteğini, o çevrenin boyunduruğına girmeme isteğini göstermektedir.

Tarımda modernleşmeyi planlı sistem de destekliyor

Tarım kesiminde bu çabalar üretim ve fiyat denetimini aşarak tüketicici cevabını etkileme çabalarının ilk aşamalarına varmıştır. Süt içmenin, süt ürünleri yemenin beslenme ve ruhsal sağlık açısından yararları reklam edilmektedir. Meyvalar, kuru yemişler, diğer tarım ürünleri de sütü iz-

lemektedir. Son zamanlarda ABD Tarım Bakanlığının tütün tüketimini artırma çabaları, Sağlık Bakanlığının durmaksızın sigaranın öldürücü etkilerini vurgulayan kampanyalarıyla ilginç bir çelişki oluşturmaya başlamıştır.

Tarımda ayrıca, teknolojiyi piyasa sisteminin getirdiği sınırlamalara karşın yerleştirme konusunda bazı başarılı çabalar da dikkati çekmektedir. Planlı sistemi incelerken de göreceğimiz gibi, bu başarıya teknik yenilikleri toplumsallaştırma ve yayma politikaları sayesinde ulaşılmıştır. Başarı, federal ve eyalet deneme istasyonlarıyla laboratuvarlarına, tarım üniversitelerine ve tarım hizmet kuruluşlarına aittir. Bu arada planlı sistem de tarımın teknik yeniliklere kavuşmasına büyük katkılarda bulunmuş, bunu hem tarım makineleriyle, hem kimya sanayii aracılığıyla yapmıştır. Tarım kesimiyle ilişkisi olan, örneğin hayvan yemine ihtiyaç duyan ya da meyva ve sebze yetiştiriciliğine bağımlı olan büyük şirketler de, daha az olmakla birlikte katkıda bulunmuşlardır. Tarımdaki modernleşmeyi küçük girişimcilerin ve piyasa ekonomisinin ilerici eğilimlerine yorumlayanlar, bu olayda devletin ve büyük şirketlerin oynadığı rolü görmezden gelmektedirler. Hatırı sayılacak düzeydeki hiçbir yenilik, birey olarak çiftçiden kaynaklanmaz. Bir yanda devlet, bir yanda da tarım makineleri ve kimya şirketleri olmasaydı, tarım faaliyetleri teknolojik bir durgunluk içinde kalırdı. (8)

-
- (8) Bu bölümün daha önceki satırlarında belirtildiği gibi, büyük şirket kendi fiyatlarını kontrol etmek zorundadır (çevresini başka açılardan da denetlemesi gerekmektedir). Teknolojinin gerektirdiği yatırımı korumak için buna zorunludur. Devletin tarımda sabit fiyat uygulamasının tarıma en büyük yararlarından biri de yine budur. Fiyatın böylece istikrara kavuşması sayesinde çiftçi kendine işletme sermayesi ayırabilmekte, bu teknolojinin giderini karşılayabilmektedir ki, güdümsüz, başıboş fiyatlarla bunu asla yapamaz. 1933'de tarımsal fiyata destek yasasının yürürlüğe girmesinden bu yana tarımda verimin böylesine

İki sistem arasındaki asıl fark

Planlı sistemle piyasa sistemi arasındaki fark, piyasa-
nın sınırlamalarından kurtulup ekonomik çevre üzerinde
kontrol sahibi olma isteği değildir. Asıl fark, bunu yapmak
için kullanılan araçlarda ve bir de çabaların ne ölçüde ba-
şarılı olduğundadır. Piyasa sistemindekiler fiyatların sa-
bit tutulmasını ya da arzın kontrol edilmesini istedikleri
zaman, ya birarada hareket etmek ya da devletten yardım
istemek zorundadırlar. Bu çabalar sık sık göze batmakta
ve genellikle de etkisiz, başarısız ya da yetersiz kalmakta-
dır. Meclisteki temsilciler her zaman olumlu tepki göster-
mezler... hatta çiftçilere bile. Bir önlem alınsa bile, genel-
likle özür diler gibi bir hava içinde alınmaktadır, çünkü
böyle müdahaleci tutumların yerleşmiş iktisat bilimi tara-
fından hoş karşılanmadığını herkes artık bilmektedir.

Oysa planlı sistemde, bunun tam tersine, şirket fi-
yatlar üzerindeki kontrolünü otomatik olarak kazanmak-
ta, kamuoyunda patırtıya yol açmadan sağlamakta, bunu
sırf büyüklüğüyle yapabilmektedir. Büyük olabilmesinin
nedeni de, iş konusunun örgütlenmeye uygun olmasından
ötürüdür. Hiç kuşkusuz, devletin desteğine ihtiyaç duydu-
ğu konular da vardır. Ama o, yasama organına değil, yü-
rütme organına, bürokrasiye başvurur. Bürokrasi daha
anlayışlıdır. Gücü de daha fazla olduğundan, büyük ola-
sılıkla daha etkili olacaktır. Sonuç olarak, piyasa sistemi
şirketleri kendi ekonomik çevrelerindeki sınırlamaların
pek azından kurtulurken kamuoyunun dikkatini bol bol

artmasını da bu durum açıklayabilmektedir. Bu müdahale, neo-
klasik modelin talimatına uymamakta, fiyatları denge düzeyinin yu-
karısında belirlemekte ve bunları değiş tokuş piyasalarından uzak tut-
maktadır. Bu nedenle bu uygulamaya sağlıklı politika gözüyle bakıl-
maktadır. Eleştiriler hep, Amerikan çiftçisinin sağduyusunu, teknik
ilericiliğini öven bilim adamlarından gelmektedir.

kendi üstlerine çekerler, bu arada planlı sistemin büyük şirketleri çok sayıda ve büyük başarıları sessizce elde ederler. Bu durum ekonomi pedagojisinde enine boyuna düşünülmüştür. Çiftçiler lobisinin siyasal gücünden, entrikalarından haberi olmayan bir iktisatçı düşünemezsiniz. **Buna karşılık General Motors'un fiyatları, maliyetleri ve tüketici tepkilerini rahatlıkla kontrol edebilmesi, Ulaştırma, Savunma Bakanlıklarıyla ve kontrol kuruluşlarıyla sıklıkla, etkili ilişkiler geliştirmesi pek kimsenin dikkatini çekmemektedir.**

Parsayı kim topluyor?

Planlı sistem kendi ekonomik çevresi üzerinde kontrol uygulamaya uğraşır, bundan sonraki bölümlerden açıkça anlaşılacağı gibi, bunu başarır da. Piyasa sistemi de aynı şeyi ister, ama onun çabaları pek göze batar ve daha az başarılı olur. İki sistemden biri kendi çevresini egemenliği altına alır, öteki genellikle o çevrenin egemenliği altına girer.

Ama planlı sistem, piyasa sisteminin boyun eğdiği çevrenin ayrılmaz bir parçasıdır. Enerjiyi, yakıtı, makineleeri, donanımı, malzemeyi, hammaddeyi, taşımayı, iletişimi hep onlar sunar, piyasa sistemi de onlardan alıp kullanır. Ayrıca tüketici mal ve hizmetlerinin azımsanmayacak bir bölümünü piyasaya yine onlar sunmakta, piyasa sistemi bunları satın alıp kullanmaktadır. Bu yetmiyormuş gibi, o büyük şirketler, piyasa sistemi şirketlerinin ürettiği malların hatırı sayılır alıcıları durumundadırlar (özellikle tarım kesiminde). Bu ilişkinin başta gelen çizgilerinden biri herhalde artık kendini belli etmiştir bile. Piyasa sistemi alacağı malı, planlı sistemin gücüyle saptanmış fiyatlardan alır. Satacaklarının büyük bölümünü de, kendi kont-

rol ettiği fiyatlarla değil, planlı sistemin piyasa g¼c¼ tarafından kontrol edilen fiyatlarla satar. G¼c dağılımı b¼yle olunca, gelişmelerin piyasa sistemi yararına değil, planlı sistem yararına olacağı su g¼t¼rmez bir gerçek olarak ortaya çıkar. İki sistem arasındaki ticaret ilişkileri, fiyatını ve maliyetini kontrol edebilen sistemi yeğleme eğilimindedir, ¼nk¼ o sistem b¼ylelikle ¼teki sistemin fiyat ve maliyetlerini de denetleyebilmektedir. Ek bir etki de (eğer iki sistem arasında rahat geçişler yoksa) kazanç eşitsizliği olacaktır. Planlı sistemden olanlara oldukça g¼venli ve iyi bir gelir d¼řerken, piyasa sisteminden olanlara daha az g¼venli ve daha az tatmin edici kazançlar d¼řecektir. Bu varsayımlara daha sonra yine d¼nmek zorunda kalacağım, ¼nk¼ ne yazık ki bunlar oldukça sağlam varsayımlardır. Ama daha ¼nce her iki sistemin merkezi niteliklerini daha yakından ve daha dikkatle incelemek gerklidir.

İKİNCİ BÖLÜM

Piyasa Sistemi

IV. HİZMETLER VE PİYASA SİSTEMİ

Hizmetler haklı olarak küçük şirketin, dolayısıyla piyasa sisteminin alanı sayılır. Son yıllarda Birleşik Amerika'da ve öteki sanayi ülkelerinde hizmet ekonomisi denilen bir kesimin ortaya çıkışı üzerinde epey konuşulmaktadır. Piyasanın kararlı savunucuları bu olguyu, piyasa denetiminde olan ekonominin yalnızca yaşamını sürdürmekle kalmayıp aynı zamanda yeniden canlandığı biçiminde yorumluyorlar. Böylece ekonomi bilimi, kendisinin de öğrettiği gibi, hizmetlere talebin artması nedeniyle dev kuruluşun yıkıcı etkilerinden kurtarılmış oluyor.

Bu gelişmeyi incelediğimizde, çok daha karmaşık olduğu ortaya çıkmakta. Sayısız hizmet girişimi, büyük şirketin ortaya çıkışının yan ürünüdür. İşin doğrusu, bunlar planlı sistemin yardımcı ve destekleyici bir filizidir. Bu özellikle hizmet kesiminin en hızlı genişleyen bölümü için sözkonusudur.

Bununla birlikte hizmetler küçük şirketin gözde alanıdır. Son bölümde belirtildiği gibi, yapılan iş coğrafî olarak dağıldığı, dolayısıyla faaliyet bir noktada sınırlandırılmış ve sözkonusu iş standartlaşmadığı zaman, şirketin büyümesi durur. Bunun anlamı, bir ya da birkaç kişinin tek

başlarına, yani denetim olmaksızın çalışmalarınıdır. Bu koşullarda kendilerine uygun gelen hızda çalışacaklar, bu da normal olarak yavaş olacaktır. Zihinsel ve bedensel enerjilerinin girdisini ancak kazançlarında ödüllendirici ya da cezalandırıcı bir gelişme olursa artıracaklardır.

Coğrafi olarak dağılmış işlerde gelişim

Coğrafi dağılma, görülebileceği gibi, örgüt için mutlak bir engel değildir. Eğer yapılan iş görece olarak standartlaştırılmışsa, dağılmış işçiler için çalışma ölçütleri konabilir ve onlardan bunlara uymaları istenebilir. Ya da ödenen ücret elde edilen ürüne veya kazanca göre saptanabilir. Ya da perakende satış yapan bir şirketin yerel bir biriminde veya lokantalar zincirinde olduğu gibi, bu tür dağılmış işlevler, daha büyük bir örgütün sermaye ve teknik desteğiyle ilişkilendirilir. Son yıllarda yeni bir uygulama da görülmektedir: Bir bireye bazı haklar tanınarak yerel girişimin sorumluluğu verilmekte, böylece bireysel girişimcilikle ilgili olan geniş kapsamlı bir özendiricilik sağlanmış olmaktadır. Genellikle sözkonusu kişiden kendi sermayesinden de bir miktar riske etmesi istenmektedir. Böylece malsahibi olarak harcadığının karşılığını, ayrıca gösterdiği tüm enerjinin ve akıl çabasının ödülleri alır; aşırı iyimserlik ya da ahmaklık sonucu yaptığı hataların cezasını çeker. Aynı zamanda ana kuruluş ona, tümüyle bağımsız bir işadaminin kendi başına sağlayamayacağı reklam, sermaye ve teknik yardımı sağlar. Yine de standartlaştırılmamış bir işin coğrafi dağılımı, bir şirketin büyümesine genel bir engel oluşturagelmektedir.

Küçük girişimciliğin yaşadığı alanlar

Coğrafi olarak dağılmış faaliyetler iki gruba ayrılır: Tarım gibi niteliği gereği geniş alana gereksinim duyulan işler ve kişisel hizmetler. Eğer sorun önemliyse ve parasal olanak da varsa, boşanma, kürtaj ya da Mayo Kliniğini ziyaret gibi durumlarda, müşteri hizmeti elde etmek için yolculuk yapar. Ancak temelde hizmetler onları kullananlara göre yerleşmiş bulunmalıdır. İmalatta bunun tersi olur; imalathaneler çoğu kez malzemelere, deneyimli ya da bulunabilen işgücüne yakın alanlarda kurulur; ayrıca elbise imalatında olduğu gibi benzer işlemleri içeren üretim alanları birbirlerine yakın olur ya da Akron'daki lastik veya Detroit'deki otomobil üretiminde olduğu gibi sanayinin ilk kurulduğu yerler rastlantısal olarak seçilir. (1)

Bunlara ek olarak, birçok hizmet örgütlerce kişisel olmayan biçimde yerine getirilirken ve bu eğilim giderek güçlenirken, diğerleri özellikle hizmeti sağlayanın kişiliğiyle ilgili olarak değerlendirilmektedir. Burada teknoloji gerekmemekte, hizmet miktarındaki artış oransal olarak bu hizmetleri görenlerin daha çok zamanlarını almaktadır. Örgütten hiçbir avantaj sağlanmaz ya da pek az sağlanır. Doktorların, ruh hekimlerinin, avukatların ve fahişelerin görev icrası aşağı yukarı böyledir. Tüm bu sanayilerde küçük girişimcilik yaşamını sürdürür.

Sanayi öncesi kişisel hizmet ya da kölelik

Bununla birlikte, hizmet girişimlerinde, kişisel hizmet-kârılık da dahil olmak üzere en hızlı gelişim, kişisel hizmet-

(1) Doğal kauçuk hiçbir zaman Akron yöresinde üretilmemiş, bu ürünün başlıca tüketildiği yer de burası olmamıştır. Aynı durum Detroit ve otomobiller için de sözkonusudur.

lerin makinelerce görüldüğü alanlarda olmaktadır. Kişisel hizmetlerde insanların yerini makinelerin alması yaygın ve standartlaşmamış sayısız iş yaratmış, bunlar da küçük şirkete çok uygun gelmiştir. Bu gelişme çok daha büyük bir değişimin parçasıdır.

Sanayi öncesi geçmişte, tarım dışı ekonomik faaliyetin çok büyük bir bölümü, bir bireyin diğerine verdiği kişisel hizmet kapsamındaydı. Yiyeceklerin hazırlanması ve sunulması; gardrobun düzenlenmesi; kişisel süslenme ve temizlik işleri; eğitim, eğlence ve dini avuntu sağlanması; kişinin fiziksel olarak korunması; cinsel ihtiyacın karşılanması ve diğer sayısız iş, yani bir bireyden diğerine doğrudan verilen hizmetler bu türdendi. Bazı durumlarda din görevlileri ve metreslerin dışında, hizmeti veren birey, alan bireyle hizmetkârlık ilişkileri içindeydi. Bu tür uygulamalı kölelik de hizmetin bir gereği idi. İşinin ehli olanlara resmi hizmetkâr giysileri verilir, hatta övgüyle ödüllendirilir, böylece fedakâr hizmetkârın ikinci sınıf oluşu onaylanırdı.

Fabrika : Kişisel olmayan kölelik

Sanayi, ilk ortaya çıkışından bu yana, kişisel hizmetkârlığı olumsuz biçimde derinden etkilemiştir. Başlangıç döneminde ne denli baskıcı ve kasvetli olursa olsun, fabrika bireye, bir başka kişiyle ilişkilerinde ondan daha aşağı durumda olduğunu kabul ve ilan etme zorunluluğunun bulunmadığı bir ortam, bir çevre sağlamıştır. Bu durumda kişi, kişisel olmayan bir köleliği diğerleriyle paylaşmış olmaktadır. Zamanla, fabrika iş verimini artırmak için maki-neleşmeye başlayıp, artan verimden daha çok pay almaya dönük kolektif eyleme uygun ortam haline gelince, fabrika işlerinin ücreti de kişisel hizmetlere ödenen ücretin ötesine geçmiştir. Böylece fabrika işçisi yalnızca vakarını ko-

rumakla kalmayıp aynı zamanda daha çok para da kazanmaya başlamıştır.

Evde ve kişisel hizmetlerde çalışanların fabrikalara kaçmasına koşut olarak iki gelişim ortaya çıkmıştır. Bunlardan biri, daha önce incelendiği gibi, kadınların ailede gizli hizmetçilik rolünü üstlenmeleridir. Tüketim hacminin yönetim gerektirecek kadar artmış olması, bu rolü ivedi kılmıştır. Ötekiyse, az sonra göreceğimiz gibi, daha önce aile içinde görülen sayısız hizmetin küçük şirkete ve bağımsız girişimciye aktarılmasıdır.

Ev içi kişisel hizmet araçları

Kadınların bu gizli hizmetçilik rolünü kabullenmeleri için onları ikna edici bir etken de, malların bakım ve kullanımında olsun, genel olarak tüketimin yönetilmesinde olsun, kendilerine yardımcı olmak üzere geliştirilmiş çok geniş bir dizi mekanik araçlardır. Tüketim kadın emeği gereksinimini yaratmış, emekten tasarruf sağlayan araçlar da bunu izlemiştir. Çamaşır makineleri, buzdolapları, elektrik süpürgeleri, otomatik ısıtıcılar ve çok çeşitli mutfak araçları, malların artan tüketimiyle ilgili olarak harcanan emeği en aza indirmek amacıyla geliştirilmiş olup, her gün yeni modelleri piyasaya sürülmektedir.

Bu araçlar da sonuçta hizmet girişimlerinin sayısını artırmıştır. Sözkonusu araçlardan birçoğunun kurulması profesyonel hizmet gerektirmektedir. Birçoğu da daha uzmanlaşmış bakım ve onarıma ihtiyaç göstermektedir. Bu tür işlerse, coğrafi olarak yaygınlaştırıldığında, küçük girişimin özendirici sistemine çok uygun düşmekte ve bağımsız girişimcilerce büyük çapta yapılmaktadır. Ayrıca, ileride görüleceği gibi, bu donanımı sağlayan planlı sistem, teknolojisinde her zaman dayanıklıya ve yararlı olana yö-

nelmemektedir. Daha çok, satılabilir olana, yani tüketiciye satın aldırılabilir olana yönelir. Satın aldırma ise, büyük çapta şu varsayıma dayanmaktadır: Teknik açıdan yeni olan, ilerlemeyi yansıtır. Sonuçta, yeniliği ve son modayı vurgulayan birçok buluş, dayanıklılığı ya da mekanik mühendislik tasarımı üstün olana yeğlenmektedir. Bu da sözkonusu araçların bakım ve onarımıyla ilgilenen, coğrafi bakımdan dağılmış küçük şirketlerin hizmetlerine talebi artırmakta ya da alıcının daha iyi olacağını umduğu yeni araçların yapımına olan ihtiyacı körüklemektedir.

Ev dışı kişisel hizmet girişimciliği

Yüksek tüketim düzeyi, gizli hizmetçilik rolünün yüküyle birleşince, bu tür hizmetlerin aile çerçevesinden bağımsız girişimciye aktarılması hızlanmıştır. Doktor, papaz, öğretmen, odalık ve fahişe eskiden aile çerçevesinde kalmaktaydı. Bunların hepsi, tıpkı hizmetkârların fabrika işçisine dönüşmeleri gibi, bağımsız işçi olup daha uygar bir konuma ulaştılar. Yakın geçmişte, yüksek düzeyli tüketimin yükü de benzer bir etki yaptı. Evkadını çamaşırları kendisi yıkayacağı yerde, para atılan otomatik çamaşır makinelerinde yıkar ya da çamaşırhanelere verir oldu. Aynı şekilde yemek sunma işini lokantalar üstlendiler; hâlâ evde yenen yiyeceklerse ya önceden hazırlanmış ya da pişmiş olarak satın alınıyor; tabak çanak, sofrâ örtüleri ve elde yapılan diğer sayısız ev araçları artık hizmet kuruluşlarıncâ sağlanıyor, belki de kullanıldıktan sonra atılan türden oluyor; konutların temizlenmesi ve bahçe bakımı bu hizmetleri sağlayan kuruluşlarca yapılıyor. İşte hem standartlaşmamış, hem de coğrafi bakımdan dağılmış olan bu tür hizmetler, çok uygun bir biçimde küçük şirketin özendirici sistemini oluşturmaktadır.

Geleneksel ekonominin ikiyüzlülüğü

Geleneksel ekonominin bakış açısına göre, geniş bir dizi halindeki bu tüketim ürünleri, eve harcanan çabadan tasarruf sağlamaları, yani evkadının evişi yükünü hafifletmeye yardımcı olmaları açısından savunulur. Gerek bu ve gerekse kadının daha rahat yaşamı, daha çok boş zamanı olması, sınai gelişmenin uygarlaştırıcı etkilerinden biri sayılmaktadır. Mallarla mutluluk arasındaki ilişki konusunda kuşkucu bir tavır takınanlara, hemen kaşlar çatılmakta, sıradan bir evkadını için bulaşık makinesinin «ne demek olduğu»nu anlayamadığı kendisine hatırlatılmaktadır.

Geleneksel bakış açısının hem ikiyüzlü olduğu, hem de büyük ölçüde aşırı basite indirgeme yaptığı herhalde artık açıkça ortaya çıkmıştır. Daha yüksek tüketim standartlarının kişisel hizmetlere olan talebi artırdığı kuşku götürmez. En ivedi ihtiyaç, tam gün çalışacak ev hizmetçilerine ve ev yöneticilerine duyulmaktadır. Sınai gelişme de hizmetkâr sınıfını ortadan kaldırdığına göre, bu rol, elverişli toplumsal erdemin baskısı altında, gizli - hizmetçi - eş tarafından üstlenilmiştir. Ev araçları ve dışardan sağlanan ev hizmetleri bu rolle ilgili yükü azaltma çabasına yöneliktir. Kadınların gizli hizmetçilik işlevi hareket noktası olarak alındığında, mekanik ev araçlarının, dışardan tutulan yardımcılar gibi, kadının bu rolünü kolaylaştırdığına kuşku yoktur. Ne var ki, bu yolla kolaylaştırılan çabanın nereden ortaya çıktığına daha derinden bakılmalıdır. Başlangıç noktası, yüksek düzeyli tüketim ekonomisi ve bunun yönetimi için gizli hizmetkâr sınıfına duyulan gereksinim olmak zorundadır.

Biz yine de bir an için bu konuları bir yana bırakalım.

orada dursunlar. Ekonomik gelişme ve dolayısıyla toplumsal değişim süreci içinde ekonominin hizmet kesiminin yaşadığını ve genişlediğini, bunun çok büyük ölçüde planlı sistemin gelişmesini ve tüketimini yönetmek, kolaylaştırmak için duyulan gereksinmenin bir sonucu olduğunu bilmek şimdilik yeterlidir. Bunun daha ileri bir sonucu olarak, küçük girişimci ve küçük şirket için doğan olanaklar da sürecektir. Piyasa sisteminin bir parçası da bu olacaktır.

VII. PİYASA SİSTEMİ VE SANATLAR

Hizmetler örgüte nasıl karşı koyuyorsa, sanatlar da örgüte direnir. Bu konu pek öyle dikkate alınmamış, ekonomi sanat konusuna ciddi bir yaklaşım göstermemiştir. Bilim ve teknoloji önemli konulardır. Resim, heykeltıraşlık, müzik, tiyatro, tasarım ise daha önemsizdir. Tualin imali, boyaların üretimi iktisatçının dikkate değer bir ilgi alanıdır; bu malların maliyetini azaltan ya da çıktılarını geliştiren herhangi bir şey ekonomik hedeflere katkıda bulunur. Ne var ki, boyalardan ayrı olarak resmin niteliği ya da sanatçıların grup oluşturmalarına, çoğalmalarına, refah içinde yaşayabilmelerine nelerin yol açtığı konusunun ekonominin bir ilgi alanı olduğu hiçbir zaman düşünülmemiştir. Sanatsal başarıların, ilke olarak, bir dönemin ya da yerin gelişiminin bir parçası olduğu ileri sürülebilir. Ama malların üretimi ya da bilimsel veya teknik başarılarla karşılaştırıldığında pratik bir konumu yoktur. Böyle olması hiç de rasgele değildir. Bu konuyla ilgili tutumlar, çağdaş ekonomik toplumun doğasına sıkıca yerleştirilmiştir.

Sanatçı neden büyük örgüte uyum sağlayamaz?

Sanatçı doğası gereği bağımsız bir girişimcidir. Tüm yaratma çabasını kucaklayan adamdır; mühendis ya da üretim modeli yapan bilim adamının tersine, bir ekibin çalışması için işin bir bölümüne ilişkin uzmanlaşmış bilgi katkısında bulunmaz. Çünkü kendi kendine yeterlidir; örgütün amaçlarına öyle kolay teslim olmaz; böyle yapması, sanatsal açıdan örgüt için değerli olan görüşünü feda etmesi demektir. Örgüt için sanatsal bütünlüğü feda etmesi ise, sonuç iyi ya da kötü olsun, her zaman sanatçının kendi işine bakış açısıyla eşgüdümlüdür.

Örgütün desteğine gereksinim duymayan ve örgütün amaçlarını benimsemesi mümkün olmayan veya buna izin verilmeyen sanatçı, örgüte uyum sağlayamaz. Bu durum günlük konuşmalarda da sık sık dile getirilir. Son derece bağımsız bir insanı savunmak için örgütte onun «sanatçı bir yanının» bulunduğundan söz edilir. Çok zeki bir başbelası ya da işe alınamayacak kadar eksantrik biri içinse, «tepeden tırnağa çok fazla sanatçı ruhlı» denir. Öte yandan sanatçı herhangi büyük ve başarılı bir örgütte yaşamı sıkıcı, kısıtlayıcı, hatta boğucu bulur. Eğer birlikte çalıştığı kimseler hakkında iyi düşünceleri varsa bunları söylemesi beklenir.

Bağımsız küçük şirket aracılığıyla...

Sonuç olarak, örgütün senfoni orkestrası ya da bale topluluğu gibi sanatsal bir kuruluş olması dışında, sanatçı serbest girişimci (yani istihdam edilmeyecek biri) olarak işlev görür ya da özsaygısı olan bir mimarın durumunda olduğu gibi, sözünün geçtiği veya işinin kimliğini koruya-

bileceği çok küçük bir şirketin üyesi olur. Sinema filmleri, televizyon şebekeleri, büyük reklam acentaları gibi az sayıda sanayi, yapıları gereği, sanatçılarla daha karmaşık bir düzenlemeyle işbirliği yapmak zorundadır. Bu kuruluşların hepsinde de sanatçıların kendi aralarında olsun, örgütle olsun, çatışma ve uyumsuzluk olayları vardır. Budd Schulberg'in *What Makes Sammy Run?* (Sammy'i Koşturan Nedir?) adlı kitabı, Evelyn Waugh'nun «*Excursion in Reality*» (Gerçeklikte Gezinti) adlı kısa öyküsü, Rod Serling'in *Patterns* (Örüntüler) adlı kitabı gibi birkaç edebiyat eseri bu çatışmayı ve sanatçıların gözünde örgüt adamlarının hamliğini dile getirir. Bu sorun çoğu zaman, erkek ya da kadın oyuncuların, senaryo yazarlarının, yönetmenlerin, bestecilerin, ticari reklam yaratıcılarının, film stüdyosu, televizyon şebekesi ya da reklam acentasının teknisyen yöneticiler kadrosundan çıkarılması ve bağımsız küçük şirketlere yerleştirilmesiyle çözülür. Böylece büyük şirket de üretimi kolaylaştırıcı olanaklar sağlama, daha da önemlisi, ürünün pazarlanması, sergilenmesi ve reklamı işleriyle uğraşır. Aynı şekilde ressam, heykeltıraşlar, konser piyanistleri ve romancılar (1) da tek kişilik şirketler gibi ya da rock, dans ve folk müzik grupları gibi küçük ortaklıklar olarak çalışırlar ve kendilerini ya da ürünlerini pazarlamak için de daha büyük örgütlere başvururlar.

«Yaygın beğeniyi küçümseyen alıcı bulamaz»

İmalat işinin bir ölçüde sanatsal çaba gerektirdiği ve sonucun kısmen buna bağlı olduğu durumlarda, küçük şir-

(1) James Bond'un imalatçısı yazar Ian Fleming'in, ölümünden önce bir limited şirketle çalışmaya başlaması dünyada geniş yankılar uyandırmıştı.

ketin sanatsal üstünlüğü, daha büyük bir örgütle rekabette çoğunlukla onun yaşamasına izin verecektir. İyi sanatçılar örgüte boyun eğmeyeceklerinden ya da egemeyeceklerinden, büyük girişim en iyi yetenekleri değil, en uygun ve uzlaşılabilir olanları çalıştırmayı yeğler. Bu da aşağı yukarı «ikinci sınıf» tanımına girer. Örgüt açısından bu yalnızca bir zevksizlik ya da sapmış bir beğeni sorunu değildir. Büyük örgüt uzun süreli ve ekonomik üretim yarışına ayak uyduracak tasarımları elde etmek zorundadır. Sezgi, deneyim ya da pazar araştırmasına dayanarak insanlara nelerin satın alılabileceği konusunda bilgi sahibi olan kişilerin isteklerine sanatsal sağduyu boyun eğecektir. Sanatsal yargı, kabul edilebilirliğin bakış açısına bağımlıdır ve bu da sonuçta işlerliği olan ortak bir varsayımın etkisi altındadır. Bu varsayım bazen, yaygın beğeniye küçümseyen birinin hiçbir zaman alıcı bulamayacağı biçiminde dile getirilir. Sonuçta büyük şirket uzun süreli kazanca, teknik etkinliğe, düşük maliyetlere ve enine boyuna düşünülmüş bir pazar stratejisine sahip olur, ama iyi tasarımı bu uğurda harcamış olur. Otomobil sanayii, ev eşyası ve araçlarının seri üretimini yapan sanayiler ve diğerleri buna örnektir.

Küçük şirketin sanatsal üstünlüğü

Sanatçının egemen rol oynadığı ya da örgüt disiplininin nispeten daha gevşek olduğu küçük imalatçı şirketlerde, bireysel olarak kendini ortaya koymak için daha geniş imkân vardır ve bu sanatçı için önemli ve gereklidir. Dolayısıyla tasarım da çok daha iyi olabilmektedir. Ayrıca sanatçı egemen rol oynadığından, tasarım üretim hattının etkinliğine boyun eğmeyecektir. Bu da en etkin biçimde neyin üretileceği konusunda teknik uzmanın bilgisini ya

da neyin satılacağı konusunda pazarlamacının sezgisini değil, sanatçının neyin iyi olduğu konusundaki sağduyusunu yansıtacaktır. Böylece teknik olarak daha az kârlı olmasına karşın, küçük ölçeği nedeniyle küçük şirket üstün sanat avantajına sahiptir. Giyim, mücevher, saat, ev eşyası, diğer el yapımı ev gereçleri imalatında ve aşçılıkta, ev yapımında ve yayıncılıkta bu avantaj önemlidir. İstisnasız olarak küçük şirket pazarın üst ucu denilen kesime hizmet vermektedir, yani daha üstün beğeniye ya da (daha doğrusu) beğeni konusunda daha üstün kılavuzluğa sahip zengin müşterilere daha pahalı ürünler sağlamaktadır.

Bazı durumlarda küçük şirketler, çalıştırdıkları yetenekli kişilere ihtiyaç duyan, ama onları kendi başlarına istihdam edemeyen büyük şirketlerce, oldukları gibi korunurlar. Büyük elbise imalatçıları modelleri küçük tasarımcılardan alırlar; otomobil üreticileri İtalyan girişimcilerinin yardımlarını ararlar; DuPont kumaş desenleri için Paris ve New York'taki küçük firmalara başvurur. Bir DuPont yetkilisi birkaç yıl önce bir söyleşide, «Kimyager tuttuğunuzda o insanın size ne vereceğini bilmek kolay,» demişti. «Ama hiç kimse iyi sanatçıların nasıl tutulacağını bilmiyor, hem sanatçılar Wilmington, Delaware'de oturmayı dünyada kabul etmezler.»

Sanatsal yeniliğin pazarı küçüktür

Küçük şirket sanatçının işine duyulan talep eğrisinin kendine özgü yapısından da avantaj elde eder. Bu talep eğrisinin konumu, yani ürünü saptanan fiyattan satın alacak insanların sayısı, zamanın bir fonksiyonudur. Az önce vurguladığımız gibi, insanlar teknik yeniliğin iyi bir şey olduğuna, ilerlemeyle eşgüdümlü bulunduğu yürekten inanmaya ikna edilmişlerdir. Böyle olduğuna göre, piya-

sa bu tür yeniliğe genellikle olumlu yanıt vermektedir. Bu tutumlar, hiç kuşkusuz, planlı sistemin gereksinmeleriyle uyuşmakta ve onları yansıtmaktadır. Oysa halkın sanatsal yeniliğe tutumu böyle bir koşullandırmaya tâbi değildir. Dolayısıyla sanatsal yeniliğin yarattığı ilk izlenim hemen her zaman olumsuzdur. Yeni olan bir şey genellikle saldırgan ya da garip ve gülünç olarak nitelenir. İzlenimcilere, Kübistlere, Soyut Dışavurumculara olduğu gibi, Pop Sanatın temsilcilerine de böyle olmuştur. Düzyazı, şiir ve özellikle de müzik için benzer bir durum söz konusudur. Bunun sonucunda da sanatlarda yenilikçi eserlerin temel pazarı hep küçüktür; ancak beğeni geliştiği takdirde talep artar. Ama beğenenler de vardır. Bazıları da başkalarının beğenmeyip reddettiklerini beğenir görünmekten zevk alırlar, bunu özellikle çekici bulduklarından para ödemeye isteklidirler. Sanatsal başarının kalitesiyle karşılaşılırıldığında fiyatın ikinci plana atıldığı bu durumlar, bireysel ya da küçük şirket (2) için de uygundur.

Toplumsal ve bireysel başarı ölçüsü sanatlardan bilim ve tekniğe geçiyor

Geçmişte bolluğun en sık rastlanan göstergisi, sanatlara yapılan harcamaydı. Kamusal ve dinsel mimarinin ve süslemelerinin, halka açık eğlencelerin kalitesi, toplumsal

(2) Halkın teknik yenilikle sanatsal yeniliğe tepkisi arasındaki ~~karşıtlığın~~ toplumsal koşullandırmaya bağlı olması, bu olayın tam bir açıklaması olmayabilir. Görsel tepkilerin başlangıçta tutucu olması ve sonradan zamanla değişime uğraması da olasıdır. Bu nedenle, giyimde ya da otomobillerde hiç kimsenin sanatsal bir iddia taşıdığını düşünemeyeceği yeni gariplikler bir zaman sonra görsel açıdan tahammül edilebilir gelmektedir.

başarının görsel sınavıydı. Bir aile için de yaşanan yerin mükemmelliği, resim, heykel, ev eşyaları, yiyecekler ve yapılan söyleşiler benzer bir sınavdı. Bu özellikle Venedik, Floransa, Cenova, Amsterdam, Bruges ve Antwerp toplumları gibi güçlü biçimde ekonomik başarıya yönelik topluluklar için sözkonusuydu. Askeri ve cinsel yiğitlik, nezaket kuralları ve zarif davranışlarda ustalık, aşırı yeme ve içmeye dayanıklılık da uygarca başarının göstergeleri olarak sanatlara baş rakip sayılıyordu. Ticari kentlere gelince, bunlar saray ve saraylıların yaşadığı yerlerle karşılaştırıldığında, genellikle gösterinin tüm bu biçimlerine daha çok karşı koymaktaydı.

Çağımızda, hem toplumsal, hem de özel başarı ölçüsü olarak sanatlar büyük bir gerileme göstermiştir. Bilimsel ve teknik başarılar baskın bir biçimde daha önemli olmuş ve bir zamanlar askeri yiğitlikle ilgili olan saygınlık alanını da istila etmiştir. Artık çok az kişi, kara, deniz ve hava askerlerinin yiğitliğinden, disiplininden ya da geçit alanlarındaki hünelerinden söz etmektedir. Bunun yerine tankların, nükleer denizaltıların, uçakların ya da bunların güdüm sistemlerinin yetkinliği ilgi çekmekte ve ulusal başarının da ölçüsü olmaktadır. Uzayın keşfi ise, bilimsel ve teknik ustalığın ulusal başarı ölçüsü olarak kullanılmasına çarpıcı bir örnektir. Bir zamanlar Ortaçağ kentleri birbirleriyle katedrallerinin ve dekorasyonlarının görkemi açısından karşılaştırılırken, günümüzde süper güçler insanlı ya da insansız ay ve gezegen yolculuklarının ya da dünyamız çevresindeki uzay laboratuvarlarının sayısı, maliyeti ve buluşlarıyla yarışmaktadırlar. Bununla birlikte ödül hâlâ bir ölçüde fizik-ötesi ve manevi olmaktadır. (3) Bilim-

(3) NASA'nın uzay uçuş yöneticisi Dr. George C. Mueller, dönüşünde yaptığı konuşmada Amerikan halkına şu uyarıda bulunmuştur : «Geçici maddi refahınızı ruhsal huzur ve uzun süreli başarının yerine koyma-

sel ve teknik harcamaları haklı göstermek için ileri sürülen savın bir yanı, bu işin tam anlamıyla insanlığın büyük yararına olduğudur. Oysa ayın keşfi olayında insanlığın hiçbir yarar sağlamadığı ya da çok az yarar sağladığı genellikle kabul edilmiştir. Bu olayda bizim böyle bir yarar istememiş oluşumuz, entelektüel ya da manevi olgunluğumuzun bir ölçütüdür. İşte yine elverişli toplumsal erdemin etkisini görmekteyiz.

Kamu yatırımları bilim ve teknik alana akıyor

Teknik ve bilimsel başarılar aynı şekilde fizik, kimya, genetik, havacılık, bilgisayar teknolojisi gibi öteki alanlardaki başarıların kabul edilmiş bir ölçüsüdür. Birleşik Amerika'yla Sovyetler Birliği arasında resim, tiyatro, roman ya da sanayi tasarımı alanlarındaki başarıların karşılaştırılmasına aynı ölçüde önem vermeyi hiç kimse akıldan geçirmeyecektir. En azından son yıllara kadar iki ülkeden resim, şiir ya da müzik alanlarında en iyi ya da en ilginç eserleri seçip yarışmalı bir gösteri düzenlemeleri istenmemiştir. Böyle bir yarışma olsaydı, Amerikalılar sanat eserlerini seçerlerken, Kongre'de eleştirmenler tarafından komünist esinlemesi diye suçlanma olasılığı bulunan eserlerden kaçınacaklardı. Aynı biçimde Sovyetler de

yın.» Sözlerine devamla şöyle bir yakarışı dile getirmiştir : «Üçümzün başlattığı bu bitmemiş işe kendimizi öyle soylu bir biçimde adanalım ki, Tanrı adına, bu ulus insanoğlunun kaderini arayışında tüm insanlarla birlik olarak bu işi sonuna kadar götürsün.» Böyle bir bildirinin manevi açıdan gücü yine de abartılmamalıdır. Ne de olsa Dr. Mueller daha sonra General Dynamics'de yüksek bir ücretle genel müdür yardımcılığını kabul etmiştir. Bkz: Richard F. Kaufman, *Savaşın Kâr Edenler* (The War Profiteers). Indianapolis and New York, Bobbs - Merrill, 1970, s. 80.

burjuva çöküşünü yansıtan eserleri sergiye seçmeyeceklerdi. Teknik ve bilimsel kazanımlar toplumun başarı ölçütü olduğundan, bu konuları destekleyen eğitim ve diğer alanlara kamu fonlarının yatırılması hem uygun görülen, hem de çok arzu edilen bir durumdur. Apaçık nedenlerle, sanatların benzer bir talepleri olamaz.

Bu tür tutumların kaynağı konusunda hiç kimse kuşkuya düşmeyecektir. Bunlar teknisyen yöneticilerden (teknostrüktürden ve planlı sistemden, onların değerlerini topluma ve devlete zorla kabul ettirebilen güçlerinden kaynaklanmaktadır. Teknostrüktür bilim adamlarını ve teknisyenleri kapsar ve kullanır, sanatçıları değil. Çünkü teknik ve bilim onun amacına hizmet eder. Sanata da en iyi olasılıkla gereksinim duyar, ama onu belalı ve bilmeceli bulur. Bu tutumlardan da toplumun ve devletin tavrı ortaya çıkar. Teknik ve bilim toplumsal olarak gereklidir, oysa sanat bir lükstür.

Saygınlık ve sanatsal kalite

Sanatsal kazanım bir yandan toplumsal başarı sınavı olma durumunu yitirirken, öte yandan birey ve aile için önemini belki de artarak korumuştur. Gerçi bir ailenin saygınlığını ve genel toplumsal konumunu değerlendirmek için kullanılan gündelik ölçülerde sanatsal bir öğeden özellikle kaçınılır. Sözkonusu değerlendirmenin odak noktası bellibaşlı malların sağlanmasıdır. Üç yatak odalı evin sakinleri, iki odalı ev sakinlerinden daha «hali vakti yerinde» sayılır; bunun da ötesinde tam donanımlı bir mutfığa sahip ve bir otomobilli aileye karşılık iki otomobilli aile, toplum katında bir basamak daha tırmanır. Reklamalarda malların güzelliği değil de teknik yapısı ve yeniliği vurgulanır. Tüketim ürününün tasarımı bayağı ol-

duğu eleştirisi çoğu zaman haksızlık tepkisi yaratır. Halk bunu böyle istemektedir. Eleştirmen seçkincidir zaten.

Bununla birlikte daha üst gelir gruplarında sanatsal sağduyu ya da evin mimari yapısı, iç dekorasyonu, eşyalar, çevrenin görünümü, hatta yiyeceklerin ve eğlencenin kalitesi, saygınlık yaratma ya da kendi başına zevk verme aracıdır. Bu da sanatçıların çalışmaları için olduğu kadar, çoğu zaman kendi beğenilerine güvenemeyen kişilere rehberlik eden bireyler için de giderek büyüyen başlıca pazarı sağlamaktadır. Sonuçta çağdaş ekonomik faaliyetin önemli bir bölümü, ürünün teknik yararlılığına ya da üretimin etkinliğine değil, tasarımıyla ilgilenen sanatçıların kalitesine dayanmaktadır. Bazı sanayilerin temeli budur. Danimarka ve Finlandiya yapımı ev eşyaları çağdaş seçkinliğini teknik hünere değil, sanatsal değerine borçludur. Savaş sonrasında İtalyan sanayiinin «yeniden doğuşu» da aynı temele dayanmaktadır. İtalyan ürünleri teknik açıdan değil, görünüşleri açısından kusursuzluğa erişir. Daha az olmak üzere, benzer bir gelişim Birleşik Amerika'da da görülmektedir. Ancak bu henüz pek az farkedilmekte, yani hiç kimse gelecekteki sanayi gelişiminin temeli olarak teknisyen, bilim adamı ya da iş yöneticisine karşılık sanatçıyı özendirmeyi düşünmemektedir. Ancak küçük şirketin yaşama garantisini sağlayan, sanatsal kazanımın tekelidir.

Sanatçı toplumsal koşullandırmayla çatışacak

Bu nedenlerle sanatlar ve sanatsal başarıyı yansıtan ürünler daha uzun sürede ekonomik gelişime giderek odak noktası oluşturacaktır. Teknik ve bilimsel kazanımların insanın yaşamdan aldığı zevke hizmette en ön sırayı aldıklarını varsaymak için hiçbir neden yoktur. Tüketim genişler-

ken bir noktada güzelliğin akli aşan üstünlüğüne ilgi duyulması beklenebilir. Böyle bir geçiş, ekonomik sistemin hem niteliğini, hem de yapısını sınırsız ölçüde değiştirecektir.

Ama bu gidiş başarılı olmak için ilk başta, teknostrüktürün ve planlı sistemin kapsayamadığını ya da kullanamadığını çok küçük bir toplumsal role indirgeme konusundaki sosyal koşullandırmayla mücadele etmek zorunda kalacaktır. Böyle bir geçiş aynı zamanda sanatçının elverişli toplumsal erdemıyla de çatışma durumunda kalacaktır. Bu durumda sanatçının hem kendisi için, hem de genelde sanat için daha aşağı bir ekonomik ve toplumsal rolü kabullenmesine neyin yol açtığı konusunda birkaç söz söylemek yerinde olur.

Erdem parasal ödülle ters orantılı mı?

Bir kere sanatçı, ekonomi dünyasıyla yapısı gereği çok az ilişkisi olduğuna inandırılmaktadır. Gerçek sanatçının eserini değerlendirebilecek, onun anlatmak istediğine anlaşılabilir bir karşılık verebilecek olanların sayısının her zaman çok az olması gerektiği öne sürülerek sanatçının gururu okşanmaktadır. Böylece pazarı ve dolayısıyla parasal ödülü küçük olmalıdır. Bu azlık da onun erdemidir. Kendini hayattan yoksun bıraktıkça daha gerçek bir sanatçı olacaktır. Erdemin parasal ödülle ters orantılı olduğu inancını sanatçıyla tek paylaşan, daha bile alçakgönüllü olan din görevlileridir.

Sanatçının kendini böyle görmesinin iki toplumsal avantajı vardır. Bir kere sanatlara yapılan harcamadan tasarruf sağlar, çünkü parasal ödül çalışmayı geliştirmiyor, hatta belki de ona zarar bile veriyorsa, en az ölçüde tutulması gereği apaçıktır. Bunun da anlamı, küçük bir

azınlık dışında sanatçıların hepsinin yoksulluk içinde ya da yoksulluğa yakın durumda, ikinci derecede ve anonim bir konumda güven altında tutulmalarıdır. Böylece bunlar yöneticilerle, bilim adamları ya da teknisyenlerle toplumsal saygınlık konusunda yarışmazlar. Kamu fonlarının sanatları desteklemesi için bilim adamlarıyla ve teknisyenlerle rekabet de edemezler.

Sanata harcama yapmamanın özürü

Kamu kaynaklarına talebin daha da azaltılmasında, sanatçılar arasında da değişik ölçülerde kabul edilmiş bir inanç daha rol oynar, o da sanatların eğitimi konusunda yapılacak fazla bir şey olmamasıdır. Yalnızca para harcamayla istenilen sayıda bilim adamı ve teknisyen sağlanabilir. Oysa yetiştirilen sanatçı sayısı, doğuştan yetenekli kişilerin sayısını aşamaz ve her nedense -bu konuda bilinen hiçbir kanıt olmamakla birlikte- böyle bir yeteneğe sahip kişilerin nüfusun çok az bir bölümünü oluşturdukları varsayılmaktadır. Sonra, halk arasındaki başka bir inanışa göre, gerçekten esin sahibi bir sanatçı önüne ne engel konursa konsun bunları aşarak başarıya ulaşır. İşte böylece elverişli toplumsal erdem sanat eğitimine harcama gereksinimini en aza indirmektedir.

Şunu da anımsamakta yarar var: Bundan yüz elli yıl öncesine kadar, elverişli toplumsal erdem bilim adamını özel patronun destek ve himayesine muhtaç, parasal değerleri önemsemeyen, keşiş gibi biri saymaktaydı. Daha eski ve daha yerleşmiş olan sanatçının toplumsal vakarı ve kamusal kaynaklara talebi bilim adamınıninkinden büyüktü. Çoktandır keşişvari kökenlerinden sıyrılmış olan bilim adamının yaratıcı içgüdüsüne kişisel refah ve kamusal desteğin zarar vereceği bugün artık akla hayale getiril-

memekte, tersine bunların gerekli olduğu düşünülmektedir. Buna karşılık sanatçı hâlâ çok büyük ölçüde özel patronluğa bağımlıdır. Toplumun geri kalanıyla birlikte şu görüş açısı ona da kabul ettirilmiş bulunuyor: Sanatlara kamusal destek, sanatsal ruhu tehlikeli biçimde bastırabilir. (4) Sonuç olarak kamusal fonlardan bu yolla edilen tasarruf, aya yolculukla sanatları aynı kefeye koyacak bir toplumla karşılaştırıldığında, çok büyüktür.

Planlı sisteme hizmetten azat...

İşte böylece sanatlar, bireysel ve küçük şirketlerin sığınakları olmayı sürdürecektir. Aynı zamanda ekonomik yaşamın genişleyen bir parçası da olacaktır. Sanatsal gelişmeden zevk alma olanaklarının görünen bir sınırı yoktur; üstelik bunlar teknik gelişmeden duyulan hazdan hiç kuşkusuz çok daha büyüktür.

Ne var ki, sanat, bilim ve teknoloji konusunda varolan tutumlarımızın kaynakları daha iyi anlaşılabilse, bu gelişme çok daha büyük olabilirdi. Günümüzde sanatların hem özel, hem de kamusal kaynaklara olan talebi, teknik ve bilime oranla ölçülmeyecek kadar küçüktür. Gördüğümüz gibi, böyle olmasının nedeni halkın tercihi değil, koşullandırılmış inancın sonucudur. Sanatçılar da dahil insanlar, teknostrüktürün ve planlı sistemin gereksinmelerine hizmet eden, onların hak ve yetki sınırları içinde kalan önemlilik ve önceliğe razı olmaları gerektiğine inandırılmışlardır.

Böyle bir inancın azat edilme, yani planlı sisteme hizmetten kurtarılma yolları hiç kuşkusuz, ileride yine ele almamız gereken bir konudur.

(4) Sanayinin gereksinme duyduğu mimarlar, ekonomik ilginin ya da kişisel refahın sanatsal başarıya zarar verdiği görüşünden bağışık tutulmaktadırlar.

VIII. ÖZSÖMÜRÜ VE SÖMÜRÜ

Örgütte insanlar önceden belirlenmiş kurallarla uyum içinde çalışırlar. İşe geliş ve çıkış saatleri belirlidir; harcanacak çabanın enaz ölçüsünü de günlük iş zorunlu olarak belirlemiştir. Bu ya denetlemeyle, ya işçinin tutturması gereken ölçülerin yerleştirilmesiyle, ya özellikle üretim hattında olduğu gibi makinelerin kullanılmasına ayak uydurma zorunluluğuyla ya da parça başı ücret ve özel niceliksel çalışmaya prim gibi özendirici sistemler aracılığıyla sağlanır.

Çağdaş işçi sendikalarının baş işlevi, işçinin tâbi olduğu bu kuralları bir ölçüde onun kendi hak ve yetki alanına getirmek, bunların niteliği ve uygulanması konusunda dolaylı da olsa söz söyleyebilmesini sağlamaktır. Bunun da anlamı, örgütteki birçok kişi için yalnızca enaz değil, ençok çaba harcama düzeyinin de belirlenmiş olması, başka bir deyişle bunun da kurallara tâbi bulunmasıdır. Bakış açısına bağlı olarak, bu yönden kurallara tâbi oluş, ya çağdaş sanayiye insancıl etkisi yönünden övülmekte ya da işçinin verimliliğine keyfi bir sınırlama getirmesi yönünden yerilmektedir.

İş başından aşkın yönetici görüntüsü

Görüleceği gibi, çabayı belirleyen ya da sınırlayan kurallar, kişi örgüt hiyerarşisinde yükseldikçe önemini sürekli olarak kaybetmektedir. Beyaz yakalı işçiler için çalışma düzeyi, onaylanan akli başında davranışlarla özdeş sayılabilecek gayretkeş ve gönüllü çaba gösterilmesiyle garantiye alınmaktadır. Bu tür davranışların genelde varolduğu bir örgütte, yüksek moralden söz edilir. Neşeli, uyusal işbirliği çabaları gibi bu morale katkıda bulunan her şey, elverişli toplumsal erdem açısından yere göğe konmaz. Örgütün daha yüksek düzeylerinde kurallar giderek kaybolur, yerlerini yükselme mücadelesinde rekabet, ya da belki daha önemlisi, kişinin akranları tarafından tasvip ve saygı görme isteği, belki kendisinden korkulması isteği alır. Bunlar da, en azından bir ölçüde, örgütün amaçlarına görülebilir bir katkı sayesinde elde edilir. Çoğu zaman çıkan sonuç da şudur: Kişi çaba isteyen kurallardan bağışık oldukça, daha az değil, çok daha fazla çaba harcar. Çalışma saatlerinden kendine zaman ayırmamalıdır. Günlük işde kendini ve diğerlerini, düşünce ve çabalarının yoğunluğuyla etkilemelidir. Boş zamanını sözümona sorumluluklarını düşünmekle ya da sağlığına veya iş verimine yükseltmeye yönelik dinlenmeyle geçirmesi ya da öyle yaptığını söylemesi gereklidir. Kendine özgü bazı durumlarda iş yöneticisinin çalışma sorunlarını eve taşımaması istenebilir. Ama bu enderdir. Harcanan çabaya verilen gösterişli önem, her zaman için sağlam bir meslek statejisi sayılmıştır. Bir erkeğin işi başından aşkın bir yönetici olarak tanınmaya ihtiyacı vardır. (1)

(1) Üniversitelerde bunun tersine, elverişli toplumsal erdem, zorlu çabalara daha tasarruflu bir yaklaşıma önem verir. Tefekküre dalmış ve

Resmi kuralların yerine ödüllendirici ya da cezalandırıcı sistem

Küçük şirkette, gösterilen çabayı garantiye almanın bir yolu olan kurallar önemini kaybeder. Bunların yerini, bireysel girişimciyi çabaları için büyük çapta ödüllendiren ya da tembelliği ve beceriksizliği için cezalandıran özendirici sistem alır. Yanında çalıştırdığı az sayıdaki kişiler için de resmi kuralların yerine, kişisel gözetim ve denetim vardır. Çalışma kurallarının kolaylıkla belirlenemediği dağınık ve standartlaşmamış işlerde gösterilen çabanın bu yolla garantiye alınması özellikle yararlıdır.

Ayrıca birçok hizmette olduğu gibi, başarının işe adan enerjiye ya da teknik beceriye değil, daha çok müşterinin öznel tepkisine dayandığı durumlarda da son derece yararlı olmaktadır. Böylece benzin istasyonunda ya da motelde çalışan birinin doğal olarak asık olan suratını «açıktan açığa hakaret düzeyi»nin altında tutması, hatta «yardıma hazır» denilen biçimde saygılı bir nezaket gösterebilmesi, çok çalışmasından ya da teknik beceriden daha önemli olabilir. Bu da onu davranışları nedeniyle kişisel olarak ödüllendirmek ya da cezalandırmakla en iyi biçimde sağlanır.

birazcık da güvenilir olmayan kişi değerlidir. Uzun, insanı yenileyici tatiller yapmak bilgelik saygınlığına katkıda bulunur. Son derece meşgul olan bir öğretim üyesi, düşünce adamı olarak yetersiz olduğu ya da bilim alanındaki bir eksikliğini bu meşguliyet kılıfıyla sakladığı ya da en azından kıt olan zihinsel enerjinin tasarruf edilmesi gerektiğinin bilincinde olmaması gibi yargıların tehlikesiyle karşı karşıya kalır. Tam anlamıyla tembel bir profesör, normal olarak çalışan bir meslekdaşına rastladığında çoğu zaman şu öğüdü verir: «Aşırıya kaçmıyor musun? Bu konuda daha dikkatli olmak gerekir.»

Elverişli toplumsal erdem olarak

Harcanan çabanın en alt düzeyini saptayan kurallardan vazgeçmek, hiç kuşkusuz, en üst düzeyi sınırlayan kurallardan da vazgeçmek demektir. Bunun anlamı, yasa ve **geleniğin bazı esnek yasaklamaları bir yana, bireysel girişimcinin çalışma saatleri ve gösterdiği çabanın yoğunluğu konusunda hiçbir kural bulunmamasıdır.** Bir başka deyişle, kişi isterse daha uzun süre, daha sıkı ya da daha akıllıca çalışarak, ekonominin örgütlenmiş ve kurallarla yönetilen bir kesimindeki daha iyi donatılmış işçinin yüksek teknik verimliliğine eşit düzeye gelebilir. Böyle yapmakla harcadığı yararlı ve etkili çabanın birim başına olan ücretini düşürmüş olur. Olayı farklı bir biçimde ortaya koyarsak, işgücü kendisini içerdiği için bu işgücünü sömürmekte, örgütün tersine, hemen tümüyle özgürdür. Burada sömürme sözcüğünün tam anlamında kullanıldığına, yani ekonomik gücünün olmaması nedeniyle bireyin, ekonominin genellikle bu tür çabalara ödediğinden daha az bir ücretle çalışmaya yönltilmesi durumunu tanımladığına dikkat edilmelidir.

Kendi kendini sömürme küçük şirketin yaşayabilmesi açısından son derece önemlidir. Tarımda da yaşamsal önem taşır. Perakendecilik, lokantacılık, onarım hizmetleri, ev işleri hizmetleri ve benzerleri gibi küçük ya da tek kişilik girişimler için de büyük öneme sahiptir. Yüksek nitelikli hizmeti düşük maliyete elde etme yolu olarak öylesine yararlıdır ki, Polonya, Macaristan, Yugoslavya gibi bazı komünist ülkeler, perakende benzin satış yerleri, lokantalar, kafeler ve öteki ticari hizmet işletmelerinde kendi kendini sömürmeye olanak tanıyan özel girişimciliğe izin vermektedir. Bu ülkelerde sözkonusu hizmetler, bu tür bir öz-sömürünün karşısında olan Sovyetler Birliği'nden daha elverişli, hızlı ve ekonomik bir biçimde yapılmaktadır. Kü-

çük girişimcinin kendi kendini sömürmesinin elverişli toplumsal erdem katında önemli bir yer bulunması da şaşırtıcı olmasa gerek...

Özsömürü tarım alanında yaygın

Çoğunluğun kafasında sömürü kavramı çalıştırılanlarla ilgilidir; işverenin ya da iş sahibi girişimcinin kendi kendini sömürmesi pek öyle bilinen bir durum değildir. Ekonomik ve toplumsal açıdan bunun, çalıştırılan işgücünün aynı muameleye maruz kalmasından bile daha önemli olması mümkün görülmektedir. Bununla birlikte uygulamada, kendi kendini sömürme ve çalıştırılan işgücünün sömürülmesi çağdaş ekonomide el ele gider.

Belirtildiği gibi, küçük çapta işveren çalıştırdığı kişilerin iş randımanını kurallar koyarak değil, kişisel denetimle sağlar. Ve bu işveren, kendisini belli bir çaba karşılığındaki ödülünü azaltmaktan alıkoyacak kurallar bulunmadığından, aynı şekilde yanında çalışanların ödülleri de kısılmasını engelleyen her türlü kurala karşı şiddetle direnir. Kendinden istediklerini doğal olarak onlardan da isteyebileceğini varsayar.

Bu eğilimin en belirgin olduğu alan tarımdır. Çiftçinin ve ailesinin özsömürüsü çoktan beri büyük onay görmüş bir davranıştır, yani ileride yeniden ele alacağım elverişli toplumsal erdem güçlü bir gösteresidir. Hasat, hava, ürünün elde edilmesindeki olağandışı koşullar da gözönüne alındığında, bu durum çiftçinin çalıştırdığı işgücünü de aynı biçimde sömürmeye hak kazanmasına temel oluşturmaktadır. Birleşik Amerika'da bu hak evrensel olarak tanınmıştır; çiftçi normal olarak çalışma saatlerini ve ücretlerini düzenleyen yasalardan bağışiktır ve tarımdaki işçi sendikaları Ulusal Emek İlişkileri Yasasından yararlan-

mazlar. (Sendikalardan ve yasalardan bu bağışıklık, hiç kuşkusuz, özsömürünün bulunmadığı çok büyük çiftlikleri de kapsamaktadır.)

Küçük girişimci neden sendikaya direnir?

Çiftçiyle birlikte küçük kent tüccarı, küçük imalatçı ya da öteki küçük çaplı işverenler, sendikalara, ücret ve çalışma saatleri yönetmeliklerine, sosyal güvenlik yönetmeliklerine ve çalışma koşullarını düzenleyen diğer kural-lara karşı güçlü bir direnç oluştururlar. Oysa toplumsal düşüncenin koşullandırılması düzeyinde sömürüyle daha yakından ilişkili olan büyük şirketler, çok daha az direnme gösterirler. Bu da sorunları yüzeysel olarak ele alan herkes için bir bilmecedir. İyi küçük adamın böylesine kötü olması nedendir acaba? Genellikle şöyle bir sonuca varılır: İşinin ölçeği küçük olanın toplumsal konuları kavrayış yeteneği de doğal olarak küçük olur ya da toprakla uğraşmanın zekâyı geri bıraktıracı bir yanı vardır. Her zaman-ki gibi, geçerli açıklamanın ekonomik koşullarda yer aldığını görmekteyiz. Küçük girişimci, kendi pazarında görece olarak güçsüz bulunduğu-ndan, daha yüksek ücretleri ya da kârları fiyatına yükleyip kamuya yansıtabilecek durumda değildir. Ve harcadığı çabaların karşılığı olan ücrette indirim yapabilmesi sayesinde iş yaşamını ancak sürdürebileceğinin de farkındadır. Aynı hakkın yanında çalıştırdıkları için de geçerli olmasına çalışmaktadır. Böylece sendikalara, asgari ücret yasalarına ya da ödediği ücretleri artırabilecek herhangi bir düzenlemeye karşı çıkar ve direnir.

Gagalanarak öldürülen adamın özgürlüğü

Büyük kuruluşun aldığı toplumsal övgü azdır. Buna karşılık küçük girişimcilerin tümü evrensel olarak hayranlık kazanır. Bunun bir bölümü toplumsal geçmişe özleminden kaynaklanır; küçük çaplı işadamları klasik olarak rekabetçi ekonominin küçük şirketinin çağdaş karşılığıdır. Böyle olunca da daha yalın ve anlaşılabilir bir dünyanın kalıntısı sayılmaktadır. Toplumun rahatına ve yararına hizmet eden her şey, övgü konusudur.

Böyle olunca, her övülen şey yakından incelenmeye gelmez. Bağımsızlığın sağlıklı bir belirtisi olarak küçük girişimciye şapka çıkarılır. Gelgelelim bu bağımsızlığın sınırlarının ilke ve uygulamada zorlu bir yaşam mücadelesiyle çizildiğine değinilmez. Örgüt adamının tersine, onun siyasal ve toplumsal görüşlerinde hayran olunacak kadar serbest olduğu söylenir. Belirtildiği gibi, bunların kişisel çıkarın acımasız bir görüntüsü olması gerekir. Örgüt dışında yaşayan kişinin örgüt disiplininin özgür olmanın keyfini sürdüğü söylenir. Ona hiç kimse emir vermez, işini denetlemez. İsteddiği insanın gözünün içine çekinmeden bakabilir. Bu özgürlüğün, iş yaşamı müşterilerin insafına kalmış biri için çoğu zaman ihtiyatlı davranmak, kurulu düzene uymak, saygıyla eğilerek hizmete hazır olmak, hatta kölelik anlamına geldiğine işaret edilmez. Gagalanarak öldürülen bir adamın özgürlüğüdür bu.

Piyasa sisteminin acımasız koşulları

Büyük kuruluşların çalışma saatlerinde, harcanması gereken çabada ve tüm öteki iş koşullarında sınırlar bulunduğundan hiç kimsenin kuşkusu yoktur. Bu tür insan-cıl kuralları koymak ve savunmakta sendikaların rolü al-

kışlanır. Devletinki de. Buna karşılık piyasa sisteminde sabah erken kalkıp geç saatlere kadar çalışan, zorlu çaba göstermekten sakınmayan ve bu tempoyu düşürmeyen, gece gündüz her saatte müşterilerin hizmetinde olan küçük çaplı girişimci övgüye layık bir kişidir. Çalışmaktan sıkılmak diye bir şey bilmez, kendini kamu yararına adanmıştır ve gençler için de örnek alınacak biridir. Özellikle kentte işe girip geceleri de çalışan, haftasonlarında ve tatillerde toprağını işleyen, karısıyla çocuklarını da aynı şekilde çalıştıran çiftçi, sağlam yapılı bir yiğittir. Bundan yalnızca kendisi için yarar sağlamakla kalmaz, nerede yaşıyorsa oranın, örneğin İsveç, Hollanda, Norveç, Almanya, İskoçya ya da Japonya'nın kırsal kesimindeki tarım sanayii için de övgü kazanır. Böyle bir çabanın piyasa sistemi koşullarınca zorunlu kılındığı üzerinde durulmaz. Bunun çocukların sağlığına zararlı olabileceği, tarım kesiminde sendikaların, asgari ücretin, hatta işçi tazminatının, böyle bir korumaya en çok ihtiyacı olan bu emekçilere sağlanmaması demek olduğu da belirtilmez. İşte bu da elverişli toplumsal erdemin yetkesidir.

Piyasa sistemi işte böyledir. Bu son üç bölümde incelediğimiz örgütlenme olanağını safdışı eden etkenlere ek olarak, ekonominin bazı kesimlerinde şirketin küçük kalmasını sağlayan sınırlayıcı kurallar bulunduğu da açıkça görülmektedir. Avukatların, doktorların (ve yakın zamanlara kadar borsaların) ancak bireysel mal sahiplikleri ya da ortaklıklar biçiminde çalışmaları, yasalar ya da meslekî ahlak tarafından öngörülmektedir. Geçmişte bazı devletler tarımda şirketleşmeyi yasadışı saymışlardı. Genelevler, muzır tacirleri, kocakarı ilacı satanlar, gizli kumar oynatanlar gibi yasadışı ya da yarı yasadışı girişimler, şirketleşme izninin sağladığı büyüme olanaklarından yoksundurlar. Bunların hepsi, ekonomik faaliyetin bu alanlarında kuruluşu küçük tutma eğilimdedirler; hoş belki

de sözkonusu işlev ve hizmetlerin doğası gereği bu iş büyük bir olasılıkla nasıl olsa böyle olacaktır.

Küçük girişimin yaşama şansı var mı?

Yarım yüzyıl ya da daha uzun bir süredir, küçük şirketin ortadan kalkmaya mahkûm olup olmadığı, bir başka deyişle, ekonominin kaçınılmaz eğiliminin büyük ölçekli girişimler doğrultusunda olup olmadığı tartışılmaktadır. Neo-klasik öğretinin sadık savunucuları, küçük şirketin sistem açısından taşıdığı önem konusunda her zaman için ikna edilirler. Bu, piyasa sisteminin belirsizliği en az olan görüntüsüdür. Sözkonusu savunucular eğilimlerine göre ikiye ayrılırlar. Bir bölümü küçük şirketin yok olma tehlikesiyle karşı karşıya bulunduğunu, dolayısıyla devletin etkin koruma ve desteğini gereksindiğini ileri sürerlerken, bir bölümü de küçük şirketin (ve dolayısıyla kendi sistemlerinin) geleceğinin tümüyle güvende olduğunu savunurlar.

Gördüğümüz gibi, tarım işlerinin çoğu, coğrafi olarak dağılmış hizmetler, sanatla ilişkili çalışmalar örgüt yapısına uygun değildir. Hatta örgütlenme mümkün olsa bile, girişimci büyük örgütlerle rekabette hayatta kalabilmek için kendi parasal ödülünü kısıma, iş çabasını yoğunlaştırma ve belli sınırlar içinde bunları yanında çalışanlara da uygulama durumundadır. Küçük girişimci varoluşunu böylece sürdürecektir. Kaldı ki, tüm ekonomik faaliyetteki payının, yani örgütlenmekten gelmeyen payının azalacağını düşünmek için belli bir neden yoktur. Bundan sonraki bölümde ele alınacak konular, piyasa sistemindeki gelişmenin ekonominin örgütlü kesimindeki gelişmeden daha aşağı kalacağı konusunda kuşku bırakmayacaktır. Ancak bu, piyasa sistemindeki gelişmenin planlı sistemdeki-

ni aşması gerektiği anlamında, yani görece bir kavram olabilir. Ekonomi biliminde kişinin görece terimlerle düşünebilmesi hayli önemlidir.

Eşitsizlik varsayımı

Piyasa sisteminin, hiç değilse kısmen, katılanların ödül-lerini kısılabilmek sayesinde sürmesi, apaçık ve pek uğursuz bir sonuca yol açmaktadır. Bu da ekonomik sistemin farklı kesimleri arasında eşitsizlik olduğu varsayımıdır. Elverişli toplumsal erdem de, insanların daha az parasal kazanç elde etmeleri gerektiğine, bu kazancın açığını toplumsal erdemin karşılayacağına kendilerini inandırmalarına yardım ederek bu varsayıma katkıda bulunur. Söylemek gereksiz, eğer sistemin bir kesimi maliyet ve fiyatları konusunda söz sahibiyse ve bundan öteki kesimin de maliyet ve fiyatları oluşuyorsa, eşitsizlik varsayımı çok daha güçlenir. Bu da sonuçta bir kesimin öbür kesim üzerinde güç sömürüsü yapması demektir.

Göreceğimiz gibi, ekonominin kesimleri arasında böyle bir sömürü gerçekten vardır. Az önce belirtilen eşitsiz gelişmeyle birlikte bu olgu, ekonomiyi bir değil iki sistem olarak incelemenin ana nedenlerinden biridir. Ancak bu konulara girmeden önce ekonominin öbür yarısını incelemek gereklidir. Yapılan işin örgütlenmeye elverişsiz oluşu, çok sayıda şirkete büyümeyi yasaklar. Oysa bazı işlerin örgütlenmeye elverişli oluşu, az sayıda şirket için sınırsız büyümeye olanak verir. Bu tür büyümenin söz konusu olduğu alanlara ilerde yine döneceğiz.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Planlı Sistem

IX. KOLEKTİF BİLİNCİN YAPISI

İleri kapitalist ülkelerde, servete dayalı eski seçkinlerin yerini, yavaş yavaş bilim ve teknolojiye dayalı yeni seçkinler almaktadır.

ROBERT L. HEILBRONER
New York Times Dergisi

Örgüt demek, birkaç ya da birçok bireyin uzmanlaşmış çaba veya bilgilerini, bir tek kişinin çaba veya bilgileri yerine kullanmak demektir. Pek çok ekonomik faaliyet için örgüt hem mümkün, hem de gereklidir. Standart mal ve hizmetlerin üretiminde, örneğin otomobil, çelik, enerji, telekomünikasyon gibi dallarda çalışanların geniş coğrafi alan içinde yoğunlaşma bölgeleri oluşturmalarına olanak vardır. Sanatla ilgili ya da daha başka dallarda aynı imkân bulunamaz. Yukardaki tür mal veya hizmetler, kişiliklerle bağdaştırılmaya ihtiyaç gösteren şeyler değildir. Ya da uçak yolculukları gibi hizmetler bir dereceye kadar kişilikle bağımlı olsa da, aslında onlar da standartlaşmaya elverişlidir. Bunu hosteslerin giysilerinden, saç biçimlerinden, sizin uçağa binişinizi her seferinde «biz-

ler için bir zevk» diye nitelendirmelerinden anlayabilirsiniz. Demek ki, örgütlenme orada da mümkündür.

Aynı zamanda gereklidir de. Standart mal ve hizmetlerin üretilmesi, ürünlerin ve üretme süreçlerinin belli ayrıntılarıyla ilgili teknik bilgiye sahip uzmanlara ihtiyaç gösterir ya da bunlarda değişme ve gelişmeyi mümkün kılan bilgiye katkıda bulunabilecek kimseleri gerektirir. Uzmanlaşmanın ikiz kardeşi her zaman örgütlenmedir. Tek başlarına teknik açıdan yetersiz ve büyük ölçüde yararsız olan bireyleri, diğer uzmanlarla çalışma ilişkisi içinde bir araya getirip onlardan yararlı ve yeterli sonuçlar alınmasını sağlayan örgüttür.

Örgütlenme ve «teknostrüktür»

Bununla birlikte teknik uzmanlar yalnızca bir türün en açık seçik örnekleridir. Şirket için büyüme örgütlenmeyle mümkün olur. Buna paralel olarak da piyasalarda, toplum davranışları ve devletle ilişkiler üzerinde giderek güçlenen bir kontrol olanağı doğar. Bunun ürün planlama, fiyat koyma, piyasa stratejileri oluşturma, satış ve reklamları yönetme, satın almaları planlama, halkla ilişkileri ve devletle ilişkileri düzenleme aracı olarak kullanılmasında yine uzmanlar gereklidir. İçinde uzmanlar bulunan örgütü kusursuz hale getirmek ve yönlendirmek için de daha başka uzmanlara gerek vardır. Sonunda şirketin yönlendirici yönetimini belli bir birey değil, bir grup üstlenir ve bu grup da bilim adamlarından, mühendis ve teknisyenlerden, satıcı, reklamcı ve pazarlamacılarından, halkla ilişkiler uzmanlarından, lobicilerden, avukatlardan, başkent bürokrasisini adamakıllı tanıyıp onu nasıl etkileyebileceğini bilenlerden, koordinatörlerden, müdürlerden ve yöneticilerden kuruludur. Bunun adına «teknostrüktür» denir. Komuta ar-

tık herhangi bir bireyde değil, teknostrüktürdedir. «Bugünün ve yarının yönetim sorunlarının aşırı karmaşık olduğuna... kararların her zaman bir ekip tarafından alınması gerektiğine inanıyoruz.» (1)

Şirketin iş konusu örgütlenmeye ayak uyduramayacak gibiyse, o zaman şirketin büyüklüğü tek kişinin enerjisinin ve entelektüel yeteneklerinin elvereceği düzeyle sınırlı kalır. Bu kişinin sözü edilen yetenekleri çok ya da az olabilir, ama ne de olsa bir sınırı vardır. Oysa konu örgütlenmeye uygunsa, şirketin büyüyebilmesinin bir üst sınırı yoktur. Az sonra göreceğimiz nedenlerle, şirket çok fazla büyüyebilir. Ekonominin bu kesimini az sayıda çok büyük şirketler oluşturur. Bu kesimin en çok göze çarpan özelliği de budur.

Büyümenin sınırı var mı?

Bu özelliğin neo-klasik ekonomi modelinde, nasıl olmuşsa, ortaya konmadığını vurgulamak gereklidir. Bu modele göre şirketin istediği, kârını en üst düzeye çıkarmaktır. Maliyetler büyük ölçüde şirketin kendisi dışındaki etkenlerce saptanır. Ürettiği mallara olan talep de kendi dışında saptanır. Belli bir zamanda sahip olabileceği teknoloji düzeyi de aynı biçimde, kendisinin değiştiremeyeceği dış koşullar arasındadır. Bunların böyle olması, o şirket için bir optimal çalışma ölçeğinin ortaya çıkmasına yol açar. Şirket o büyüklükteyken, maliyetle fiyat arasındaki farkın satış miktarıyla çarpımı, en yüksek değeri verir. Ekonomik pedagojinin büyük bir bölümü, eskiden kalma, unutulmuş, ilkel geometri ve matematik bilgilerine dayalı

(1) Robert Spencer'in Lufthansa Yönetim Kurulu üyesi Hans Süssenguth'la yaptığı röportajdan, *The American Way*, Haziran 1972, s. 20.

narak bu noktanın nasıl hesaplanabileceğini öğretir. Her girişim için böyle bir optimal ölçek vardır, bir sınır vardır, der. Bu sınır elbette ki aşılabılır, ama ancak o şirketin yönetimi kötü niyetli ve mantıksız bir devleşme hırsına kapılmışsa, çıkarlarına ters düşen bir büyümeyi seçmişse aşılr, der.

Çağdaş girişimin davranışını anlayabilmek için, tarihten kalma bu basmakalıbı baştan reddetmek şarttır. Zaten bunun doğru olabilmesi için maliyetlerin, fiyatların, talebin ve teknolojinin, şirket büyüklüğünden etkilenmiyor olması gerekirdi. Eğer şirket büyüdükçe maliyetlerini, teknolojisini, fiyatlarını, müşterilerinin ve devletin tepkilerini daha iyi kontrol edebiliyorsa, yani bunların hepsi şirketin büyüklüğüne bağlı değişkenlerse, o zaman kârların en üst düzeye ulaştığı ölçek şirket büyüdükçe genişleyecektir hiç kuşkusuz. Böyle bir durumda büyüme ve onunla birlikte gelen maliyet, teknoloji, fiyat, talep ve devlet ilişkileri kontrolü, kârları en yüksek düzeye çıkarmanın bir yolu olabilir. Hem zaten az sonra görüleceği gibi, kârları en yüksek düzeye çıkarmak da teknostrüktürün başta gelen amacı değildir. Belli bir kâr eşiğini aştıktan sonra, teknostrüktürün üyeleri en büyük ödülü büyümeden elde etmeye başlarlar. Kabul edilen ekonomi bilimi, günümüzün modern ekonomik toplumunun en temel eğilimini anlayabilme konusunda ciddi bir engel oluşturmaktadır. O temel eğilim de şirketlerin çok büyümesi ve hâlâ da büyümeye devam etmesidir.

Gücün bireyden gruba geçmesi

Planlı sistemdeki şirketler, ki bundan böyle bunlara kuruluş diyeceğiz, hiçbir biçimde aynı türden değildirler. Bir uçta, nispeten küçük sayılabilecek kuruluşlar vardır;

bunlar örgütlenmeleri hâlâ başlangıç düzeyinde olan ve piyasa sisteminin bireysel yönetiminden bu kesime geçişin ilk aşamalarında bulunan şirketlerdir. Buna karşılık öbür uçta General Motors bulunmakta, temel hizmetler dalında da (satış açısından değilse bile mevcutlar açısından en büyük olan) Amerikan Telefon ve Telgraf Şirketi akla gelmektedir. Küçük boy kuruluştan bu devlere doğru ilerlerken, herhangi bir bireyin rolü giderek önemsizleşmekte, örgütün yetkisi artmaktadır. Belli bir yaşa gelmiş çok büyük kuruluşlarda (bunları «olgun devler» diye adlandıralım) örgütün gücü mutlaktır.

İster kamu, ister özel olsun, bir örgütün belli bir bireyin yönlendirici eline bağımlı bulunmadığını hayal etmek bize oldukça zor gelir. İnsan kişiliğindeki övgü bekleyen o boş gurur, hayatı anlaşılabilir hale getirmek için iyilerle kötülerin kimler olduğunu kesinlikle bilebilme isteği, daha sonra değineceğim entelektüel ilgi ve arayışlar, güç denilen şeyi hep belli kişiliklerle bağdaştırma eğilimindedir. Oysa şirketin büyümesi sırasında, hele zaman da geçerken, gücün bireyden teknostrüktüre kaymasında iki etken rol oynar.

Ortak kararın güçlü yetkisi

Birinci etken, ortak kararın o güçlü yetkisidir. Daha önce de değinildiği gibi, örgüt demek, uzmanların bilgilerini bir karar alabilmek için birleştirmesi demektir. Bu kararlar birden fazla kişinin bilgisine, tecrübesine ve sezgilerine ihtiyaç gösteren kararlardır. Bu hemen hemen tüm önemli eylemler için böyledir. Birey yeni bir otomobili, bir roketi ya da deterjanı, tasarım, üretim ve pazarlama aşamalarından geçirmeye yetecek bilginin ancak küçük

bir dilimine sahip olabilir. Demek ki, bunların tasarımı yapılmalı mı, geliştirme aşamasına geçilmeli mi, üretim yapılmalı mı, bunlar satılabilir mi gibi kararları asla bir tek kişi veremez. Gerekli yatırımı da bir tek insan sağlayamaz. Bu işler için grup kararları gereklidir. Komisyonlar oluşturulmalıdır. O komisyonlarda her üye, kendi uzmanlık bilgilerini ortaya getirir, katkıda bulunur.

Buradan bir sonuç daha çıkmaktadır. Bu karar mekanizmasının parçası olmayan, ama yine de kararları değiştirmek, kararlara karışmak isteyen kişi, bu işi yetersiz bilgilere dayanarak yapıyor demektir. Arasına çıkagelip örgütün kararlarını gözden geçirmek isteyen sermayedarın durumu böyledir. Yönetim kurulu üyesi de olsa, durumu yine böyledir. Örgütün üst kademelerinden olduğu halde karar mekanizmasına katılmamış herhangi birinin durumu aynıdır. Hiç kuşkusuz sendikadan ya da hükümetten gelen bir denetçi için de aynı durum söz konusudur. Bu tür müdahaleler kişisel düzeyde kalıp bilgi eksikliği göstereceğinden, zararlı ve tehlikelidir. Sonuç olarak güç de, kuruluş ortaklarının ya da onların yönetim kurulundaki temsilcilerinin elinden çıkıp, şirketin yönetim kadrosunun eline geçmektedir. Bir kere oraya geçtikten sonra da, yine aynı nedenle, karar alınması sırasında bilgilerini katmış olan bireylere düşey doğrultuda geçiş yapmaktadır.

«Bürokratik kibir»

Genelde alınan kararların sayısı da, karmaşıklığı da kuruluşun ölçeği büyüdükçe artmaktadır. Elbette ki bu kararların gerektirdiği bilgi açısından, teknostrüktürün kararlar üzerindeki tekeli de güçlenmektedir. Bu da teknostrüktürün gücünün artması anlamına gelir.

Grup kararlarına bilgileriyle katkıda bulunmuş kim-

seler, kendi kattıkları bilgi ve haberlerin kalitesini azımsamayacaklardır. Bu sürecin önemi konusunda çok duyarlı olacaklardır. Toplantılar, memorandumlar, raporlar, görüşmeler de bu bilgileri derleyen, sınavan, birleştiren araç olarak önem kazanacaktır. Karar mekanizmasına katılan bireyler, hiç kuşkusuz yukardan ya da dışardan gelecek karışmalara karşı duyarlı davranacaklar, direneceklerdir. Birey, kendinden daha bilgili olduğuna inandığı bir başka bireyin kararına boyun eğebilir. Grup ise eğemez. **Bürokratik kibir** diye adlandırılan şey, bilmediğini bilmeyen küstahların işe karışmasını önleme tutumunu yansıtmaktadır. O kişiye duyulabilecek doğal sempati kimsenin gözünü boyamamalı, neyin tehlikeye girdiğini gözden kaçırmasına yol açmamalıdır. Grup kararları otoriter kararlardır, çünkü kendini bilgisiz yabancılara karşı içgüdüsel olarak korumak zorundadır... bu bilgisiz yabancılar, şekilde yetki mevkilerinde bulunsalar bile!

Kontrol hissedardan yöneticiye geçiyor

Teknostrüktüre güç kazandıran ikinci etken de kuruluşun büyümesinde ve yaşlanmasında yatar. Sermayesi birkaç hissedar tarafından yatırılmış olan küçük kuruluş, yetkileri bir tek kişiye veren şirkettir. Bunun bir bireyin sahip olduğu ve çalıştırdığı şirketten farkı, yalnızca hukuksal ayrıntılarda, sorumluluğun yatırılan sermayeyle sınırlanmasındadır. Şirket büyüdü mü, ortakların sayısı da artar. Araya zaman da girince, miraslar, veraset vergileri, bağışlar, nafakalar sözkonusu olur, şirket yönetiminde işlevi olmayan ortakların ya da vekillerinin sermayeyi dağıtmalarına, ortak sayısını daha da artırmalarına yol açar. Dolayısıyla bir tek bireyin elindeki toplam hisse miktarı da, ona bağlı olan güç de azalmaya başlar. Hissedarlar

durumlarındaki bu zayıflığının farkındadırlar. Bu yüzden edilgenleşirler. Yönetime katılacak temsilcileri ya otomatik olarak seçerler ya da böyle oylamalara hiç katılmazlar. Yönetici kadrodakilirse güçlerinin yönetmekten geldiğini, hissedarlardan gelmediğini görürler. Bu yüzden onlarda yönetim kararlarını laf olsun diye onaylatma yoluna giderler.

Bu değişiklik aşamalıdır. Büyük kuruluşlarda kontrolün hissedardan yöneticiye geçmiş olduğu ilk kez 1932 yılında, Adolf A. Berle'yle Gardiner C. Means'in **Modern Kuruluş ve Özel Mülkiyet** (The Modern Corporation and Private Property) başlığını taşıyan klasik incelemesinde farkedilmiştir. İki araştırmacı o incelemelerinde, ABD içindeki (finans kuruluşu olmayan) iki yüz en büyük kuruluştan seksen sekizinde, yani yüzde kırk dördünde kontrolün yönetimin elinde bulunduğu sonucuna varmışlardır. Hisse-sedarların normal koşullar altında şirketteki bu kendi kendini atamış liderler elindeki yetkiye meydan okuyacak bir çoğunluk oluşturamayacaklarına da parmak basmışlardır. Aradan otuz yıl geçtiğinde, Robert J. Larner tarafından aynı ölçütlere dayalı, aynı tür bir inceleme daha yapılmış, bu kez (1963 yılında) başta gelen en büyük iki yüz kuruluştan yüz altmış dokuzunda, yani yüzde seksen dört buçuğunda kontrolün sağlam biçimde yönetimin elinde bulunduğu saptanmıştır. (2) Bugünse, büyük kuruluşta his-

-
- (2) „200 En Büyük Finansdışı Kuruluşta Sahiplik ve Kontrol, 1929 - 1963.“ („Ownership and Control in the 200 Largest Corporations, 1929 and 1963“). **The American Economic Review**, Eylül 1966, Cilt 56, Sayı 4, Bölüm 1, s. 777'den devam. Sahip ve sermayedarın gücü kavramını ayakta tutabilmek için, yönetim kontrolü tanımındaki birtakım öznel öğeler bol bol sömürülmüş olmakla birlikte, Berle ve Means'in vardığı sonuçlar bugün artık yaygın biçimde kabul edilmektedir. Larner'in hesaplarının da, tazelik nedeniyle saygınlığı daha az bile olsa, yanlış olduğunu varsaymak için hiçbir neden yoktur.

sedarın genellikle payına düşen geliri almakla yetinen edilgen biri olduğu konusunda herkes görüş birliği içindedir, kontrol yönetimin elindedir ve o yönetim kendi yerine geçecekleri kendi seçmektedir. (3)

Gizli bunaklığa saygı gösterimi

Yönetimin gücü öyle gösteriş yapmaya gelmez; tersine, birtakım incelikli yollarla gizlenmeye çalışılır. Evrensel olarak gözetilen geleneksel uygulama, yetkinin ismen varolan kaynağına boyun eğmeyi gerektirir. Yönetim tarafından seçilen, ender aralıklarla toplanıp bilgi sahibi olmadıkları eylemleri onaylayan yaşlı başlı yönetim kurulu üyelerinin, değerli bir bilgelik ve rehberlik ışığı oluşturdıkları, güçlerinin buradan geldiği söylenir. Yaşlılığa ve gizli bunaklığa gösterilen saygı da bu izlenimin yaratılmasına yardımcı olur. Toplantılardaki o ciddi hava, verilen o ufacık hakkı huzur, üyeden beklenen o mütevazı gözlem yeteneği, teknostrüktür dışındaki yönetim kurulu üyelerini kendilerinin gerçekten güç sahibi olduğuna inandırır. Toplantılarda sık sık kredilerle, mali konularla, hesaplarla ilgili onayların gerekli oluşu da bu inançlarını güçlendirir. Bol sıfırlı toplamlarla (şeklen de olsa) ilgilenmek, kişinin kendi önemini kendi gözünde abartmasının en etkili yoludur. (4)

(3) Edward S. Mason, **Modern Toplumda Kuruluş** (The Corporation in Modern Society), Cambridge, Harvard University Press, 1959, s. 4.

(4) «Ayda bir kere toplanırlar, mali vitrine bir göz atarlar (yöneticilerin işi yönetmekte kullandığı işletme rakamlarına değil), şefin ve ekibinin işlerle ilgili yüzeysel açıklamalarını dinlerler, görevlerine yakışacak birkaç soru sorarlar, sembolik önerilerde bulunurlar (bunlar nezaketle not edilir, sonra da kaybedilir), ardından da gelecek ay tekrar buluşmak üzere ayrılırlar.» Robert Townsend, **Örgütün Yukarısı** (Up the Organization), New York, Alfred S. Knopf, 1970, s. 49.

Başkasına aitmiş gibi gösterilen gücün kullanılması kolaylaşır

Aynı tutum teknostrüktürün içinde de geçerlidir. Yönetim kurulu başkanlarına, alt grupların dikkatle alınmış kararları öyle bir saygı havası içinde sunulur ki, bu saygıyı görenler, kendilerinden tek beklenenin sunulunu onaylama olduğu gerçeğini genellikle gözden geçirirler. İster kamu, ister özel olsun, tüm bürokrasilerde çalışanlar bu tören havası konusunda içgüdüsel becerilere sahiptir. Kamu bürokrasilerinde ayrıca özel bir yeteneğin daha var olduğunu bile söyleyebiliriz. Başkanlara, Savunma Bakanlarına, Başbakanlara ve Bakanlara hiç anlamadıkları konularda uzun uzadıya bilgiler verilir. Bunun onlardan bir karar bekleme amacına yönelmesi ender rastlanan olaylardandır. Amaç daha çok, kararı kendilerinin vermiş olduğuna onları inandırmak, onların da başkalarını buna inandırmasını sağlayabilmektir. Buna inanırlarsa, yetki kullanma istek ve eğilimleri azalır. Azalması da gereklidir, çünkü konular hakkında bilgisiz olduklarından, yetki kullanmaları tehlikeli veya zararlı olabilir.

Gücü başkasına aitmiş gibi göstermekle o güç küçülmez. Tersine, genellikle daha büyür, kullanması da kolaylaşır. Hoşa gitmeyecek ya da toplumu karşısına alacak kararları daha yüksek yetkililerin üzerine yıkmak kadar teknostrüktürün işine gelen başka bir tutum daha bulunmaz. «Ne yazık ki, hissedarların çıkarlarını korumak açısından düşünmek zorunda kaldığımız...» «Yönetim kurulu hesap vermek zorunda olduğum...» Böylelikle hem gücü elinde bulundurup, hem de cezasından kurtulmak pekâlâ mümkün olabilmektedir.

Hissedarların dağılması ya da birleşmesi

Şimdi artık bir sınıflandırma yapmanın sırası gelmiş bulunmaktadır, çünkü ikna olmak istemeyen insanın en işine gelen şey, abartılmış bir ifadeye tutamak gibi sarılıp, ona dayanarak önerinin tümünü reddetmektir. Aslında teknostrüktürün gücü yalnızca en büyük kuruluşlarda mutlaktır. Ancak o ortam içinde kendini tamamlayabilmiştir. Orada bile, eğer kuruluş yeterince para kazanamıyorsa hissedarlar fıkırdamaya başlayabilirler (hoş, birey olarak hissedar yine de büyük olasılıkla daha ucuz olan **yolu**, hisselerini sessizce satma yolunu seçecektir). Dev şirketlerde vekâleten oy kullanma savaşlarına ancak şirketin işleri iyi gitmediği zamanlarda rastlanır.

Ayrıca hissedarları dağıtan birtakım etkenler bulunmasının yanı sıra, onları birleştiren bazı etkenler de vardır. Bunlar arasında sigorta şirketlerini, emekli sandıklarını, **ortak fonları ve bankaları** sayabiliriz. Bunlar gerçekten de hissedarın gücünün büsbütün yok olmasını engelleyici bazı etkiler yaparlar. Ama bu etkiler de pek kolay abartılabilmektedir. Aslında mali kuruluşların yönetimle etkileşimi geleneği de genellikle edilgendir. Yeterli bilgiye sahip olmaksızın işe karışma tehlikesi her zaman vardır.

Planlı sistemin nispeten küçük kuruluşlarında, hele de ürünleri ve üretim süreçleri teknik açıdan daha az karmaşıksa, bir birey, örneğin yönetim hiyerarşisi içinde yüksek mevkii olan biri ya da önemli bir hissedar, gerçekten bilgi sahibi olabilir. O zaman bu birey kararlar üzerinde de etkili olabilir. Büyük kuruluşlarda da, küçüklerde de, bu tür bireyin (bilgi eksikliği nedeniyle) tek başına alamayacağı kararları etkilemesinin üç yolu vardır.

Birincisi, karar mekanizmasına katılanları değiştirmektir. Bu kişileri işten çıkarabilir, görevlerini değiştirebilir,

yerlerine yenilerini getirebilir. Çağdaş yöneticinin yetkisinin çoğunu temelde bu tür rol dağıtımı oluşturmaktadır.

İkincisi, kararların alınma çerçevesinde bir değişiklik önermektir. Gerçi yeni bir mal üretimine geçmeyi, yeni bir üretim süreci uygulamayı, yeni bir alt şirket kurmayı tek başına öneremez. Bunlar için gerekli bilgileri edinebilecek uzmanların karara katılması zorunludur. Ama yeni bir ürünün, üretim sürecinin, girişimin **düşünülmelerini** önerebilir. Son karar yine de, ancak bir grubun sahip olabileceği bilgilere dayanacaktır. Grup kararlarının birtakım bilinen sınırlar ve parametreler içinde özellikle sağlıklı olduğu, bu çerçevenin dışına çıkamayacağı o kadar sık söylenmektedir ki, belki de doğrudur.

Son olarak bu birey kendine profesyonel yardım bulabilir, karar alan örgütün bu kararlarının kalitesini inceleyebilir. Kendisi bireysel olarak bunu yapabilecek bilgiye sahip değildir. Ama bunu bir başka örgüte yaptırabilir. Günümüzde buradan, yönetim danışmanlığı adında geniş bir sanayi gelişmiş bulunmaktadır. Uzmanlaşmış teknik hizmetler sunan bu tür danışmanlık şirketlerinin toplam geliri 1970 yılında bir milyar dolara yakın bir rakama ulaşmıştır. İçlerinden en büyükleri, zaten en büyük şirketler arasına girmiş, bazıları da biraraya gelerek dev birleşik şirketler oluşturmuşlardır. ⁽⁵⁾

Bireyin kararları etkileme seçenekleri

Bu güçler, yani personele rol dağıtımı, karar sürecini yeni alanlara yönlendirme ve onu denetim altına alma, modern kuruluştaki bireyin liderlik yolunda elinde bulunan se-

(5) „Danışmanlar Sahiplik Kavgasında“ („Consultants Clash Over Ownership“), *Business Week*, 27 Kasım 1971, s. 66.

çeneklerdir. Yaşını almış, olgun dev kuruluşlarda yöneticinin birey olarak elindeki tüm seçenekler de bunlardır.

Bu yetki kullanımlarının hiçbirinde dikkate değer bir karar almanın bulunmadığı kolaylıkla gözlemlenebilir. Neyin nasıl üretileceği, bir malın ya da hizmetin nasıl pazarlanacağı gibi kararların alınması söz konusu değildir. Burada sözü edilen müdahale bilgisiz, rasgele ve dolayısıyla zararlı olabilirse de, mutlaka öyle olması gerekmez. Rol dağıtma ya da yönetimin yeniden örgütlenmesi teknostrüktür üyeleri için bir tehdittir. Bazı üyelerin kovulabileceği, yeni görevlere geçirilebileceği, emekli edilebileceği anlamına gelir. O nedenle bilgisiz karar alma müdahalelerine nasıl karşı koyuyorlarsa, buna da karşı koymaları, direnmeleri doğaldır. Az sonra göreceğimiz gibi, teknostrüktürün başta gelen amaçlarından biri, kendini bu tür müdahalelere karşı korumaktır.

Yardımsever kesilen açgözlülük

Olgun dev şirketlerde gücün hissedar elinden çıkıp yönetim eline geçmesi, kuramsal düzeyde olmasa bile, uygulama düzeyinde iktisatçılar tarafından çoktan beri kabul edilmiştir. Yönetimin amaçlarının hissedarlarınkinden farklı olabileceği de giderek yaygın biçimde kabul edilmektedir. Cambridge Üniversitesinden Doktor Robin Maris'in, Princeton Üniversitesinden Profesör William Baumol'un ve diğerlerinin savunduğu gibi, gelirin güvenilirliği ve özellikle de şirketin büyümesi konularının daha büyük önem kazanabileceğine giderek daha çok sayıda kişi inanmaktadır. (6) Sahipliğin kontrolden kopması, ana

(6) Bu konuda **Yeni Sanayi Devleti**'ne bakın (2. basım, Boston, Houghton Mifflin, 1971). Özellikle XV. Bölüm bu konuyu kapsamlı biçimde ele almaktadır.

amacın kârı en üst düzeye çıkarma olduğu varsayımına ciddi biçimde meydan okuyan bir durumdur. Neo-klasik modelde kâr peşinde koşma tutumu, asla sapma göstermeyen bir tutku gibidir. Açgözlülük, hırs ve bencillik (insan-cığlunun pek hayranlık çekici nitelikleri olmamakla birlikte) şanslı bir çelişki sonucu, enerjinin kaynağını oluşturmaktadır. Bu enerji de toplumun komutası altına girip toplum yararına kullanılmaktadır. Ama eğer sahiplik, kontrolden kopup ayrılırsa, ortaya hazin bir sorun çıkmaktadır. Sistemi böyle değerli biçimde güdüleyen açgözlülük, hırs ve bencillik bu kez yöneticilerce (teknosröktör) sağlanmakta ve meyvaları hisse sahiplerine gitmektedir. Yöneticilerin sahiplere herhangi bir minnet borcu yoktur. Burada sistemin işleyebilmesi, en açgözlü olanların adanmışçasına başkaları adına çalışıp didinmeleri sayesinde gerçekleşebilir. Açgözlülük bu kez yardımsever kesilmekte, başkalarının hizmetine girmektedir. Modern büyük kuruluşun neo-klasik ekonomiye sunduğu sorun, işte böyle dikkate değer bir çelişki içermektedir. Bu sorunun çözüm yolu olarak, neo-klasik kuram, aldırış etmeme ve görmezden gelme yolunu seçmiştir. İktisatçıların kullandığı en yararlı entelektüel alışkanlığa sığınmış, karşısına tatsız gerçekler çıktığında onları yok saymaya yönelmiştir. Kuramın tümünde ve pedagojinin de büyük bölümünde girişimci, sahipliği, tatlı bir kâr payını ve etkin yönetme gücünü kendinde birleştirmekte, önemli biri olarak ele alınmaktadır. Kuruluş olma gerçeklerine aldırış edilmemektedir. Tartışmalara hep, «Kârı en üst düzeye çıkarma amacı elbette ki temel alınarak...» diye başlanmaktadır. Böyle denilince, insanoğlunun açgözlülüğü dürüstlikle kabul edilmiş, ekonomik çözümlemeye o noktadan başlanmış olmaktadır. Açgözlülüğün öneminden hiç kimse kuşku duymayacak değildir elbette.

Çağdaş toplumun zincirlendiği yarış arabaları

Ama bazen, yukarda değinildiği gibi, sahipliğin kontrolden ayrılmış olmasının şirket amaçlarını etkileyebileceği de kabul edilmektedir. O zaman kazancın güvenilirliği ve şirketin büyümesi daha ön plana çıkmakta, kârı en üst düzeye çıkarmak arka plana düşmektedir. Bunun neo-klasik tutum üzerindeki etkisi pek de büyük olmamıştır. Evet, kuruluş güvenliğinin, büyümenin ve kârın bir bileşimini amaçlamaktadır. Ama bu konuda yapabilecekleri yine de piyasanın denetimi altındadır. Belki fiyatlar, amaç olarak kârın tek başına ele alındığı duruma göre biraz daha düşük, satışlar biraz daha yüksek olabilir, ama bu değişiklik yine de devrim sayılacak kadar önemli değildir. Eğer şirket gerçekten piyasa kurallarının tam boyunduruğu altında olsaydı, hiç kuşkusuz, bu farklı amaçların etkisi pek büyük olmayabilirdi.

Ama... büyük kuruluşun ortaya çıkmasıyla birlikte, kendi istediğini topluma kabul ettirme gücü de birlikte ortaya çıkmaktadır. Yalnız fiyatları ve maliyetleri saptamada değil, tüketicileri etkilemede, hammadde ve donanım alımını düzenlemede, kendi tasarruflarıyla sermayesini kullanmada, emek istihdamını bir stratejiye bağlamada, toplumun davranışlarını ve devletin eylemlerini etkilemede de bu güç kendini hissettirmektedir. O zaman şirketin kontrol bilincinin, teknostrüktürünün amaçları en büyük önem düzeyine varmaktadır. Piyasa bu amaçları sınırlayamaz. Onlar piyasayı aşar, onu bir araç olarak kullanırlar. Bunlar toplumun zincirle bağlı olduğu ya da en azından takılı olduğu yarış arabalarıdır. Modern kuruluşun böyle bir gücü kullanmakta olduğunu neo-klasik model elbette ki yadsımaktadır. Görebildiğimiz gerçek budur. Teknostrüktürün amaçlarının önemi de buradan kaynaklanmaktadır. Daha sonraki bölümler bu konulara daha de-

rinlemesine bakmakta, gücün o amaçları desteklemek için nasıl kullanıldığını incelemektedir.

Açgözlülüğün köprü kullanmasına gerek yok

Az sonra görüleceği gibi o amaçlar, teknostrüktürün çıkarlarının, parasal çıkarlar da dahil, doğrudan hizmetindedir. Açgözlülük artık bir köprü aracılığıyla başkalarının açgözlülüğüne hizmet etmemektedir. Bu aslında sevindirici sayılmalıdır. Çünkü bu sayede neo-klasik sistemdeki çelişki ortadan kalkmaktadır. İnsanoğlunun gücünü her zaman kendi çıkarları için kullanacağı inancına sadık kalan bu sav, yerleşmiş geleneğe tümüyle uygundur. Modern kuruluşun kendi maddeci çıkarlarına değil de, hiçbir minnet borcu duymadığı hissedarların maddeci çıkarlarına hizmet edeceğini ileri sürenler, yerleşmiş geleneğe uyup bu iddialarını kanıtlamak zorundadırlar. Başkalarına karşılıksız ve fedakârca hizmet verme kavramını sisteme getirip sokan onlardır.

X. GÜÇ NASIL KULLANILIR : KORUNMA AMAÇLARI

Güç, bir bireyin ya da grubun, kendi amaçlarını başkalarına kabul ettirebilmesi demektir. Gücün varlığı üç soruya yol açmaktadır: Güç kimin elindedir (bunun cevabı her zaman o kadar açık seçik belli olmaz); hangi amaç için kullanılmaktadır; son olarak da, başkalarını razı etmekte ya da boyun eğdirmekte kullanılan araçlar nelerdir? Planlı sistemde, yani büyük kuruluşlar ekonomisinde, güç teknostrüktürün elindedir; şirket ne kadar büyür ya da yaşlanırsa, bu durum da o ölçüde sağlamlaşır. **Gücün hangi araçlarla kullanıldığı** bundan sonraki bölümlerin konusudur. Şu anda, bu gücün hangi amaçlara hizmet ettiğine eğilmek gerekmektedir.

En ilkel anlamda ele alındığında, bu amaçlar, büyük küçük, her şirket için aynıdır. Küçük girişimci her şeyden önce kendi yerini ya da yetkisini korumak ister, iş hayatında faaliyetini sürdürmek, yaptığı işe devam etmek ister. Bu amaçlara o girişimcinin korunma amaçları dersek, pek bir yenilik getirmiş sayılmayız. İlk adımdan sonra, **yani varlığını** mantıklı bir güvence düzeyine kavuşturduktan sonra, bu insan çıkarlarını daha ileriye götürmek

ister... Geliştirme amaçlarını elde etmeye çalışır. Küçük şirketlerde bu amaç gruplarının her ikisi de kazançla ilgilidir. Korunma amacı için belli bir enaz kazanç gereklidir; girişimci bunu elde edemezse sermayesini kaybeder, onu kaybederken de girişimi yönetmeye devam etme hakkını kaybeder. Geliştirme amacının da, enazdan mümkün olduğu kadar fazla kazanmak, ama bunu yaparken aşırı riske girmemek olduğu, yani korunma amaçlarına hizmet eden enazını ciddi bir tehlikeye atmamak olduğu varsayılır.

Teknostrüktürün amaçları da aynı biçimde, korunma amaçları ve geliştirme amaçları olarak ikiye ayrılır. Ama hizmet edilen bu amaçlar, küçük girişimcilerinkiyile karşılaştırıldığında, daha karmaşıktır. Bunun nedeni, daha büyük güce sahip olan (küçük girişimci gibi piyasanın insafına kalmış durumda bulunmayan) teknostrüktürün, amaçlarını seçmek ve gerçekleştirmek için daha geniş alanda oynayabilmesidir.

Teknostrüktüre kimler karışabilir?

Teknostrüktürün iki türlü gereksinimi vardır. Tıpkı küçük girişimci gibi kendi varlığını garanti altına almalıdır; herhangi bir kimsenin (karşı çıkan bir hissedarın ya da parasını alamayan bir alacaklının) kendisini dışarı atmasını önlemelidir. Bunu sağlamak için de, kararlarına dışardan bir müdahale gelme tehlikesini ortadan kaldırmalıdır. Bir önceki bölümden görüldüğü gibi, tüm önemli kararlar grupça birarada alınmaktadır. Konuyla ilgili uzmanlık bilgilerinin ve deneyimlerinin biraraya getirilmesi ancak bu yolla sağlanabilmektedir. Bu karar mekanizmasının parçası olmayan bir birey tarafından gelecek müdahalenin bilgisizce olacağını, bu yüzden büyük olasılıkla zararlı olacağını da görmüştük. Hele de o kararı almak için

ne kadar bilgi, deneyim ve istihbarata gerek duyduklarını kendi başlarından geçtiği için bilenlere, bu daha da tehlikeli görünecektir. Şirket büyüdükçe, gerekli kararlar karmaşılaştıkça, karar mekanizmasını bilgisiz yabancıların müdahalesinden koruma ihtiyacı da o kadar yoğunlaşacaktır.

Bu tip müdahale dört tür kaynaktan gelebilir. Birincisi hisse sahipleri ve alacaklılardır. Adı hâlâ kapitalizm olan düzende, sermaye sahibinin şirket faaliyetlerini kontrol etmek hakkıdır. Kapitalistin en temel hakkı bu amir durumunu sürdürmektir. Aynı şekilde şirkete borç para vermiş olan kuruluşun da, en azından o borcu vermeden önce, nasıl kullanılacağını sormaya hakkı vardır. Paranın geri ödenmemesi halinde şirketin mevcutları üzerinde de bir hakkı bulunmaktadır. Bu iki hakkın arasında bir yerde, yaptığı yatırımı koruma konusunda da az çok bir hakkı bulunması doğaldır.

Müdahalenin gelebileceği diğer üç kaynak, işçiler (genellikle sendika aracılığıyla), tüketiciler ve devlettir. Olgun kuruluşun teknostrüktörü dıştan gelen her türlü müdahaleye karşı direnir. Belki sermaye sahibinden ve alacaklıdan (bazen müşteriden) gelen müdahaleye direniş, sendikanın ve devletin müdahalesine karşı olandan daha nazik ve temkinli bir direniş olabilir. Sendikaya ve devlete karşı, gücenik tavırlar ve hitabet yetenekleri devreye girer. Hissedarlar, kendilerine yetkinin yalnızca izlenimi verilip aslı verilmediği için safdışıdırlar. Ama ne olursa olsun, bilgisiz yabancıyı devreye sokmama ihtiyacı hiç değişmez.

İyi kâr yönetim değişikliğini önler

Teknostrüktürün kendi karar sürecini sermaye sahiplerinden ve alacaklılardan korumakta uyguladığı temel

strateji, kazancı belli bir enaz (ama az olması şart değil) düzeyde tutabilmektir. Başka hiçbir şey bunun kadar önemli değildir. Hisse sahiplerine belli bir miktar kazanç sağlandı mı, genellikle uysal olurlar. Bireysel olarak veya grup halinde kıpırdanmaya başlamaları yalnızca kazancın az olduğu, zarara girildiği, ya da kâr payı dağıtılmadığı zamanlarda olur. Vekâleten oy kullananlar büyük şirketin kontrolünü ele geçirmek için savaş veriyorlarsa, bu da ancak az kazanç elde ettiklerine ya da para kaybettiklerine işaret eder. Yüz kadar en büyük kuruluştaki (bunlar tüm satışların ve tüm mevcutların yarısından çoğuna sahiptir) bu tür oy savaşları, kârın iyi olduğu zamanlarda hiç ortaya çıkmaz. Bir başka deyişle, öyle zamanlarda teknostrüktürün durumu sapasağlamdır.

Burada sözü edilen büyük şirketlerin daha küçükçe olanlarında, yani örneğin bin büyük şirketin alt sıralara rastlayan sekiz yüz kadarında, düşük ya da duraklamalı kazançlar, şirketi (diğer koşullar uygunsa) bir iktidar darbesine açık duruma düşürür. Kazanç düşük olduğundan ya da hiç olmadığından, hisse senetleri ucuzdur. Bu nedenle hisse sahipleri, başka bir büyük şirketin hisselerine piyasa fiyatından daha yüksek para teklif etmesine karşı açık durumdadırlar. Bu yolla toplanan hisselerin oluşturduğu güç, teknostrüktürün göze görünen tiplerini yerinden edebilir. Saygın mevkilerdeki bu insanlar, mevkilerine yönelik böyle bir tehlikeyi hoş karşılamayacaklardır. Ama teknostrüktürün geri kalanı, onlarsız iş görülemeyeceğinden, tehlikede sayılmaz. Bununla birlikte yine de bir tedirginlik ve güvensizlik dönemi yaşanır, çünkü kontrol el değiştirdiğinde, örgütü inceleme ve yeniden düzenleme eğilimi de birlikte gelir. Öte yandan, devralma işini yapanlar da, aldıkları şirketin işleriyle ilgili bilgilerinin ne kadar sınırlı olduğunu genellikle bilmezler. Bunun sonucunda, önemli kararlara bilgisizce müdahale tehlikesi, es-

ki ve yeni ürün gruplarıyla ilgili yanlış bilgilere dayanan eylemler, yanlış düşünülmüş yatırımlar, mevcutların bilgisizce elden çıkarılması ya da yenilerinin bilgisizce katılması ve benzer tehlikeler, en azından bir süre için çok büyük olasılıktır. Son yıllarda kazançları cazip olmayan şirketler yeni ve hevesli bileşik şirketler tarafından devralındığında, genellikle eskisinden de kötü sonuçlar almaları hep bu yüzdendir.

Belli bir büyüklüğün altında olan şirketler için, hisse sahiplerine devralma tekliflerinin gelmesini önleyecek garantili bir savunma yolu yoktur. En iyi korunma yine iyi kârlar dağıtabilmekte yatmaktadır. O zaman hissedarlar ellerindeki hisseler için yapılan teklifi reddedebilirler.

Dış müdahaleye karşı fon oluşturma

Belli düzeyde bir kazanç, ayrıca şirkete de, o sayede teknostrüktüre de, kendi kontrolleri altında bir tasarruf fonu ve sermaye sağlar. Bu fon şirketi alacaklılardan korur. Dışardan gelecek fonlara ihtiyaç olmayınca, şirket kendisine borç verenlerin görüşlerine ödün vermek zorunda kalmaz. Borçlu olmadığı için, kazanç azaldığı anda onların işe burunlarını sokma tehlikesinden de kurtulmuş olur. İlle borç olmak zorunda kalırsa, kendi özerkliğini koruyacak koşullarla alabilir. Kârda olmak, kararların iyi biçimde alınmakta olduğunun bir kanıtıdır. Para kazanmayan bir şirket, bankalara, yatırım bankalarına ve sigorta şirketlerine başvururken zayıf durumda olur. ⁽¹⁾ Böy-

(1) Borç veren kuruluşların temsilcilerini yönetim kuruluna almak zorunda kalır, onların finans dünyasına haber iletmesini, güvence vermesini, normal borçlanmaların böylece kolaylaşmasını sağlamaya çalışır. Bu

le yakarı durumundayken, üst düzey personeliyle ve önemli kararlarla ilgili soruları da, bu konularda müdahaleyi de pek önleyemez, çünkü kazanç olmaması, dış müdahaleyle durumun düzeleceği küstahlığını gösteren karşı tarafta güç kazandırmaktadır. Tüm dış müdahaleler gibi bu da genellikle bilgisiz, dolayısıyla tehlikeli bir müdahaledir. Bankacıların kontrolü altına giren bir şirket, büyük olasılıkla daha da kötüye gidecektir. Böyle olması için bazı nedenler vardır.

Demek ki teknostrüktürün birinci korunma amacı budur. Belli düzeyde kesintisiz bir kazanç sağlamak zorundadır. Bunu sağlamak için ne gerekiyorsa, ister fiyatların istikrarı, ister maliyetlerin denetimi olsun, ister tüketici tepkisini yönetmek, ister kamu alımlarını kontrol etmek olsun, ister fiyatlar, maliyetler ve kontroldışı tüketici tepkileri üzerindeki ters etkileri gidermek, ister devletin talep istikrarı ya da beklenmeyen riski karşılama yönündeki politikalarını sağlamak olsun, bunların hepsi teknostrüktürün ve şirketin çabalarının odak noktasını oluşturacaktır.

tür yönetim kurulu üyelikleri bir bakıma bir tür vesayettir. Genelde uyumlu, hatta uyurgezer tavırlı olan bu üyeler, kârlar düştüğü anda nedense hemen ayılır, uyanıverirler. Bu konuda Peter C. Dooley'in «The Interlocking Directorate» adlı yazısına bakın. **The American Economic Review**, Haziran 1969, Cilt 59, Sayı 3, s. 314. Profesör Dooley teknostrüktüre geniş özerklik tanımakla birlikte, dışardan gelen bu yöneticilerin «yöresel toplum» adına, hem mali politika, hem de zarar verici rekabet konusunda etkili sözler ettiklerini söylemektedir. Kanımca, şirketlerin yönetim kurullarının aynı üyelerden oluşmasının nerelere varabileceğini göstermeye çalışırken, bu işi gerçekte olduğundan daha etkili görme hatasına düşmüş olabilir.

Korunma amacıyla güç kullanımı zorunluluktur

Planlı sistemdeki şirketin teknostrüktürü sabit maliyete girer... yani satışın ve üretimin düzeyiyle yakından ilişkili olarak inış çıkışlar göstermez. Bir örgütün üyeleri, başarılarını bir bakıma o örgüt içinde birarada çalışma tecrübelerinden elde ederler. Bu tecrübe, katılanlara kimde ne tür bilgiler olduğunu, bu bilgilere ne dereceye kadar güvenilebileceğini öğretir. Böyle olunca, bu üyelerin eski model emek istihdamı yöntemiyle işe alınması ve işten çıkarılması zararlara yol açar. Örgütü korumak gerekmektedir. Ayrıca teknostrüktürün kendisi yöneten güçtür. Bordroda kısıntı yapmak, eğer bordrodakiler buna karar verenlerin kendileriye, daha da acı olmaktadır.

Üretimin teknik niteliğinin öbür yüzü, sabit sermaye ve işletme sermayesindeki ağır yatırımlardır. Bu yatırımlar da bir sabit maliyettir... Ama kazançların bir sermaye kaynağı olması ve sabit faiz borçlarında artışa konu olmamaları, tehlikeyi azaltmaya katkıda bulunur. Öte yandan modern birleşik şirketlerin büyümesi, az sonra görüleceği gibi, büyük ölçüde alınan kredilere bağlı bulunduğundan, sabit genel giderlere bu da eklenir.

Eğer talep ve fiyatlar dalgalanıyorsa, maliyetler de sabitse, kazancın duyarlı duruma geleceği ortadadır. Bu nedenle planlı sistemdeki şirket, bu etkenleri, yani fiyatları, maliyetleri, talebi, devletin eylemlerini kontrol etmeye daha da çok ihtiyaç duyar, bu yolla kendi kazancını güven altına almaya çalışır. Korunma amacıyla güç kullanmak, kasıtlı bir hareket olarak düşünülmemelidir. Bir bakıma zorunluluktur bu. Teknoloji ve onunla ilgili örgüt, bu ikisinin peşinden sürüyüp getirdiği sermaye ihtiyacı, şirketin kendi yaşamını korumak için ihtiyaçlarını topluma zorla

kabul ettirmesine, kendi kazancını tehlikeye sokan çevre etkenlerini denetim altına alma zorunluluğunu duymasına yol açar.

Zarar etme istisnai bir durum

Teknostrüktürün enaz bir kazanç düzeyi tutturma çabaları, her zaman birbirine benzeyen tutarlı sonuçlar vermemektedir. Bir sonraki bölümde görülebileceği gibi, bileşik şirketler büyümeyi, kazanç güvenliğine tercih etmişlerdir. Bu nedenle gelirleri, diğer büyük şirketlere oranla daha az güvenilir olmuştur. Yetmişli yılların başlarında bazı silah şirketleri, o sıra kapasitelerinin dışında olan bir takım yönetim görevleriyle başa çıkmak zorunda kalmışlardır. Bütün bunlarla birlikte, en büyük şirketlerde kârlılık yine de hemen hemen kesindir. 1970 yılı büyük şirketlerin kazancı açısından oldukça kötü bir yıl olmasına rağmen ⁽²⁾, en büyük yüz şirket arasında yalnızca altı tanesi kâr gösterememiştir. Bunların hepsi, Chrysler kuruluştan dışında, ya silah şirkettir, ya birleşik şirkettir ya da her ikisinin bileşimidir. En büyük finansman ve ticaret şirketleri dikkate alındığında, zarar etmenin daha da istisnai bir durum olduğu görülmüştür. 1971 yılı rakamlarına baktığımızda, en büyük yüz şirketten bu kez yedi tanesinin para kaybettiğini görmekteyiz. İki dışında yine hepsi ya silah şirketi ya da bileşik şirkettir. Bunların yalnızca iki tanesi her iki yıl üst üste zarar etmiştir. ⁽³⁾

(2) Bkz: Bölüm XVII.

(3) Birkaç demiryolu şirketi de para kaybetmektedir. Ama onların durumu burada savunulan görüşü desteklemeye yaramaktadır. Hükümet yönetmeliği demiryollarının kazançlarını etkileyen faktörleri kontrol altına almasını engellemiş, belki de bu yüzden bu şirketlerin kâr tarihçesi yenilgilerle dolmaya başlamıştır.

Tüketici ve devlet neden özel şirkete karışmamalı?

Yukarda değinildiği gibi, teknostrüktürün korunma amaçları, sendikaların, müşterilerin ve devletin alınan kararlara müdahalesini de önlemeyi gerektirir. Burada geleneksel ekonomik tutumlar birer savunma aracı olarak kullanılır.

Neo-klasik modelde şirket sonunda zaten piyasanın, yani tüketicinin boyunduruğu altındadır. Demek ki, tüketicinin (ya da tüketici adına hareket eden hükümetin) şirket kararlarına karışmasına gerek yoktur. Son kontrol nasılsa tüketicinin elindedir çünkü. Bu müşterinin sahtekârlığa kalkışması ya da kasıtlı olarak işleri dolaştırması engellenmelidir. Şirket tüketiciyi yanıltacak bir hareket yapmadığı sürece, sistem zaten tüketicinin çıkarlarına hizmet etmektedir. Neo-klasik ekonominin planlı sisteme sunduğu en büyük yardımlardan biri, öğretileriyle etkilediği insanlara, özel sektör kararlarına karışmanın gereksiz ve anormal bir şey olduğu izlenimini, imalı biçimde bile olsa, vermesidir.

Devlet de aynı nedenlere dayanılarak safdışı bırakılır. Toplum zaten tüketici kanalıyla işin kontrolunu elinde tutmaktadır. Aynı toplumun bir de devlet kanalıyla burnunu sokmasına gerek yoktur ve bunu yapmamalıdır. Bu öğreti, hiçbir itirazla karşılaşmadığından, varlığı farkedilmeyen gelenekle desteklenerek devletin bir özel şirketteki kararlara karışmasını önlemektedir. Ürünün seçimi ve tasarımı, üretim süreci, personelin seçimi, terfileri ve ücretleri, tüm diğer bu tür konular hep özel işlerdir. Bazen bu kararların güçlü kamu etkileri de olabildiği halde, örneğin otomobil tasarımlarında güvenlik, deterjanlarda çevresel etkiler, radyo reklamlarında tutarsızlık ve çelişki, televizyon prog-

ramlarında suçun ve şiddetin teşviki, (son zamanlara kadar) sigaranın sağlığa zararlarına rağmen reklam edilmesi gibi durumlarda karşılaşıldığı halde, yine de müdahalenin gereğinin kanıtlanması gibi ağır bir yükümlülük söz konusu olmaktadır. Müdahale asla belirli bir iş kararıyla ilişkili olamaz. Mutlaka genel bir kural halinde ortaya konmak zorundadır. Bir konunun «yönetimin kararına bırakılması» demek, kamu müdahalesi konusundaki her tür tartışmanın noktalanması demektir.

Beceriksizlik müdahaleye özür olur mu?

Söylemeye bile gerek yok, şirketin beceriksizliği elbette ki müdahale için bir özür olamaz. Nasıl bazı insanlar diğerlerinden yeteneksizse, bazı örgütler de öyledir. Yeteneksiz bir örgütün de varlığını sürdürmesi pekâlâ mümkündür. Körler ülkesinde tek gözlü korsan baştacı edilir. Terfi eder, sorumlu işlerin başına da getirilir. Üstelik çevresindekiler de onun bu başarılarından sevinç duyarlar. Çünkü, ne de olsa, budalalığa göstereceği anlayış, yetenekli birinin göstereceğinden fazla olacaktır.

Böyle şeyler en üst düzeylere bile olsa, eğer piyasanın ters etkileri önlenabiliyorsa, kamuoyunu hiç ilgilendirmez. İkinci Dünya Savaşından önce Ford Motor Şirketi yıllar boyunca yetersizliğe ödün vermiş durmuştu. Sonuç olarak, B-24 bombardıman uçaklarını yaparken türlü hezimete uğradılar. Willow Run'da koskoca bir fabrika kurulmuştu. Ama çok ihtiyaç duyulan o uçaklar uzun süre ortaya çıkmadı. Washington'da savaş üretimiyle ilgili işadamları arasında tartışmalar tatsızlaşmaya başladı. Ford yönetiminin beceriksizliği konusunda herkes görüş birliği içindeydi.

Ama yönetimin özerkliği ilkesine el uzatmak da olacak şey değildi... savaşı kazanmak sözkonusu olsa bile. Sonunda ilkeye uyuldu, herkesin de içi rahatladı. Aylar sonra uçaklar da çıkmaya başladı. Yakın geçmişte de, pek dayanaksız sayılamayacak yaygın bir görüşe göre, Lockheed Şirketi yönetiminin pahalıya patlayan yetersizliğinden söz edilir oldu. Şirket tüm siparişlerini devletten aldığı, devlet de şirketin tüm borçlarını garanti ettiği halde, yine de şirket yönetiminin özerkliğine pek el uzatılmadı.

Sendika müdahalesi emeğe zarar verir!

Yönetimin kararlarına işçilerin, özellikle sendikaların karışması da yine aynı şekilde önlenir. Neo-klasik sistemin şirketi, ulaşacağı herhangi bir üretim düzeyinde, kendi kazancını en yüksek noktada tutabilecek bir emek - sermaye bileşimi arar. Bu sonucu elde edecek kararlara karışıldı mı, maliyet yükselir. Maliyet yükeline fiyatlar da yükselir, dolayısıyla tüketim, üretim ve istihdam zincirleme olarak düşer. Yani müdahale, sonunda emeğe zarar verecektir. Kabul edilmiş ekonomi ve ondan doğan tutum, yönetim kararlarına karışılmasını önlemeyi emek sektörünün yararına bir hareket olarak görür.

Bazı sendikalar makineleşmeyle ve buna ilişkin olarak insangücü kullanımıyla ilgili kararlara karışırlar. Ama bu hareket evrensel olarak suçlanır, ayıplanır. Teknolojik açıdan geri bir yönetimin zararı ancak kendinedir, denir. Ama yeniliğe karşı çıkan bir sendika, sosyal açıdan iğrenç bir davranışta bulunmuş olur. Yine bu düşünüşe koşut olarak, istihdam üzerindeki etkisi ne olursa olsun her türlü yeniliğe kucak açan sendika, elverişli toplumsal erdemin gözünde saygın sayılır. Böyle olması, Birleşik Maden İşçi-

leri Sendikası olayında görüldüğü gibi, en melun işçi liderlerinin devlet adamı oluvmesine bile yol açabilir.

İşte teknostrüktürün korunma amaçları ve bu amaçlara nasıl hizmet edildiği böylece açıklanmış oluyor. Kavram olarak ne kadar belirgin olursa olsunlar, bu amaçlar gündelik kararlarda yine de geliştirme amaçlarıyla sık sık karışmaktadır. Biz şimdi biraz da bu geliştirme amaçlarını inceleyelim.

XI. GELİŞTİRME AMAÇLARI

Teknostrüktürün en başta gelen geliştirme amacı şirketin büyümesidir. Bu büyüme planlı sistemin baş amacı haline gelir, sonuçta da büyük şirketin boyunduruğu altındaki toplumun amacı olup çıkar.

Büyümenin ilk etkisi, teknostrüktürün korunma amaçlarını daha iyi oturtmasıdır. Az sonra açık seçik göreceğimiz gibi, büyük şirket (istisnalar da bulunmasına karşın) fiyat ve maliyetlerini kontrol etmek, tüketiciyi satın almaya yöneltmek ve yönetmek gibi konularda, küçük şirketten çok daha kolay başarıya ulaşır. Böyle olunca kendini rekabet sonucu kârın düşmesine karşı daha iyi koruyabilir, sermaye kaynaklarını da korumuş olur, kontrol edemediği emek maliyetlerini fiyatlara yansıtma olanağı bulur, kamuoyunun tutumu ve devletin eylemleri açısından kendi isteklerini daha kolay gerçekleştirir. Bunun anlamı, hissedarlarda, alacaklılarda ya da kamuoyunda başgösterecek olumsuz tepkilerin, sonunda sendikaların, tüketicilerin veya hükümetin müdahalesini doğuracak biçimde gelişmesine karşı kendini daha iyi koruyabilir demektir.

Ama şirketin büyümesi aynı zamanda teknostrüktürün parasal çıkarlarına da başka hiçbir şeyin yapamayacağı

kadar hizmet eder. Ölçeği sabit olan, büyüklüğü değişmeyen bir şirkette bireyin ilerlemesi için ancak bir ölüm, ciddi bir iş göremezlik durumu ya da emeklilik sonucu hiyerarşinin üst düzeylerindeki kişilerin ortadan çekilmesini bekleme zorunluğu vardır. Ya da olay, sözkonusu bireyin daha yukardakileri yerinden edebilme yeteneğine kalmaktadır. Gelgelelim o yukardakileri yerinden etmeyi umarken, daha alttakiler de onu yerinden etmeye uğraşıyorlardır. O başkalarını saldırganlığıyla yenmek zorundadır, ama bu durum başkalarının da ona karşı aynı tutumu benimsemesine yol açar. O üstlerinde bir hastalık ya da ölüm olasılığı görmeye uğraşırken, başkaları da onda aynı belirtileri arar.

Büyümenin yöneticilere getirdiği olanaklar

Büyümekte olan şirkette ise, bunun tersine, yeni iş konumlarının gelişme sonucu yaratıldığını görürüz. Terfi artık birisi kazanınca diğerinin mutlaka kaybettiği tür bir oyun olmaktan çıkar. Herkes birlikte ilerleyebilir. Herkes başarılı olabilir. İşbirliği atmosferi içindeki çalışma havasını bozan karşılıklı kötü beklentiler, örneğin trafik kazası ya da alkolizm gibi beklentiler yoktur. Satışlar, çalışanların sayısı, yönetilen mevcutların değeri yükseldikçe, maaşlar, ödenekler, bireyin maaş dışı kazançlara ya da saygınlığa ulaşma hakkı da buna koşut olarak artmaktadır. Çalışma odası genişlemekte, mobilyaları sıklaşmaktadır. Özel banyosu olmakta, şirket uçağı ona hizmet etmektedir. Ayrıca astlarının itaatı ve eşdüzey iş arkadaşları arasındaki saygınlığı da artmaktadır. (1)

(1) Hiç kuşkusuz, bu amaçlar başka ve daha büyük bir şirkete geçmekle de gerçekleştirilebilir. Nitekim sık sık böyle olmaktadır. Konuyla ay-

Özödüllendirme

Ayrıca büyümenin bir amaç olarak önemini artıran bir nokta da, o büyümeden sorumlu olanların, ondan gelecek ödülü paylaşanların birbiriyle çok yakın ilişki içindeki kişiler olmasıdır. Bu durum çok önemli olduğu halde hep ihmal edilen bir noktadır. Büyük bir örgütte kazançlar, oldukça büyük bölümler ya da «kâr merkezleri» için hesaplanmaktadır. Alt düzeydeki herhangi bir birey ya da grubun kazanca olan katkısı, diğer birçoklarının katkılarıyla birleşmektedir. Hangi koşullar altında olursa olsun, bu özeldir, bir tartışma ve tahmin konusudur.

Büyüme olayında ise, tersine, bireyin ve küçük grubun katkısı doğrudandır, açıkça görülebilir durumdadır. Kazanca katkı biraz daha az belirgin bile olsa, yeni bir ürünün, malın ya da mamul dizisinin satış rakamları çok

rıntılı biçimde eğilmiş ve genelde büyüme güdülenmesini incelemiş olan Robin Marris'e (Cambridge Üniversitesi) göre, «eğer yöneticilerin hepsi iş değiştirse, sürekli olarak küçük şirketlerden büyüklerine geçerek ilerler ve sonunda yükselme tutkularını Savunma Bakanı olarak taçlandırırlardı. Oysa gerçekte böyle olmamaktadır. Şirket içindeki terfiye yönelik genel tercih nedeniyle iş değiştirme durumları görece olarak azdır; ayrıca şirketi tanıyan ve şirketin de tanıdığı birinin ekonomik değeri bir yabancıunkinden daha fazla sayılır. Böyle olunca yöneticiler kendi örgütlerinin büyümesini kişisel ihtiyaç ve tutkularını doyurmanın en iyi yolu olarak görmekte, kendi benliğini örgütünükle özdeşleştirme yolundaki psikolojik eğilimleri de bu tutumlarını güçlendirmektedir. Oligarşik şirketlerde, politikaların gruplar tarafından saptandığı durumlar da, üzerinde en kolay görüş birliğine varılanlar, her üyenin yararlılık düzeyini yükseltmesi beklenen politikalar olacaktır. Yararlılık kavramını da içinde maaş, güç ve saygınlığın bulunduğu bir sepet olarak düşünürsek, büyümenin en yüksektekiler için çok çekici bir seçenek olduğu, yararının birazı yeni terfi etmiş olanlarla paylaşılacaksa bile çekiciliğini kaybetmediği açık seçik ortaya çıkar. «Bir 'Yönetim Girişimi' Modeli» («A Model of the 'Managerial Enterprise'»), *The Quarterly Journal of Economics*, Mayıs 1963, Cilt 77, Sayı 2, s. 187-188.

açıktır; kimlerin sorumlu olduğu da bilinmektedir. Birim ne kadar küçük olursa olsun, eğer satışı artırabiliyorsa istihdamını da artırabilir; sorumluların terfi, zam ve diğer istekleri de, faaliyet büyüdükçe daha artar. Şimdiye dek ortaya çıkmamış bir ürün geliştirme olanağını keşfeden mühendisin sorumluluğu da, mevkii ve maaşı da o geliştirmeye koşut olarak yükselecektir. Halkı hiç akla gelmeyecek, garip ve olmadık bir malı satın almaya ikna edebilen pazarlamacı da bunun sonucunda büyüyen bir pazarlama faaliyetinin yöneticisi olacaktır. Yani kendini de o ürünle birlikte geliştirecektir. Bu tür özödüllendirme olanakları teknostrüktürün tümüne yayılır. Üyelerin birçoğunun da büyümeyle doğrudan ilişkileri olduğundan, teknostrüktürün tümüyle büyümeye adanmış olmasına şaşmamak gerekir.

Büyümenin anlamı ve stratejileri

Eğer ekonomik sistem tümüyle büyümekteyse, şirketler de genelde genişleme durumunda olurlar. Şirket içindeki terfi olanaklarına, başka şirketlerden gelen olanaklar da eklenir. Bunca nüfuzlu insan şirketin ve ona koşut olarak ekonominin büyümesini kendi çıkarlarına uygun bulunca, ekonomik büyümenin iyi bir şey olduğu sonucuna varmasalar şaşmak gerekirdi. Zaten o sonuca varmaktadırlar. Böyle olunca, ekonomik büyüme toplumsal bir amaç olarak en saygın yere yerleşmiştir. Ekonominin büyümesine (yani dolayısıyla teknostrüktürün parasal refahına) katkıda bulunan şeyler, elverişli toplumsal erdem tarafından kutsanmakta, tüm kamu törenlerinde övülüp göklere çıkarılmaktadır.

İktisatçılar genelde, ekonomik büyümenin toplumsal yararlarının özellikle bilincinde oldukları iddiasındadırlar.

Bunun daha çok tüketim, daha çok gelir, daha yüksek istihdam, daha büyük vergi geliri, daha çok toplumsal hizmet ve daha büyük mutluluk anlamına geleceğini öne sürmektedirler. Bu büyümenin aynı zamanda teknostrüktürün geliştirme çıkarlarına da hizmet etmesi, iktisatçının aydınlanmasını kolaylaştırmış ve desteklemiştir. Eğer o amaçlara katkısı ters yönde olsaydı, büyüme hiç de hoş bir şey sayılmazdı.

Teknik tamamlayıcılık ve küçük şirketleri satın alma

Modern kuruluşun büyümesi, birçok stratejinin karışımını içeren karmaşık bir süreçtir. Bu stratejilerin ilki, şirketin o sıradaki varlığı çerçevesinde üretimi ve satışları artırmaya dönüktür. Genellikle bu, teknik tamamlayıcılığı olan mal ve hizmetlerin eklenmesi olarak düşünülür. Tıpkı bir lastik üreticisinin plastik işine girmesindeki gibi, aynı teknik bilginin bir bölümü, aynı tesis ve makineler, aynı pazar çıkışları, pazar bilgisi ve yönetim yetenekleri kullanmaktadır. Ama amacın büyüme olduğu yerde, böyle tamamlayıcılıklara gerek yoktur. Asıl önemli olan, büyümeye neyin katkıda bulunduğudır ki, bu katkı büyük olasılıkla hiç ilişkisiz ürünlerden gelecektir. Son zamanlarda çağdaş şirketin ürettiği mal karışımındaki belirgin mantıksızlık büyük şaşkınlıklar doğurmaktadır. Oysa buna hiç şaşmamak gerekir, çünkü amaç teknik tamamlayıcılık olmadığı gibi, benzer piyasalara gerekli hizmetin sunulması da değildir. En önemli amaç büyümedir.

İkinci strateji, ilişkili ya da ilişkisiz alanlarda faaliyet gösteren küçük şirketleri alıp sahiplenmek, böylelikle onları, satın alan şirketin teknostrüktürüyle elden geldiğince bütünleştirmektir. Bu durum, büyük şirketin zengin mali

kaynaklarını daha hızlı büyüme için kullanmasına olanak tanır. Oysa yalnız satışların artmasından sağlanan gelirle bu kadar hızlı bir gelişme gerçekleştirilemez. Ayrıca böyle şirket satın alma durumları, daha ileri düzeydeki yönetim, teknik ve pazarlama becerilerine ulaşmayı sağlar. Zaman zaman küçük bir şirketin büyük bir şirketten daha hızlı büyümesi, bazen de daha tutucu ve bürokratik rakiplerini aşması söz konusu olabilir. Ama genellikle büyük şirket kendini korumak için -er ya da geç- o büyük parasal gücünü kullanır ve rahatsızlık veren küçük rakibini satın alır.

En hızlı büyüme : Bileşik şirket

Bu stratejinin tam gelişmiş hali «Bileşik Şirket»e varır. Burada bir şirketin oy kontrolünü diğer şirket ele geçirmiş durumdadır, ama ikinci şirket, birincinin teknolojik türüne hiç değilse bir dereceye kadar yönetim özerkliği tanımaktadır. Mali kuruluşlar, örneğin sigorta şirketleri söz konusu olduğunda bu tür durumlarla sık sık karşılaşılır. Burada sözü edilen mali kuruluşlar, yatırıma elverişli büyük para akımı olan şirketlerdir. Bu kaynaklar, en azından kısmen, başka şirketlerin satın alınmasına yönlendirilebilir. Bileşik Şirket, büyümenin en hızlı yoludur. Nispeten yeni örneklerden birinde, Uluslararası Telefon ve Telgraf Şirketinin, 1961 yılında uluslararası şirketler listesinde kırk yedinci sıradayken, on yıl içinde dokuzuncu sıraya yükseldiği görülür. Bileşik şirketi oluşturan firmalar genellikle değişik sanayi dallarında ve sık sık da apayrı piyasalara dönük olarak faaliyet gösterdiklerinden, fiyatların, maliyetlerin kontrolü ya da tüketiciyi malı satın almaya yönlendirme açısından pek bir yarar sağlanmış olmaz. Asıl yarar, güç açısından, yani hükümeti etkileme gücü açısından

ve birimlerden birinin sermaye kaynaklarını sağıp öbür birim için kullanma olanağı açısından sağlanır. Bileşik şirkete gösterilen ilginin çoğu, büyüme aşkına büyümeyi yansıtmaktadır; şirket yönetiminin büyüklük ödülleri kendisi için ulaşmak istediğinin de en açık seçik örneğidir. (2)

Riskli büyümeler

Bileşik şirkete dönüşme bir yandan en hızlı büyüme stratejisini oluştururken, öte yandan da bu stratejiler arasında en güvensizi olmakta, teknostrüktürün korunma amaçlarıyla en büyük çelişkiyi oluşturmaktadır. Güvensizliğin kaynağı, ele geçirilen şirketin teknostrüktürünün bu teslimiyete başarıyla karşı koyması olasılığında yatmaktadır. Alınan şirket ne kadar büyükse, büyüklüğün sağladığı özerkliğe o ölçüde önem ve değer verir, onu sakınır, bu yüzden de karşı koyar. Alınan şirket, alan şirkete göre büyük oldu mu, dıştan borçlanma da gerekebilir. Böyle bir

- (2) Belli bir büyüklüğün üzerine çıkıldığında, bir şirketin satın alma, ürün geliştirme, üretim, pazarlama gibi işlevsel bölümleri arasında eşgüdüm sağlamak, üst yönetime ağır bir yük bindirir. Bunun çaresi, kendi ihtiyaçlarını sağlamada, üretimde, satışta tam yetkiye sahip bölümler yaratmak ve bunlara kâr konusunda da sorumluluk vermektir. Her bölümü ayrı bir tüzel kişi gibi çalışan bileşik şirket modeli bu yapının en gelişmiş türüdür. Bazılarına göre, bölümlerin başarısı kâr açısından değerlendirileceği için, bu model, şirketin baş amacının kâr etmek olduğu inancını yeniden güçlendirmektedir. Bu yapının kârı koruduğu, teknostrüktürün korunma amaçlarına da hizmet ettiği tartışma götürmez. Ama adı geçen bölümlerin başarısının bir ölçütü de satış hacmidir. Zaten bu yapının kâr amacını güçlendirdiğini savunanlar bile, asıl amaçın büyümedeki sınırları kaldırmak, böylelikle her boyda şirkete ulaşmak olduğunu kabul etmektedirler. Bkz: Oliver E. Williamson, **Şirket Kontrolü ve Ticari Davranış** (Corporate Control and Business Behavior), Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall, 1970.

borçlanma sabit giderleri artırır, kazanç ve kâr daha duyarlı duruma gelir. Kuruluş bir hisse değiş tokuşuyla finanse ediliyor olsa bile, bu kez de işe burnunu sokan yeni hissedarların eline bir ölçüde güç geçmiş olur.

Bileşik şirketler patlaması dönemi denilen 1960'ların sonlarında bu türlü riskli büyümeler pek çoktu. Hepsi de gelişmiş teknostrüktürlü büyük şirketlerin girişimciliğini yansıtıyor değildi. Birçoğu, pek büyük olmayan bir şirketteki üslerinde çalışan bireysel girişimcilerin işiydi. Başkalarını kendi mali dehalarıyla etkileme aşkına, tipik olarak ya riskleri göremiyor ya da gözardı ediyorlardı. Sonuçta ortaya çıkan yapıların çoğu başarısız oldu, bazıları ciddi parasal zorluklara yuvarlandı. Belki de bu yüksek riskli, bireysel atılımla doğmuş bileşik şirketler, o zaman geçerli olan patlama psikolojisiyle ilgili olabilir.

Kapitalistin gücü azalıyor mu?

Ama ne olursa olsun, şirket olarak büyüme her zaman için planlı sistemin normal eğilimlerinden biridir. 1948'le 1965 arasında, yani 60'ların sonlarındaki o hızlı birleşmelerin başlamasından önce, ABD'deki en büyük iki yüz imalat şirketi iki bin altı yüz doksan iki şirketi ele geçirdi. Bu iki bin altı yüz doksan iki şirketin toplam mevcutları yirmi bir buçuk milyar ABD dolarına varıyordu. Bu ele geçirme işi, sözkonusu şirketlerin o dönemdeki tüm büyümesinin yedide birini sağladı. En başta gelen yirmi imalat şirketinin dışında, bu oran beşte birle dörtte bir arasında oldu. (3)

(3) William G. Shepherd. **Piyasa Gücü ve Ekonomik Refah (Market Power and Economic Welfare)**, New York, Random House, 1970, s. 75. William F. Mueller'in Küçük Ticaret Komitesi önünde verdiği ifadededen derlenen veriler. ABD Senatosu, 90. Kongresinin birinci oturumu. 15 Mart 1967, s. 455.

Bunu izleyen üç yıl içinde en büyük iki yüz şirket bin iki yüz şirketi daha aldı. Onların da toplam mevcutları otuz milyar dolardı. (4) En büyük iki yüz şirketin bugün imalat sanayiindeki mevcutların üçte ikisini kontrolunda tuttuğuna inanılmaktadır. (5)

Bir kere daha söylenmesinde yarar olabilecek nokta, büyük şirketin küçüğünü almasıyla bileşik şirketin sermaye kazancında mutlaka artış beklenemeyeceğidir. Ana amaç zaten bu değildir. Ana amaç, alan şirketin (ve bazen alınan şirketin de) teknostrüktürünün parasal kazancını ve saygınlığını artırmaktır. Bu da, daha çok kazanç elde etmekle değil, daha büyük olmakla sağlanır.

İlk bakışta, modern şirketin büyümesiyle Marx'ın kapitalist yoğunlaşma savı arasında yüzeysel bir paralellik var gibi gözükür, çünkü Marx da küçük kapitalistlerin sürekli olarak büyükler tarafından yutulduğuna değinmektedir. Ama bu karşılaştırma yine de hatalı olur. Marksist süreçte asıl güdü sömürüdür, kârdır. Modern süreçteyse asıl güdü bürokratik avantajlardır, teknostrüktürün artan saygınlığı ve kazancıdır. Bu süreçte kapitalistin gücü, en hafif anlatımla, azalmıştır. Artansa, teknostrüktürün gücüdür.

Aşırı büyüklük mantıksızlık mı?

Eğer bir şirket, neo-klasik modelde denildiği gibi, kârını en yüksek düzeye çıkarmak peşindeyse, tesisi en ran-

(4) Morton Miner ve Jerry S. Cohen, **Amerika AŞ. (Amerika Inc.)**, New York, Dial Press, 1971, s. 36. Bu toplamlara, çok büyük şirketlerin küçük şirketleri alıp iki yüz deve katma rakamları dahildir.

(5) Wisconsin Üniversitesinden William F. Mueller'in sözleri.

tabl ölçüde kullanacak kadar büyük olmak zorundadır. Ayrıca büyüklük ona fiyatlarını kontrol etme, dolayısıyla tekel gücü sayesinde kazancını da kontrol etme olanağını getiriyorsa, sağladığı yararlar daha da fazla olacak demektir. Oysa şirketin daha büyük olmaması gerekmektedir. Eğer olursa, hem rantabilitesini, hem de dolayısıyla kârını feda ediyor demektir. «Bir tek çelik tesisinin geniş ölçekteki bütünleşmiş faaliyetin bir parçası olarak çalışmasında tartışılmaz yararlar olduğu doğrudur... ama işlevsel olarak farklı ve ayrı tesisleri tek bir idari birim halinde toplamayı teknolojik açıdan haklı gösterecek pek az neden bulunabilir. United States Steel aslında ülkenin her yanına dağılmış belli sayıda çelik tesisinden oluşur... Lastik çizmeden zincir testeresine, deniz motorundan tavuk yemine kadar her alana atılan bir şirket, olsa olsa bileşik şirketin büyüklüğünü ve gücünü arıyor demektir ki, bu da o şirketin teknolojik gereklere cevap vermediğini, onları dikkate almadığını gösterir.» (6)

Aşırı büyüklük genellikle tutucu pedagojide bir mantıksızlık olarak öğretilir. Bundan, «büyük kuruluşun devleşme konusundaki akılsız, hiçbir amaca hizmet etmeyen adanmışlığı» olarak söz edilir. Oysa modern kuruluşun çok büyük oluşu derece önemlidir. Onu aptallığa yorumlamak birçok kişiyi entelektüel açıdan tatmin etmeyecektir. Ama amaçların teknostrüktürün amaçları olduğu gözlemlendiğinde sorun kalmaz. Büyüklük ve büyüme, teknostrüktürün amaçlarına sınırsız biçimde hizmet etmektedir; öncelikle de korunma amaçlarına. Şirket ne kadar büyükse, genellikle koruma da o ölçüde iyi olur. Büyüme ne kadar hızlı gelirse, teknostrüktürün parasal ve diğer tür ödülleri o ölçüde somutlaşır. Ekonomik fikirleri sınamanın bir yolu,

(6) Walter Adams'ın Küçük Ticaret Komitesi önünde verdiği ifadeden. ABD Senatosu, 90. Kongresinin Birinci Oturumu, 29 Haziran 1967, s. 12-13.

bunlar birbirine uyuyorlar mı, yoksa zorla tokuşturulmaları mı gerekiyor diye bakmaktır. Ele aldığımız «büyük şirketin amacı» görüşü böyle bir sınavda güven verici not alır.

Kâr da artıyorsa...

Teknostrüktürün gücünü hangi iki ana amaç uğrunda kullandığı böylelikle ortaya konmuş bulunuyor. Teknostrüktür karar almadaki özerkliğini korumak için önce enaz bir kazanç düzeyi tutturmak peşindedir. O noktadan sonra, kendini büyümeyle ödüllendirir. Ama hepsi bu kadarla kalmaz. Şirketin teknik yönelimi güçlüyse, teknik gelişme ve yeniliklerin ömrü kısa olabilir; dar sınırlar içinde, yenilik olsun diye amaçlanacaktır ancak. Bu noktaya daha sonra tekrar dönmek gerekli olacaktır. Kısmen geleneksel nedenlerle, daha çok da testin nesnelliğini sağlamak açısından, şirket çoğunlukla yıllık kazanç artışı göstermeye çalışacaktır.

Kâr denilen şey kapitalist şirketin asıl amacıydı. Neoklasik öğretilde hâlâ, diğer amaçların tümünü silecek ölçüde vurgulanmaktadır. Mali çevrelerdeki hisse senedi sahipleriyle onların sözcüleri bunun önemine doğal olarak ağırlık verirler. Aslına bakılırsa, şirketin içinden ya da dışından hiç kimse, o kârın en yüksek düzeyde olup olmadığını bilemez. Zaten kârın hangi sürede en yüksek düzeye çıkarılacağı konusunda da bir anlaşma yoktur. Maliyet giderleri ertelenebildiğine göre, uzun dönemli kârdan fedâ etmek yoluyla kısa dönemde fazla kâr sağlamak her zaman mümkündür. Ya da süpermarketlerde, büyük mağazalarda sık görüldüğü gibi, kısa dönemde düşük fiyat ve az kâr, uzun dönemde daha yüksek ciro ve kâr getirebilir.

Gerçi kârın en yüksek düzeyde olup olmadığını kimse bilemez, ama yükseliyor mu, yoksa alçalıyor mu, onu görmek mümkündür. Eğer muhasebe ve amortisman ayırma yöntemleri aynı kalıyorsa bu test, yani örneğin satışlarda artış gözlenmesi, nesnel sayılır. O halde kâr grafiği de bir performans testidir. Büyüyen bir şirketin kârı da artıyorsa, durumu iyi demektir. Böylelikle teknostrüktürün amaçları arasına, yıldan yıla artan bir kâr göstermek de eklenmektedir. Teknostrüktürün kendi amaçlarına büyüme kadar doğrudan katkıda bulunmasa da, bunun önemli bir hedef olduğu tartışılmaz.

Şirketin amacı yalnızca en yüksek kâr mıdır?

Teknostrüktürün çok sayıdaki korunma ve geliştirme amaçları her zaman birbiriyle tutarlı olmaz. Büyüme genel teknostrüktürün gücünü artırıp enaz kâr düzeyi tutturmasını sağlayarak korunma amaçlarına hizmet ederse de, bazı tür büyümeler, daha önce de gördüğümüz gibi, riski fazla türdendir. Bazen yıldan yıla kâr artışı gösterme zorunluğu, büyüme amacıyla çelişebilir. Teknik gelişme de kazancın güvenliğiyle çelişki halinde olabilir.

Neo-klasik şirkette bir tek amaç vardır, o da kârın en yüksek düzeye çıkarılmasıdır. O zaman şirketin bir tek davranış biçimi, bir tek kuramı olur. Ortada kârın en yüksek düzeye çıkarmaktan daha başka amaçların da olabileceğini, şirketin kâr güvenliğiyle büyümenin bir bileşik yolunu bulabileceğini kabul eden bilim adamları, yine de şirketin davranışı için bir tek açıklama getirme çabasını hâlâ sürdürmektedirler. (7) Bu ciddi bir hatadır. Çe-

(7) Bkz: Robin Marris, 'Yönetmel' Kapitalizmin Ekonomik Kuramı (The Economic Theory of 'Managerial' Capitalism), New York, Basic Books, Inc. 1968 ve bu kitabımın başındaki Giriş bölümü.

şitli sanayi dallarında çalışan şirketlerin teknostrüktürlerinin tutarsız amaçlar arasında hep aynı uzlaşma yöneleceğini varsaymak için hiçbir neden yoktur. Pek çok mühendis ve teknik adamın çalıştığı bir elektronik, kimya ya da bilgisayar şirketi, teknik yeniliklere, et paketleyen bir şirketten ya da bir çelik şirketinden daha fazla ağırlık verecektir. Belki başka bir durumda, kazancın güvenliği, büyümeye karşı ağırlık kazanacaktır. En büyük şirketlerin bu konulardaki seçimi, daha az büyük olanlarınkinden farklı olacaktır. Yıldan yıla kâr artışı gösterme konusuna verilen ödünler de değişken olacaktır. Bu seçimlerin toplumsal sonuçları ve uygulamışlarındaki güçlölük, az sonra göreceğimiz gibi, büyük farklar gösterebilir.

Bunun bizi şaşırtması hiç de gerekmez. Çeşitli devlet bürokrasilerinin, örneğin Pentagon'la Çalışma Bakanlığının ya da Dışişleri Bakanlığının, büyüklükleri, güçleri, durumlarının güvenliği açısından farklı amaçlar seçeceklerini zaten kabullenmişizdir. Örgüt denilen şeyin yapısı böyledir... daha doğrusu, planlı toplumsal performansın yapısı böyledir. Asıl şaşılacak şey, American Telephone and Telegraph'ın, General Motors'un, LTV'nin, Corning Glass'ın, Control Data'nın, Seagrams'ın, hatta Volkswagen, Renault ve Mitsubishi'nin amaç ve davranışlarının aynı olacağına inanan insanların bulunabilmesidir. Hiçbir kuram, olmayacak sonuçlara yönelmemelidir.

XII FİYATLAR NASIL BELİRLENİR?

Neo-klasik sistemde fiyatlar en önemli şeydir, ekonomik sistemin istihbarat şebekesidir onlar. Tüketicilerin isteklerindeki değişiklikleri üretici firmalara bildiren işaretlerdir. Bunun tersine, tüketiciye de üretim maliyetlerindeki değişiklikler hakkında bilgi verir, gereksinimlerini doyurmada yeni fırsat ve olanakları ona gösterirler. Bu yolla yerleşen fiyatlara dayanan tüketici de en büyük doyumunu elde etmek için satın alımlarını nasıl dağıtacağını öğrenir. En önemli şey malların tüketimi olduğuna göre, demek ki tüketicinin mutluluğu da artar, en yüksek düzeye çıkar. Böylelikle kurulan güzel dengenin karşısında, emek, sermaye, hammadde ve yönetim yeteneklerinin de dağılımı vardır. Fiyatlar (emeğin fiyatı da dahil), bu üretim faktörlerinin en kârlı biçimde nerelerde kullanılabileceklerinin işaretidir. Üretim faktörlerinin kullanımı da yine tüketicinin isteğini yansıtmaktadır. Tekeller ve bazı ufak tefek engeller dışında, tüketicinin açısından (hele de gelir dağılımı dikkate alındığında) mümkün olabilecek en iyi durumdur bu.

Neo-klasik tekel veya oligopol, piyasadaki tek satıcıya da az sayıdaki satıcılardan biri olmaktan gelen gücü fi-

yatlar yoluyla sömürmektedir. Böyle bir güç, fiyatların ve kârın gerekenden yüksek, üretimin gerekenden az olması sonucunu doğurur. Oysa piyasada çok sayıda satıcı bulunsaydı bu durum engellenirdi. Tekel ya da oligopol piyasalarında tüketiciler daha fazla para ödeyip, istediklerinden daha az mal ya da hizmet alabilirler. Malın ya da hizmetin sunulmasına ideal düzeyin altında emek, sermaye ve malzeme ayrılır. Daha çok sayıda işçiler başka yerlerde iş aramak zorunda kalırlar. Gelir dağılımındaki denge, tekelinin yararına bozulur. Dolayısıyla neo-klasik modelde fiyatlar, ekonomik sistemin kusursuzluğunu ya da kusurluluğunu gösteren bir numaralı ipuçlarıdır. Bu durumda, neo-klasik ekonominin fiyatların nasıl belirleneceği konusuna bu kadar çok eğilmesine şaşmamak gerek. Yakın zamana kadar ekonomi öğrenmek demek, fiyatların ve gelirlerin nasıl ayarlandığını öğrenmek demekti, kapsamına bundan başka pek az şey girerdi.

Fiyatların rolü ve kontrolü

Piyasa sisteminde, yani örgütlenmeye uyamadığı için planlı sistemin dışında kalan küçük şirketlerin dünyasında, fiyatların rolü mutlak olmaktan biraz uzaklaşır. İşe tekeller karışır, rekabet karışır, hatta tarım konusunda olduğu gibi, devlet yönetmeliği bile karışır. Planlı sistemin çok farklı dünyası da pek uzakta değildir. Kaynak dağılımında onun güçlü etkisi de her an hissedilir. Yani küçük imalatçının, perakendecinin ya da hizmet girişimcisinin fiyatları kontrol gücü çok sınırlıdır. Hele ABD hükümetinin buğday, mısır gibi ürünler için saptadığı fiyat, birey olarak çiftçinin tümüyle etkisi dışındadır. Böyle olunca fiyatlar, şirketin dışında bir olay olmayı sürdürür. Şirket de üretimini, kontrol edemediği bu etkene uydurmak

zorunda kalır. O iş dalına girmek, büyümek, küçülmek ya da o iş dalından çekilmek gibi konularda fiyatlar hâlâ, kuresuz biçimde olmasa bile, kaynak dağılımında etkili olurlar. Yani mal ve hizmetler arasındaki kaynak dağılımını etkilerler. Sözüñ kısası, piyasa sisteminde fiyatlar önemlidir.

Planlı sistemde fiyatların rolü büyük ölçüde azalır. Şirket onları çok daha etkin biçimde kontrolu altına alabilir. Üstelik neo-klasik şirketin ya da piyasa ekonomisinindeki şirketin kontrol edemeyip de planlı sistem şirketinin kontrol edebildiği güçlerden yalnızca bir tanesidir fiyatlar. Gerçi en göze görünenidir, ama yine de bir tanesidir. Piyasa sisteminde tüketici davranışı, maliyetler, mal verenlerin tepkisi, devletin davranışı gibi öğelerin hepsi şirketin kontrolu dışındadır. Planlı sistemde şirket, tüm bu öğeler üzerinde kontrol gücü arar ve... bulur da.

Kaynak dağılımında fiyat ve maliyetin önemi

Buradan çıkan sonuca göre, fiyatlar kaynakların nasıl dağılacğını saptamada artık tek başına bir öneme sahip değildir. Önemli olan, güçlerin nasıl seferber edildiği, fiyatlara, maliyetlere, tüketicilere, mal sunanlara ve hükümete doğru nasıl yöneltildiğidir. Belki de fiyatlar o şirketin tüketicii ya da hükümeti malını istemeye ikna etmede kullandığı enerji, ustalık ve kurnazlığın yanında, ikinci önem derecesine düşer. Ya da o şirketin, mal seçme şansını tanımama becerisinin arkasında ikinci sırayı alır. Maliyetlerin önemi de, şirketin mal tedariki yöntemleri ve o konudaki enerjisi yanında sönük kalabilir. Belki şimdi ürettiği şey, geçmişte araştırma ve geliştirme konusunda sağladığı devlet desteğinin, ondan doğan süreç ve üretimin sonucudur. Planlı sistemde kaynak dağılımı (burası

çok önemli) o şirketin fiyatlar üzerindeki kontrolünün değil, tüm güçlerini birarada kullanmasının sonucudur.

Böylece planlı sistemde kaynak kullanımı, artık tüketici seçiminin fiyat yoluyla yansımaları değildir. Tüketici alımlarının dağılım biçiminin kaynakları en doyurucu düzeyde kullanıma sokacağı kavramı çürümektedir. Kaynak dağılımı daha çok, belli bir şirketin gücünü yansıtmakta ya da birkaç şirketin kendi amaçlarına dönük hareket edebilme gücünü yansıtmaktadır ki, bizim de zaten bir planlı sistemden söz edişimiz o gücün varlığı nedeniyle. Bu durumda hep fiyatlara dikkat etmek, fiyatlarla uğraşmak, modern şirketin nasıl güç kullandığını gözlerden saklamaya, dikkati başka yöne çekmeye yarar. Dikkatler kapsamlı güç kullanımından ve planlamadan uzaklaşır. Oysa fiyatların kontrolü, o kullanılan gücün yalnızca bir parçasını temsil etmektedir.

Planlı sistemde kontrol neden zorunludur?

Planlı sistem şirketinin fiyatları denetimi, tıpkı diğer güçlerini kullanışı gibi, teknostrüktürün korunma ve geliştirme amaçlarıncaya yönetilmektedir. Bu yüzden de, bu amaçları iyice görebilmek şarttır.

İlk korunma gereksinimi, fiyatların sıkı bir kontrol altında bulunmasıdır. Böylelikle fiyatlardaki gelişigüzel ya da istenmeyen hareketlerin kazançları azaltması, yok etmesi önlenabilir. Piyasa sisteminde teknoloji basittir, sermaye de nispeten uzmanlaşmamıştır. Çok amaçlı makinelerde, değişik türden üretimlere uyarlanabilen fabrika yapılarında gördüğümüz gibi, bu sermaye bir daldan diğerine yönlendirilebilir. Buna ek olarak, başlama noktasıyla malın üretilip bitirilme noktası arasında geçen zaman kısadır. Demek ki, fiyatlar hoşaya gitmeyecek bir düzeye düşerse, o

girişimci bir çırpıda (ama her zaman o kadar da kolay değil elbette) bir başka mal üretmeye dönebilir. Planlı sistemde ise bunun tersine, teknoloji karmaşıktır ve sermaye mallarıyla, makinelerle, tesisle ilgilidir. Bunların hepsi belli bir malı ya da hizmeti üretmek üzere uzmanlaşmış durumdadır. Üretim süresi, yani bir malı yapmaya karar verdikten o malın yapılmasına kadar geçen süre, piyasa sisteminde olduğundan çok daha uzundur. Sermaye malları, belli bir malın üretimine göre olacağından, istendiği biçimde tasarlanıp üretilecek, hazırlanacaktır. Bazen donanımı yapacak olan donanımın da tasarımı gereklidir. Bunlar yetmiyormuş gibi, örgütlenmenin önemi de arttığı için teknostrüktürün kendi maliyeti de sözkonusudur. Yani planlı sistem şirketinde, satılabilir mal ortaya çıkmadan önce ağır bir maliyet yükü vardır ve bu durum, satışlardan elde edilen ne olursa olsun, hep devam eder. Durum bu olunca, fiyatların da, maliyetlerin de kontrol altında olması zorunludur. Ayrıca tüketicinin ve hükümetin talebi de elden geldiğince kontrol altında tutulmalıdır. Hammadde ve diğer gerekli malzemenin kontrollu bir maliyetle satın alınması da denetim altında tutulmalıdır. Planlama, daha önce de değinildiği gibi, büyük şirketin kasıtlı olarak yaptığı bir şey değildir. İleri teknolojinin, büyük sermaye kullanmanın, teknostrüktürün ortaya çıkışının getirdiği, tüm bu matrisin gelişmesiyle doğan kaçınılmaz bir durumdur.

Emek maliyetini fiyatlar yoluyla kontrol

Fiyatların kontrol edilme gereğine yol açan bir neden de, maliyetlerin, özellikle emek maliyetinin, tümüyle şirketin elinde olmayışıdır. Şirket kendini korumak için, önleyemediği emek maliyeti artışlarını fiyatlarına yansıta-

bilmek ve fiyatlarını yükseltebilmek zorundadır. Bunun yarattığı enflasyon sonuçları düşünülürse, uygulamada öneminin hiç de azımsanamayacağı ortadadır. Şirket aynı zamanda fiyatları, tüketicinin ve kendisine mal satanların tepkilerini de kontrol etmek zorundadır, çünkü teknolojik gelişme talebi çok esnekleştirmekte, piyasaları pek güvenilmez hale getirmektedir. Piyasaya fazla ıspanak ve havucun gelmesi, yapacağı etkilerin önceden kestirilebileceği bir durumdur. Beklenen sonuçlar gerçekten de beklenildiği düzen içinde ortaya çıkar, fiyatlar düşer, talep de artar. Oysa yolcu uçaklarının üretimi artar da, bir sürü uçak piyasaya çıkıverirse, bunun fiyatlar üzerinde önceden kestirilemeyecek etkileri olabilir. Hele de yüksek kapasiteli bilgisayarları fazla sayıda üretilip piyasaya sunmak, düşünelecek şey değildir. Bu durum emekte de, kullanılacak maddelerde de, aksam ve parçalarda da böyledir. Piyasada niteliksiz işçi bulunabileceğine her zaman güvenilir. Bu tür işçiler istendiği sayıda, ya cari ücretten ya da onun biraz üstünde bir ücretten rahatça bulunabilirler. Uzmanlaşmış mühendislik hizmetleri ise, ücreti yükseltmekle öyle kısa sürede birdenbire bulunamaz. Nadir maddeler ve parçalar da bulunamaz. Dolayısıyla şirket, emeği, maddeyi ve parçayı bulmak için daha fazla ücret ve fiyat ödeme yoluna gitmektense, ücretleri, maaşları, fiyatları kendisi saptar, sonra da aradıklarını o düzeylerde, o fiyatlarda elde etmeye uğraşır.

Çıkar grubunun fiyat saptama geleneği

Planlı sistemde fiyatları kontrol etmek o kadar da zor bir iş değildir. Daha çok, ekonominin bu kesimindeki ge-

lişmenin otomatik bir sonucudur. Büyük şirketler, mal verdikleri piyasalarda büyüktürler. (1) /

Bu şirketlerin üretip sattıkları, fiyatları etkiler. Yani başka bir deyişle, bunların fiyatlar üzerinde bir ağırlığı, etkisi vardır. Bir şirket bu güce kavuşunca, genellikle üretmeye niyetlendiği üründen önce fiyatı oturtur. Böyle yapabilmenin önemi büyüktür ve dünyalara değer. Öte yandan tahıl ya da hayvan üreticisi kendi piyasasında küçüktür, bu adamın üretimini artırması, düşürmesi ya da meslekten çekilmesi fiyatları hiç mi hiç etkilemez. Tek seçeneği verilen fiyatı kabul etmek, kendi üretimini ona göre ayarlamaktır. Buna karşılık General Motors'la United States Steel Corporation eğer üretimlerini iki katına çıkarıp piyasaya sunarlarsa, otomobil ya da çelik fiyatlarını çok büyük ölçüde etkileyebilirler. Böylelerinin izleyeceği en güvenli yol, kontrolü üretime uygulayıp bunun fiyat üzerinde yapacağı bilinmez etkileri beklemektense, doğrudan fiyatı saptamaktır. Üretim sonradan buna göre, o fiyattan ne kadar mal satılabileceği düşünülerek ayarlanır.

Fiyat belirleme gücünün anlamı şudur: Aynı sanayideki diğer büyük şirketler, yani örneğin otomobil sanayiinde Ford ve Chrysler, çelik sanayiinde Bethlehem ve Inland gibileri, daha düşük bir fiyat saptayarak ilk konan fiyatı etkileyebilir, değiştirebilirler. Olabilecek bir şeydir bu. Ama bunun bir de yaratacağı sonuç vardır. Bu tür hareketlerin sonucunda, eğer ilk fiyatı koyan firma tepki gösterirse genel bir fiyat indiriminin doğacağı yaygın şekilde bilinir. Bu da genel bir kontrol kaybı demektir. İlgili tek-

(1) Neo-klasik bir hayale göre, şirketin büyüklüğüyle piyasa gücü arasında bir ilişki olması şart değildir, dolayısıyla öyle bir ilişki hiç yok demektir. Bu noktayı tartışmak bile gereksiz. Planlı sistemin büyük şirketleri, piyasalarında da oldukça büyüktürler. Hem bu durum istisnasız böyledir.

nostrüktürün korunma amaçlarının feda edilmesi demektir. Bu tehlikeyi herkes görmektedir. Dolayısıyla planlı sistemde bu tür davranışları yasaklayan bir gelenek vardır. O geleneğin uygulanışı kusursuzdur. Ne yazılı anlaşma, ne yaptırım, hatta ne de iletişim gerektirir. Yalnızca bu tür rekabetçi ve misillemeci eylemlerin tüm ilgililere zarar vereceği konusundaki kesin inanç vardır. Bir çıkar camiasının varlığını tanımanın ve ona saygı göstermenin dikkate değer bir örneğidir bu durum. (2)

En önemli karar...

Fiyatları kontrol etmenin amacı, enaz bir kazanç düzeyini garanti altına almak, kontrolsüz fiyatların şirketi (ve sanayii) kayıplara uğratmasını engellemektir. Bu kontrol sağlam olunca, teknostrüktürün korunma amaçları yavaş yavaş geliştirme amaçlarına doğru kayar. Geliştirme amaç-

-
- (2) Bu geleneğin başarısızlığa uğraması ancak zorlayıcı şartların belli bir fiyatı kabul etmeyi imkânsız kılması durumunda ortaya çıkar. Böyle bir olay ağır elektrik ürünlerinde ortaya çıkmıştır, çünkü bu mallar spesifikasyon üzerine üretilip kapalı zarf usulüyle satıldığından, bilinen ve göze görünen bir fiyatı yoktur. Bir de inşaat malzemesi sanayisinde örneği görülmüştür; orada da üreticilerin ve malların çok ve çeşitli olması geleneğin sıkı biçimde uygulanmasını engellemiştir. Sonuçta bu sanayilerde büyük çatışmalar başlamış, çarpıcı antitröst davaları açılmıştır. Böylece bu sanayilerin, komplo kurup fiyat saptamak konusunda özellikle kötü ve hain olduğu kanısı yaygınlaşmıştır. Oysa asıl anlamı, bu sanayilerde zorlayıcı önlemler alınmasının güç olduğudur. Bu yüzden bu sanayiciler, başka dallarda büyük şirketlerin gücüne paurusuz ve pek yasal şekilde sağlayabildiği fiyat ayarlamasını ancak yasadışı yollara başvurarak sağlamak zorunda kalmışlar, başkaları aynı şeyi yapıp alkışlanırken, onlar aynı şeyi yapıp ayıplanmışlardır.

ları da kontrollu fiyatın hangi düzeyde saptanacağına ışık tutar.

Teknostrüktürün geliştirme amaçlarının en başında büyüme gelir. Dolayısıyla fiyatların saptandığı nokta, bir yandan gerekli kazanç düzeyini sağlarken, bir yandan da satışları devam ettirecek ve artıracak bir düzey bulunmalı, bu en önemli karar olmalıdır. Burada en önemli sözünün vurgulanmasında yarar vardır. Ençok satış düzeyinde enaz gerekli kârı getiren fiyat düzeyi, zamanla kazançlarda artış gösterme gereksinimi yüzünden tekrar ayarlanabilir. Bir önceki bölümde belirtildiği gibi, sonuçta doğan uzlaşmayla ilgili hiçbir genelleme, planlı sistemin tüm şirketleri için geçerli olamaz.

Tüketicinin fiyata tepkisi

Bu şekilde saptanan ve teknostrüktürün geliştirme amaçlarını yansıtan fiyatlar, yönetimin hesaplayacağı «kârı belli dönemde ençoğa çıkarma»ya dönük fiyatlardan her zaman daha düşük olacak, hatta bazen bir hayli daha düşük olacaktır. (3) Alıcı aynı anda hem satış artırıcı fiyatları çekici bulup, hem de kârı ençoğa çıkarıcı fiyatları itici bulamaz.

Ayrıca ekonomi bilimi her zaman için, bölümlerinin birbiriyle uyum içinde bulunması gerekli bir halı dokusu gibidir. Teknostrüktür yalnız fiyatları kontrol etmekle kalmaz; aynı zamanda tüketicilerin o fiyat düzeyindeki tep-

(3) Daha önce de belirtildiği gibi, kısa dönemde kâr etmeyle, uzak gelecekteki daha geniş hacme dayalı kâr artırma arasında bir seçenek sözkonusudur. Dolayısıyla hesaplamaya temel alınan süre ne kadar uzunsa, kârla büyüme arasındaki çelişki de o ölçüde azalacak demektir.

İdsini de garanti altına almaya çalışır. Fiyatların düzeyi, tüketiciye satın aldırma ihtiyacıyla tutarlı olmak zorundadır. Eğer tüketici tekel sömürüsü altındaysa ya da kendisinin tekel sömürüsü altında olduğuna inanıyorsa, ona mal satın aldırılmaz. Son olarak vurgulanması gereken bir nokta da, herhangi bir sanayide saptanacak fiyatın, büyümeye en adanmış teknostrüktürün tercihini yansıta- cağıdır. Onun fiyatı en düşük olacaktır. Diğerleri de o fiyatı, dolayısıyla o amacı kabul etmek zorundadırlar.

Büyümeye en iyi hizmet eden fiyat

Bir sanayide teknostrüktürün geliştirme amaçlarına en iyi hizmet eden fiyatın saptanma süreci de, tıpkı temel fiyat kontrolü süreci gibi, ilgili şirketlerin ortak çıkarlarından ve o çıkarlara neyin yararlı olacağını sezme yolundaki ortak tutumlarından kaynaklanmaktadır. Değişik teknostrüktürleğin büyümede oldukça benzer çıkarları vardır. Bir şirketin büyümesine hizmet edecek fiyat, genel anlamda, diğerlerinin büyümesine de hizmet eder. Dolayısıyla bir şirket fiyatı koyarken, diğerlerinin de bu fiyatı genellikle kabul edeceğini bilir. O sanayi dalındaki şirket sayısı az olduğundan, diğerlerine örnek olan şirket onların neyi kabul edeceğini bilebilmekte ve buna göre davranmaktadır. Ötekiler de ona uyacaklardır. Arasına bir başka şirket de istediği fiyatı belirtir, kendi farklı maliyetlerini ya da geliştirme amaçları arasındaki farklı uzlaşım durumunu (yani büyümeyle kazanç artırma arasındaki uzlaşımı) yansıtır. İlk firma böyle durumlarda genellikle, daha yüksek ya da daha düşük olan ikinci fiyatı kabul eder. Ortak korunma amaçları bu tür işbirliğini gerekli kılmaktadır. Sonuçta ortaya çıkan uzlaşma gerçi şirketlerin hiçbir için ideal sayılmaz ama, hepsi için kabul edilebilir olur.

Bunun nedeni, dayanışmayı ve karşılıklı bağımlılığı dikkate almayan eylemlerin sonuçta herkesin korunma amaçları açısından daha zararlı olacağının anlaşılmasında yatmaktadır.

Son söz büyük şirketin

Bir sanayideki fiyatlar, birbiriyle karşılaştırılabileceği ölçüde, oldukça tutarlı olmalıdır. Küçük şirketler arasında inisiyatifi ele alıp fiyatları değiştirmeye kalkarlar. Önemi ve ağırlığı olmayan böyle bir ortağın fiyat liderliği yapmasının bir zamanlar sorun halletmede Adalet Bakanlığını olumlu yönde etkileyeceği düşünülürdü. Ama ne olursa olsun, son söz büyük şirketlerindir. Belli bir taşıtın fiyatını eninde sonunda kontrol eden General Motors'dur, Amerikan Motors değildir. Tıpkı bunun gibi, IBM'le daha küçük rakipleri arasında, General Electric ve Westinghouse'la elektrik ürünleri üreten daha küçük firmalar arasında, irili ufaklı petrol şirketleri arasında da durum böyledir. Büyük şirketlerin teknostrüktürleri en gelişmiş teknostrüktürler olduğundan, tüm sanayideki fiyatlandırmanın en gelişmiş teknostrüktürlerin amacını yansıtmaları doğaldır. Bu şirketler, kapitalist girişimcinin etkisinden tümüyle kurtulmuş durumdadır. Bunlar güvenli bir kazanç düzeyini, teknostrüktüre en iyi hizmet eden büyüme düzeyiyle bağdaştırmanın en saf örneğini oluşturmaktadırlar. Diğer tüm koşullar eşit olduğunda, tüm sanayii etkileyen onların amaçları olur. (4)

(4) Bu da şirket güdülenmesi konusundaki ampirik incelemelerin değerini çek azaltmaktadır. Gerçi bu çalışmalar, gelişmiş teknostrüktürlerin büyümeye yönelişinin, daha az olgun teknostrüktürlere göre epey güçlü olduğunu ortaya koymaktadır. ama eğer büyük şirket kendi amaçlarını daha küçüklerle kabul ettirebiliyorsa, o zaman bu farkın gözlerden

Oldukça doyurucu bir fiyat düzeyi saptandıktan sonra, pek çok sanayide genel eğilim, o fiyatı uzunca bir süre sabit tutmaktır. Bu da fiyat saptama sürecinin o genellikle düzensiz karakterini yansıtır. Tüm firmalar için cazip tam bir düzey yoktur. Bir yaklaşım hemen hemen diğer bir yaklaşım kadar iyi sayılır. Dolayısıyla o sıra geçerli olan yaklaşımı sürdürmek mantıklı bir davranıştır. Bu yönetim katılığı aynı zamanda teknostrüktürün korunma amaçlarını da yansıtır. Fiyatlar değişirse, az da olsa, kontrolü kaybetme tehlikesi yaratılacaktır. Ardından bir başka firmanın fiyat düşürülmesini ya da yükseltilmesini reddetmesindeki amaç yanlış anlaşılabilir, belki rekabet sonucu fiyat kırılması tehlikeleri bile başgösterebilir. Bu nedenle fiyat değişimlerinin sayısını kısmak, riski kısmak anlamına gelmektedir.

Ücret artışını izleyen fiyat artışı

Fiyatlar tam kontrol altında olunca, denetlenemeyen maliyetlerdeki artışları karşılayacak şekilde yükseltilebilir. Denetlenemeyen maliyetlerin en önemli örneği ücretlerdir. Ücret artışlarını fiyat artırarak karşılayabilmek, teknostrüktürün korunma amaçları bakımından çok önemlidir. Piyasa sisteminde fiyatlarda kontrol bulunmaması demek, şirketin en azından başlangıçta, ücret artışının bir bölümünü ya da tümünü sineye çekmek zorunda kalması demektir. Planlı sistemde ise bunun tersine, artan ücret-

saklanması kolay olur. Bkz: R. Joseph Monsen, Jr. ve Anthony Downs, «Büyük Yönetim Şirketlerinin Bir Kuramı» («A Theory of Large Managerial Firms»), *The Journal of Political Economy*, Haziran 1965, Cilt 73, Sayı 3, s. 221.

ler hemen halkın sırtına yüklenebilir. Bunun yapılabilmesi, işçilerle çıkacak çatışmaların üçüncü tarafların cebinden çözülebilmesi, doğal olarak planlı sistemde teknostrüktürle işçiler arasındaki gerilimin büyük ölçüde azalması sonucuna yol açar. Yani genel bir ücret artımının peşinden genel bir fiyat artımı gelecektir; aslında bu, evrensel olarak beklenen şeydir. Genellikle fiyat artışları, ücret artışını telafi etmeye yeter de artar düzeyde olur. Bunun nedeni, ücret artımını izleyen fiyat artımı sırasında şirketin bu fırsattan yararlanıp kendi kazanç düzeyini de kendi lehine ayarlamaya çalışmasıdır.

Fiyat artışlarının genellikle toplu sözleşmeleri izleyerek gelmesi bize, teknostrüktürün amacının kârı en yüksek düzeye çıkarmak olmadığını da göstermektedir. Eğer gelirler ücret artımının hemen ardından yükseltilebiliyorsa, besbelli çok daha önce de yükseltilebilirdi. (5)

Fiyat rekabetinin teknostrüktürün korunma amaçları arasından çıkarılması, şirketler arasındaki başka rekabet biçimlerinin de çıkarılmış olduğu anlamına gelmez. Ürün geliştirmede, reklamda, satıcılıkta, şirket imajında rekabet devam etmektedir. Ama fiyat rekabetinin tersine, bu tür rekabetlerin etkileri sınırlıdır. Fiyat kırmak bu tür şirketleri felaket sayılabilecek zararlara itebilir. Diğer tür

(5) Ücret artımının marjinal maliyette yaptığı değişikliğin, en yüksek kâr düzeyi noktasını yukarı ittiği yolunda biçimsel bir sav da ileri sürülebilir elbette. Ama bunun gerçek uygulamada bir önemi yoktur. Daha iyi bir sav olarak, kârı en yüksek düzeye çıkarmak amaçsa, bunun ancak çok daha uzun bir süre içinde yapılabileceği de öne sürülebilir. Dolayısıyla, yapılan bir ayarlamının kötü olması halinde, önemli bir maliyet değişikliğinin ardından düzeltilmesine şaşmamak gerekir. Bu konuyu açışım, yalnızca adanmış neo-klasik model tutkunlarının ücret artımını izleyen fiyat artımlarını marjinal maliyetle fiyat arasındaki ilişkiye bağlamalarındandır. Ama neo-klasik modele dayanan mantıklı bir sav bile ileri sürememektedirler.

rekabetler, çok pahalıya patlasalar bile, bu tür potansiyel tehlike ögesi değildir. Tersine, daha sonra da vurgulana-acağı gibi, her şirketin satış çabaları tüm sanayinin mal ve hizmetlerinin satışına da katkıda bulunur, genel olarak tüketimden gelen mutluluğu sağlar. Fiyat rekabetinde herkes için tehlike vardır; diğer tür rekabetlerde ise herkes için yarar bulunabilir.

Nasıl bir fiyat politikası ?

O halde teknostrüktürün yeğleyeceği fiyat politikası şöyle olacaktır: Korunma amaçları açısından fiyatların kontrol altında bulunmasını sağlayacak, aynı zamanda geliştirme amaçları açısından (ödülleri kendine kalacak şekilde) şirketin büyümesini de sağlayacak, kazanç artımı gösterme gereksinimine göre düzeltilmiş bir fiyat politikası. Fiyat kavramının bu ışık altında görülmesi, neo-klasik modelin vardığı sonuçların gerçekte çelişkiye düştüğü ana noktalardan birini su yüzüne çıkarmaktadır. Tipik sanayi piyasasında, yani az sayıda şirketin ya da oligopolün bulunduğu koşullarda, fiyatlar (neo-klasik modele göre) tüm üreticilere en çok kazancı simgelemektedir. Oligopolcüler arasındaki iletişim güçlüklerinden doğan bazı ufak tefek kusurlar dışında, bu fiyat bir tekelin de uygulayacağı fiyatın aynısıdır. Neo-klasik modelin en canla başla kabul ettiği noktalardan biri, monopolde fiyatların ideal toplumsal düzeyden yüksek, üretimin de ideal toplumsal düzeyden düşük olduğudur. Toplum burada kurban rolündedir. Bu sömürü yüzünden de, oligopol kötü bir şeydir.

Oysa çağdaş oligopol sömürsünde halktan üretimin çok az ya da fiyatların çok yüksek olduğu yolunda feryatlar yükselmemektedir. Otomotiv sanayii, lastik sanayii, petrol sanayii, deterjan sanayii, işlenmiş gıda maddeleri sana-

yii, keyif vericiler sanayii hep oligopol modeline çok uyan sanayilerdir. Neo-klasik model bunların hepsinin de, tıpkı bir tekel gibi, kârlarını en yüksek düzeye çıkarma peşinde olduklarını varsayar. Bu sanayilerin hepsinde aşırı gelişmeden (yani örneğin konut, sağlık-bakım, toplu taşımacılık gibi dallara oranla aşırı gelişmeden) acı acı yakınılmaktadır. Ya da bu sanayilerin havaya, suya, doğaya, sağlığa etkileri seslendirilip sızlanılır. Hiçbir zaman üretimlerinin düşük düzeyde kaldığı söylenmediği gibi, fiyatlarının yüksek oluşundan da pek şikâyet duyulmamaktadır.

Neden şikâyet yok ?

Bunun nedenini şimdi görebiliyoruz... aynı zamanda ekonomik gerçeği açık seçik görebilmenin bellibaşlı yararlarından birini de farkedebiliyoruz. Bu sanayilerdeki şirketler, korunma ihtiyaçları doğrultusunda fiyatları kontrol etmektedirler. Bunu ağır sermaye yatırımından, uzun vadeli ufuklardan, yoğun uzmanlaşma ve örgütlenmeden, dolayısıyla da genel giderler payının daha yüksek olmasından ötürü yapmaktadırlar. Bu teknoloji ve örgütlenme verimin artıp maliyetin düşmesini sağlayabilmektedir. Kamuoyu bunu onaylar. Bu şirketler fiyatlarını, satışları arttırmaya ve büyümeye dönük olarak saptarlar. Bu tutum tekel fiyatlandırmasının tersi bir sav olduğuna göre, kamuoyu bunu da onaylar. Neo-klasik model varolmayan bir kusuru seslendiriyordur, çünkü izlenmeyen bir amacı var saymaktadır. Bunun kanıtı da, teşhis ettikleri kusurdan kamuoyunun hiç şikâyet etmemesidir. Halkın genel biçimde sömürülüp bunun hiç farkında olmaması ise, kabul edilebilecek bir şey değildir.

Ama neo-klasik görüş yine her zamanki gibi planlı

sisteme bir hizmette bulunmuş olmaktadır. «Tekel» kulakta pek tatsız yankılanmalar uyandıran bir sözcüktür. Belki çok yetenekli bir hırsız toplumda hayranlık uyandırabilir ama tekerci asla uyandıramaz. Planlı sistemin gücünü kullanmasından doğan sonuçlar arasında tüketicinin sömürülmesi o kadar önemli olmasa bile, daha başka önemli sorunlar vardır. Bu işi yapan bir tekelse, eğitilmiş zihin hemen zararsız bir çare düşünür, suçu işleyen firmaları kırıp dağıtmak, tek ve birleşik tekel gücünün yerine çok sayıda küçük firmalar oluşturmak ister. Bunun aracı da antitröst yasalarıdır. Yeni yasa çıkarmaya bile gerek yoktur. Eskilerini uygulamak yeterlidir..

Saldırıları tehlikesiz kanallara yöneltmek...

Bu tepki teknostrüktüre büyük yararlar sağlayan bir tepkidir. Kusur görenler kendilerini ellerinde güçlü ve hakkaniyetli bir çözüm bulunduğuna inandırıldursun... tekele dağıtırken sorunun çekirdeğine saldırdıklarına, dev şirketin çözülmesini önerirken çarenin etkili olduğuna, eldeki yasalarla harekete geçerken pratik davrandıklarına inandursunlar. Kolay telafi edilebilecek birtakım yasal zararlar dışında, teknostrüktür bu işlerden bir tehlike gelmeyeceğini çok iyi bilir. Antitröst yasalar bugün seksen yaşındadır. Şirketlerin birleşmesi konusundaki birkaç yeni yasanın dışında, diğer yönetmelik de yaklaşık altmış yaşındadır. Teknostrüktürün gücünün gelişmesini durduracak herhangi bir adım bunca yıl içinde hâlâ atılmış değildir. (6) Bir şirketin başka bir şirketi satın almasına ara-

(6) Burada aslında daha önce ileri sürmüş olduğum bir savı özetlemekteyim. Bkz. *Yeni Sanayi Devleti*, İkinci Baskı, Boston, Houghton Mifflin, 1971, s. 184'den itibaren.

sıra engel olunabilir; zaman zaman o şirketten kendi bünyesindeki bir şirketi bağımsız kılması, elini çekmesi istenebilir, ama yarım yüzyılı aşkın bir süreden beri, şirket eğer zaten büyükse, o büyüklüğünü korumak ve daha da büyümek konusunda güven içinde demektir. Yani neo-klasik modelin önerdiği çare zararsızdır. Teknostrüktürün ne özerkliğine, ne de büyüme amacına bir tehdit oluşturmaktadır. Üstelik bu çarenin etkili ve kapsamlı olduğuna inanıldığından, sanayinin tüm kusurlarına çare olarak reket denilen ilaç gösterildiğinden, şikâyetler hep pek zararsız bir kanala yönlendirilmektedir. Etkin düzenleme ey-lemeleri gibi, devlet mülkiyeti gibi, sosyalizm gibi tehlikeli öneriler yerine, antitröst yasaların uygulanması istenmektedir. Genç reformculara da, geçmişteki kusurların uygulanan çarenin yetersizliğinden değil, eski kuşakların gerekli cesareti, ataklığı gösterememesinden, hatta belki teşhisi yapamamasından kaynaklandığını anlatıp onları inandırmak zor değildir. Bu gençler yine hiçbir şeyin değişmediğini anlayana kadar, tehlikeli sayılacak yaşları zaten aşmış olurlar. Elbette ki, teknostrüktür açısından en iyisi hiçbir saldırıya uğramamak olurdu. Ama o olamayacağına göre, ikinci en iyi seçenek, tüm saldırıları ve fikirleri tehlikesiz kanallara yönlendirmektir.

XIII. MALİYETLER, ANLAŞMALAR, EŞGÜDÜM VE EMPERYALİZM EĞİLİMİ

Fiyatın saptanışı, teknostrüktürün amaçları doğrultusundadır. Ayrıca bu amaçlar malzeme ve donanım alımındaki, sermaye ve işçilik teminindeki davranışları da etkiler. Bu kararlar teknostrüktürün korunma amaçlarını yansıtmak zorundadır. Korunma amaçları garanti altına alındıktan sonra, geliştirme amaçlarına hizmet etme sırası gelir.

Bir önceki bölümde gösterildiği gibi, teknostrüktürün fiyatlarla ilgili olan bir numaralı amacı, o fiyatları kontrol altında tutabilmektir. Bunlar piyasa fiyatı olamaz. Piyasa fiyatları kontrol altında değildir. Kontrol sözcüğü, fiyat rekabetini safdışı bırakan bir kelimedir. Aynı zamanda genel maliyet artışlarını da tüketiciye ya da alıcıya yansıtmaya yarar.

Ne var ki, maliyeti tüketicinin sırtına yükleyebilme yeteneği o büyük şirketin teknostrüktürünün korunma amaçlarına, ancak sanayi dalı çapında bir ücret artımı sözkonusu olur da ilgili tüm şirketleri aşağı yukarı aynı zaman-

da ve aynı miktarda etkilerse, hizmet eder. Eğer ücret artışı bir tek şirketi etkiliyorsa, örneğin bir petrol şirketi ham petrole daha fazla para ödüyor ya da bir çelik şirketi cevhere daha fazla para ödüyorsa, o zaman fiyatını yükseltmeyi düşünemez. Diğer şirketler işbirliği yapmayabilir. Bu nedenle, teknostrüktürün korunma amaçları arasında, belibaşlı ve önemli maliyetlerin kontrol altında tutulması da vardır. Alınan malzemenin bu kontrollu fiyatlardan alınma güvencesi de önemlidir. Önemli bir malzemenin gelişindeki aksama, önemli bir parçanın ya da becerinin bulunmasındaki gecikme, planlanmamış bir fiyat artışı getireceğinden teknostrüktür için tehlikelidir.

Hammaddeyi güvence altına almak

Malzeme ya da parça eğer maliyetin önemli bir girdisiyse, yani ham petrol, demir cevheri veya buna benzer bir şeyse, teknostrüktürün ilk akla gelen kontrol stratejisi geriye doğru uzanmak ve o malzemenin kaynağına kendisi sahip olmaktır. Bu hareket maliyeti de, malzemeyi de bir çırpıda şirketin kontrolü altına sokar. Bu yolla sağlanan güvence, günlük konuşma diline de girmiştir. Bir şirketten «tam entegre operasyon» diye söz etmek, o şirketin daha kârlı olduğunu göstermez, ama daha güven içinde olduğunu gösterir. Rastlantı ve kazalardan hemen hiç etkilenmeyeceğini, dolayısıyla kazançlarının daha güvence altında olduğunu ifade eder.

Hammadde girişlerini güvence altına almanın daha geniş çaplı sonuçları da vardır. Düşünceden tasarruf etmek gibi eski bir tekniğe başvuran, gerçeğin yerine formüller kullanan kimseler, modern teknostrüktürün emperyalist eğilimlerini de yanlış anlamaktadırlar. Ekonomik emperyalizm genellikle pazar ihtiyacıyla ilgili diye yorum-

lanır. Marx kapitalizmi, durmadan satışı artırmaya bağımlı olarak görmüş, sömürge düzenini bu amaca hizmet eden bir numaralı yol olarak yorumlamıştır. Daha önce de değindiğim gibi, Marx'ı kabul etmek hâlâ cesur ve atak düşüncenin işareti olarak görülmeyi sürdürmektedir.

Emperyalist ilgi

Teknostrüktür gerçekten de uzak ülkelerdeki pazarlara büyük ilgi gösterir. Ama bu ilgi hemen tümüyle «diğer gelişmiş sanayi ülkelerinin pazarları» üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bu bir ölçüde pazarların uluslararası istikrara kavuşması ihtiyacını yansıtır. Bu da yanlış anlaşılan bir konudur ve az sonra üzerinde durulacaktır. (1) Buna eşit ya da bundan önemli olan nokta, günümüzde ekonomik gelişme ve yaşam standartı kavramlarının, yoksul ülkelerdeki pazarlara emperyalist ilgi göstermeyi modası geçmiş bir tutum haline getirmiş olmasıdır. Geçen yüzyılda yoksul ülkelerle sömürgeler, ucuz dokuma, ucuz madeni eşya, demiryolu mühendisliği ve donanımı gibi kalemler için değerli çıkış noktaları sayılırdı ve Marx da bunu doğru olarak teşhis etmişti. Ama bu ülkeler ne yazık ki hâlâ oldukça yoksul durumlarını sürdürmektedirler. Pazarları hâlâ, sınırlı bazı basit tüketim mallarıyla az miktarda üretim donanımından oluşmaktadır. General Motors'la IBM ilgilerini İngiltere ve Almanya gibi, otomobil ve büro makineleri talebinin yüksek olduğu ülkelere yoğunlaştırmışlardır. Birmanya ya da Çad Cumhuriyetine pek ilgi duymazlar, çünkü oralarda bu malların pazarı hiç yoktur, Hindistan ve Endonezya'da da çok küçüktür. Bir görüşe göre, bu şirketler kapitalist sapıklık sonucu güç kullanmakta ve dış politikayı biçimlen-

(1) Bkz: XVII. Bölüm

dirmektedirler. Aslında çıkarlarına bu kadar da kayıtsız olmadıklarına kuşkusuz şükretmek gerekir.

Ekonomik gelişme bir yandan ilgili sanayileşmiş ülke pazarları üzerinde yoğunlaştırırken, bir yandan da hammadde talebini artırmıştır. Hammaddeler bu gezegenin üzerine, az ve çok ekonomik gelişmeye bakmaksızın saçılmış durumda bulunur. Dolayısıyla yoksul ülkeler asıl malzeme kaynağı olarak önemli olmaktadır. Bundan çıkan sonuca önce, teknostrüktürün yoksul ülkelere dönük ne kadar emperyalist ilgisi varsa, pazar açısından değil, daha çok malzeme açısından kendini göstermektedir. Ham petrol, demir cevheri, bakır, boksit, elektrokimya dalında kullanılacak elektrik, doğal gaz ve orman ürünleri gibi girdiler mamul madde satışından çok daha önemlidir. Büyük şirket ABD'nin yoksul ülkelerle ilgili dış politikasını ne kadar etkileyip değiştirebilirse, bunu kendi malzeme ihtiyacını düşünerek yapacaktır.

Benzer ilişkiler : Kayıtsız sömürü

Ama böyle düşünürken de durumu abartma tehlikesi vardır. Ekonomik gelişmeyle birlikte hammadde tüketimi de büyük ölçüde artmıştır. 1969 yılında dünya nüfusunun yüzde altısını barındıran Kuzey Amerika, dünya akaryakıtının yüzde 37'sini, dünya toplam enerjisinin de yüzde 37'sini tüketmiştir. Aynı yıl içinde ABD'nin tükettiği çelik yüzde 24, lastik yüzde 41, kalay ise yüzde 32'dir. ⁽²⁾ Son birkaç on yıl içinde tüketilen malzeme, daha önce tarih boyunca kullanılmış olanı kat be kat aşmıştır. Ama tüketim artarken malzeme de (pek söz edilmese bile) buna pa-

(2) Birleşmiş Milletler 1970 İstatistik Yıllığı.

ralel bir artış göstermiştir. Öte yandan teknoloji, ikame olanaklarını pek çok artırmıştır. Sentetik veya doğal nitratlar, sentetik veya doğal lastik, bakır yerine alüminyum, bir demir alaşımı yerine bir başkası, her şeyin yerine de plastik. Durum böyle olunca, petrol dışında başka hiçbir konuda, gereken malı sağlamak için pek yoğun bir strateji gerekli olmamıştır. Malzemeyle ilgili eğilimler hâlâ bolluk durumuna uygundur. Fiyatlar da bunu yansıtır. Bu fiyatları daha da ucuzlatan etkenler, satıcı ülkelerde emek ücretinin daha düşük olması ve bu ülkelerin pazarlık gücünün pek bulunmamasıdır. Bir değişiklik olabilir ama yakın gelecekte olacağı benzememektedir.

Bu durum Üçüncü Dünya'daki emperyalizmin tanımını ortaya koymaktadır. Aradaki ilişki, gelişmiş bir ülkedeki planlı sistemle piyasa sistemi arasındaki ilişkiye benzer, onun bir uzantısı gibi gözükmemektedir. Tıpkı gelişmiş ülkedeki piyasa sistemi gibi, malzeme boldur, fiyatlar üzerinde ya pek az bir kontrol vardır ya da hiç yoktur, emek kendini sömürüye karşı koruyamamakta, açık tutmaktadır ve bütün bunlar da ticaret hadlerinin olumsuzluğuna işaret eden noktalardır. Sonuçta gelişmiş ve gelişmemiş ülkeler arasındaki gelir eşitsizliği eğilimi, tıpkı sanayileşmiş ülkenin planlı sistemiyle piyasa sistemi arasında olan gibi, varlığını sürdürür. Gelişmiş ülkenin planlı sistemi şoven değildir. Kendi ülkesindeki piyasa sistemini de, bunun prototipi olan gelişmemiş ülke sistemlerini de sömürürken son derecede kayıtsızdır.

Fiyat ve malzeme güvencesi nasıl sağlanır ?

Sanayileşmiş ülkede güvenceli bir fiyattan aksaklık olmaksızın mal bulma ihtiyacı, pek çok malzeme ve parça için, bütünleşme yoluyla çözülmektedir. Petrol iletimi için

boru hatları ya da enerji için nakil hatları gibi şeylerin sahipliği de araya katılır. Aynı durum anlaşmayla da sağlanır ki, bu çok daha önemli olmaktadır.

Anlaşma dediğimiz zaman, tüketim malları yapan büyük şirketin kendi piyasasında sağladığı ya da silah yapan büyük şirketin (tüm planlı sistemde olduğu gibi) hükümet ilişkilerinden sağladığı güvenceyi daha yayıp tüm ilgililerin ortak yararına sunmak anlaşılmalıdır. En açık seçik incelenebilecek olanı, silah imalatçısı, füze sistemi ya da yeni bir denizaltı üreticisi örneğidir. Ender rastlanan kaza durumları dışında, bu şirketin hükümetle olan anlaşması ona hem satış fiyatları, hem de satılacak miktarlar konusunda güvence sağlamaktadır. Şirket bu güvenceye dayanarak, kendisine mal ve malzeme verenlerle anlaşmalar yapar, onlar da kendilerine malzeme verenlerle anlaşmalar yaparlar, bu böylece pek çok katlar halinde taşeronluk ve malzeme alım anlaşmaları biçiminde uzar gider. Bu anlaşmalar ilk şirkete fiyat ve malzeme konusunda güvence sağlar. Onunla anlaşılan ikinci düzey şirketlere de, kendi fiyatları ve malzemeleri açısından güvence getirir. Onun anlaşmayı yerine getirebilmek için taahhütlere girmesini, başka planlamalar yapmasını mümkün kılar. Daha önce de değinildiği gibi, ürün ve üretim süreci ne kadar teknik olursa, ilk üretme kararıyla malın ortaya çıkışı arasındaki süre o ölçüde uzun olacaktır. Ayrıca mal ne kadar teknik olursa, piyasanın gerekli parçaları, malzemeyi ve emeği verebilmesi de o oranda zorlaşır. Demek ki, teknolojinin ilerlemesiyle anlaşmaların önemi artmaktadır; hem ilk üretme kararıyla ilk kazancın gelişi arasındaki süre boyunca korunma açısından, hem de gerekli malzeme, parça ve emeğin bulunabilmesi için zorunlu olan planlama açısından artmaktadır.

Silah şirketinin durumu, güvencenin anlaşmalar yoluyla nasıl elden ele geçtiğini ve herkesin yararına nasıl

hizmet ettiğini gösteren en berrak örnektir. Tüketim malları üreten, otomobil, televizyon ve ev araçları üreten şirketin, fiyatları ve satılacak miktarları gösteren bir anlaşması yoktur. Ama yine de fiyatları üzerinde bir kontrol gücü vardır. Bir sonraki bölümde anlatılacak yöntemleri kullanarak tüketicilerinin davranışı üzerinde bir kontrol gücü aramakta ve bulmaktadır. Bunu elde edince, bu kez kendini, malzemecilerle yapacağı anlaşmalar sayesinde koruma peşine düşer. Önce kendini korumayı başardıktan sonra, malzemecilerine de anlaşma koruması sunar. Böylece o malzemeciler de yatırım yapma, planlama yapma olanağını bulur, bu sayede ilk şirketin ihtiyaçlarını anlaşma koşullarına uygun biçimde karşılamayı başarırlar.

Görüşme ve pazarlıklardan oluşan anlaşmalar ağı

Burada önemli bir nokta, planlı sistemin değişik kesimleri arasında üretim eşgüdümü sağlamak için gerekli olan mekanizmadır. (3) Piyasa, yani bu tür eşgüdümü sağlayacağına inanılan saygın öge, görevini yapamamaktadır.

-
- (3) Böyle bir eşgüdümün sözkonusu edilmemesi son zamanlarda benim bu yoldaki daha eski ifadelerimin büyük bir eksiği olarak dile getirilmiştir. Bkz: Assar Lindbeck, *Yeni Solun Siyasal Ekonomisi: Bir Yabancı'nın Görüşü* (The Political Economy of the New Left; An Outsider's View), New York, Harper & Row, 1971 ve özellikle de Paul A. Samuelson'un o esere yazdığı önsöz. Aslında yukarda değinildiği anlamdaki eşgüdüm mekanizması, özellikle de uzmanlaşma ve teknoloji nedeniyle etkisiz hale gelmiş olan piyasa açısından önemi, *Yeni Sanayi Devleti* adlı kitabımda enine boyuna tartışılmıştır. Belki de eksik olan aşırı açık bir ifadedir ki, içgüdüleri tarafından (çok masum olarak) anlamaktan çok, puan toplamaya yöneltilen bilim adamlarının ihtiyacı da karşılınsın.

Daha önce de değinildiği gibi, daha yüksek fiyat ödemek, belirli bir zaman içinde gerekli malzemeyi güvenli biçimde bulmayı sağlayamamaktadır. Üstelik ürünler, parçalar, malzeme ve emek giderek uzmanlaşıp teknikleştikçe bu durum daha ciddileşmektedir. Anlaşma alıcının aylar ve yıllar boyu ihtiyacını ortaya koyup fiyatları ve koşulları da açıkladığından, cevabın gelmesini garantiye alır. Şirketin planlaması, ilk amaç olarak büyüme planlamasına döner. Böylelikle ihtiyaçlar daha kolay karşılanır. Başkalarından da bu tür bilgiler ve garantiler gelince, ikinci düzey satıcıları da kendi planlamalarını yapabilecek ortamı bulmuş olurlar. Böylelikle müşterilerinin ihtiyaçlarını programa uygun biçimde karşılayabilirler.

Yukarda söylediklerimizden, planlı sistemin en dikkate değer, ama aynı zamanda garip bir biçimde görmezden gelinen bir niteliği ortaya çıkmaktadır. Bu da, içerdiği üst üste çakışan ve kesişen o geniş anlaşmalar ağıyla ilgilidir. Bir şirket için fiyatı ve malzeme akışını garantiye alan anlaşma, aynı şeyi bir başka şirket için de garantiye almaktadır. Artan gelişme, artan ürün ve süreç tekniğiyle karmaşıklığı, bu ağın giderek yaygınlaşmasına ve kalınlaşmasına yol açmaktadır. Bunun sonucu olarak, herhangi bir anda milyonlarca anlaşmanın yürürlükte olduğu görülmektedir. Planlı sistemdeki rakiplerin üretim ya da satış açısından üzerinde en çok uğraştıkları şey, bu anlaşmaların pazarlıkları ve görüşmeleridir. Hangi işadamlarını alsanız, hangi zamanda inceleseniz, bir anlaşmanın hazırlıklarındadır, görüşmelerindedir, o anlaşmayı yapabilmek için bilgi topluyordur, eski bir anlaşmanın uzatılmasını ya da feshini düşünüyordur. Planlı sistemde iş denilen şey çoğunlukla anlaşma görüşmeleridir desek, durumu pek de o kadar abartmış sayılmayız.

Eşgüdüm sorunları

Bir imalatçı ya da ona malzeme veren şirket tarafından imzalanan anlaşma, ona mal verenlerin sorunlarını da çözer ya da çözmekte büyük yarar sağlar. Çözülen ya da çözümüne yaklaşılan sorun, planlı sistemdeki düşey eşgüdüm sorunudur. Otomobil ya da silah üreten şirket kendi gücünü kullanarak üretimini planlar. Anlaşmalar sayesinde, bağımlı olduğu malzeme ve parça satıcılarına kendi üretimlerini planlama olanağı tanır, böylelikle ihtiyaç duyduğu malzeme ve parçaların zamanında ve yeterli miktarda gelmesini garanti altına alır. Geriye bir tek, bitmiş ürünler arasındaki eşgüdüm sorunu kalır. Bunların pek çoğunun satışı ve tüketimi, elektrik ve havalandırma düzeni arasında olduğu gibi, birbirine bağımlıdır.

Neo-klasik sistemde sanayiler arası eşgüdüm bozukluğu asla olamaz. Böyle bir eğilim belirse, fiyat hemen talebi arza uydurur ya da arzı talebe uydurur. Tümüyle planlı sosyalist ekonomilerde ise eşgüdüm bozuklukları sık rastlanan olaylardır. Hatta bu bozukluklar o sistemlerin simgesi haline gelmiştir. Aynı bozukluğun yukardaki açıklama çerçevesinde planlı sistemde hiç olmaması, isteksiz bilim adamları tarafından planlı sistemin varlığını reddetme nedeni olarak kullanılmıştır. (4)

Eşgüdümsüz büyüme

Bu mutlu bir savunma sayılmaz. Koşullar yine her zamanki gibi amansızdır. Modern planlı sistem de aslında böyle eşgüdüm sorunlarından arınmış değildir. Ekonomi

(4) Lindbeck'in **Politik İktisat** adlı eseri için Samuelson'un yazdığı önsöze bakın.

mesleğinin dışından olan okurlarla koşullanmamış öğrenciler, böyle durumların giderek ciddileştiğini yadsımayacaklardır. Elektrik şebekeleri sanayi, büyüme gibi daha zor bir amacın peşine düşedursun, daha dinamik olan elektrikli araçlar sanayiine artık ayak uyduramamaktadır. Sonuçta elektrik kesilmesi durumlarıyla, koca bölgelerin, kentlerin karanlıkta kalması durumlarıyla karşılaşyoruz. Petrol sanayii gerçi güçlü biçimde büyümekteyse de, otomobil sanayiinin ihtiyacını da, petrolle çalışan başka ürünler üreten sanayilerin ihtiyaçlarını da karşılayamamaktadır. Demiryolu taşımacılığı zayıf bir sanayi tarafından sunulmakta, genel ihtiyaca hiç cevap verememektedir. Bu eşgüdüm sorunları, planlı sistemin yapısı ve çeşitli sanayilerde eşgüdümsüz büyüme zorlaması dikkate alındığında, elbette tekrarlanacak ve çoğalacaktır. Sistemin yapısının parçasıdır bunlar. Neo-klasik rahatlığa meydan okuyan potansiyel bir neden de bunlardır.

Ortak çıkarlara uygun fiyat ve maliyetler

Hem fiyatlarla maliyetlerin, hem de bu fiyat ve maliyetlerde yapılacak satışlarla malzeme alımlarının korunması için anlaşma işin temelidir. Bu güvence sağlanınca, teknolojiyi geliştirmek için geliştirme amacı açıklık kazanır. Bu, planlı sistem içinde anlaşmalara taraf olan her şirket için kazanç artışı gösterme koşuluyla büyümesine en elverişli fiyat ve maliyet düzeyi olacaktır.

Bu amaç, büyük bir ağ halindeki o anlaşmalar şebekesini uygulanabilir kılan öğedir... oysa neo-klasik sistem gerçeği dile getiriyor olsa, bu böyle olmazdı. Neo-klasik sistemde nihai ürünlerin fiyatı, kârı en yüksek düzeye çıkaran fiyatlardır. Ortaya konulan kârdan herkes mümkün olduğunca fazla pay almaya çalışır. Demek ki, bir üreti-

ciyle ona mal veren satıcı arasındaki pazarlık görüşmeleri temelde pastayı nasıl bölüşecekleriyle ilgilidir. Birinin aldığı öteki kaybetmiş sayılır. Eğer böyle olsa, pazarlık görüşmeleri zaman kaybettiren bir güç çekişmesi, dayanıklılık ve kurnazlık denemesi olurdu. Böyle bir ortamda, bugün gerçekleştirilen o sayısız ve kusursuz alışverişleri gerçekleştirme olanağı kalmazdı. Çoğu görüşmelerin sonunda, taraflardan biri tatmin olamamış durumda kalırdı. Günümüzde pazarlığın sonunda dostça kaldırılan kadehler yerine, olay büyük olasılıkla kaybeden taraftan gelen bir sarhoş saldırısıyla noktalanırdı.

Oysa bu zorluklar ve tatsızlıklar hiç olmamaktadır. Olmamasının nedeni de ortadadır. Tarafların korunma amaçları bir kere güvence altına alındıktan sonra, her iki tarafın da ençok büyümesini sağlayacak maliyet ve fiyat düzeyleri bulunmaya çalışılmaktadır. Aşağı yukarı aynı güce sahip satıcı ve alıcılar, birbirine ihtiyaç da duyar durumdaysalar, sözkonusu fiyat ve maliyetler aynı olma eğilimindedir. Enaz gelir sağlama sıkıntısı içindeki cevher satıcısı firma, cevher teslimatını en yüksek düzeye çıkarmak ister. Çelik şirketi de otomobillerde kullanılacak enli levha satışını en yüksek düzeye çıkarmak ister. Her ikisi de, cevher fiyatının bu amaca uygun olması peşindedir. Çelik şirketi satışlarını artırmak amacıyla bu kez otomobil üreticisi şirketle temasa geçer. O şirket de araba satışlarını en yüksek düzeye çıkarmak istiyordur. Yine bir ortak çıkar vardır. Amaç büyüme olduğu zaman görüşmeler ortadakinini paylaşmak niteliğinde değildir. Fiyat iyi saptandığında satışlarda olacak artış, herkese pay verecektir. Bu nedenle planlı sistemde anlaşma görüşmeleri o kadar da zor değildir. Bu görüşmeler dost tutumlu insanlar arasında yapılır. Hepsinin başta gelen amacı, aynı çıkarın farklı de-

ğerlendirmelerini birbirine uydurmaktır. Ekonomik süreçlerle ilgili geçerli görüşlerin iyi bir niteliği, açıklanamayacak bir şeyi açıklayabilmesidir.

Kazancın eşitsizliği nereden kaynaklanıyor ?

Tarafların güç düzeyleri arasında fark varsa, o zaman durum daha zorlaşır. Ama zaten böylesi farklıdır. Bu farklılık da, ekonomik sistemin değişik kesimleri arasındaki gelir dağılımının en temel eğilimlerinden birini açıklamaya yarar.

Büyüklük yine her zamanki gibi önemli rol oynamaktadır. Büyük şirket başka malzeme kaynakları da bulabilir. Demin sözünü ettiğimiz büyük silah şirketinin durumu dışında, bir tek müşteriye bağımlı olmasına ender rastlanır. Daha küçük olan şirketinse seçenekleri daha sınırlıdır. Çoğu zaman (Sears-Roebuck'a mal veren parça yapımcısının durumu buna bir örnek olabilir) bir tek müşterisi vardır. Seçenekleri olan bir şirket, seçenekleri olmayan bir şirketle iş yapıyorsa, ilişki de, sonuçta doğacak anlaşma da eşit koşullarda olmayacaktır.

Ama eşitsizliğin niteliğini çok iyi anlatmakta yarar vardır. Daha küçük olan şirket, elinde varlığını sürdürmesini güvenli şekilde sağlayacak bir anlaşma varsa, daha rahat yatırım yapacak, malını daha ekonomik üretecektir. Büyük şirket pazarlığın sonunda, küçük şirketin mal teslimini sürdürebileceği düzeyin altında bir fiyat elde etse bile bundan bir avantaj sağlayamaz. Küçük şirketi mahvedecek kadar haksız ya da esnek olmayan bir anlaşma, kendini yeme eğilimindedir. Gücün etkisi, fiyatın ihtiyaca uydurulmasıyla ortaya çıkar. Büyük şirket, küçük şirketin varlığını sürdürebileceği, geliştirme amaçları konusunda

enaz doyumunu elde edebileceği geliri hesaplar. Bunu zaten normal olarak hesaplar. Küçük şirket ise büyüğüyle ilgili böyle bir hesaplamayı ne yapabilir, ne de zorla kabul ettirebilir. Dolayısıyla büyük şirketle iş yapan küçük şirket, gelirinin her zaman gerekli enaz düzeye yakın bir yerde kaldığını görecektir.

O halde büyük şirketle küçük şirket iş yaptığında, eğilim kazancın eşitsizliğine doğrudur. ⁽⁵⁾ Bu söylediğimiz, planlı sistem içindeki iri ve ufak şirketler için de geçerlidir. Eğer küçük şirketin, kendi fiyatları ve maliyetleri üzerinde kontrolü yoksa, eşitsizlik eğilimi daha da artar. Bir başka artış nedeni de, girişimcilerin ya da çalışanların işi sürdürmek için kendi kazanç düzeylerini düşürmeleri, yani özsömürü durumudur. Böyle birçok durum olabildiğini görmüştük. Bir bakıma, planlı sistemi piyasa sisteminden ayıran gösterge de budur.

Piyasa sistemindeki seçenekler

Piyasa sistemi, küçük şirketlerden kurulu bir dünyadır. Ayrıca, bu sistem planlı sisteme pek çok şey satar. Tarım ürünleri de, orman ürünleri de, başka hammaddeler de, çeşitli hizmetler de, pek çok parçalar da... Sanayi klasik rekabet yapısına yaklaştı mı, anlaşmalar pek kullanılmaz. Malzeme girdileri piyasa fiyatlarındaki değişikliklerden etkilenir, satıcılar da çok olduğundan, her biriyle an-

(5) Bunun kârları karşılaştırmakla ölçülemeyeceğini de söyleyelim. Teknostrüktürü ödüllendiren şey maaş ödülleridir, büyük şirkette de teknost-rüktürün amaçları öncelik kazanır, sahiplerin amacını ikinci plana iter. Böyle olunca şirketler arasındaki eşitsizlik yalnız kâr farkında görülmekle kalmaz, ondan daha çok, iyi maaş ödeyebilme olanağındaki farklılıkta kendini gösterir.

laşmaya varmaya çalışmak hem pratik değildir, hem de gereksizdir. (6)

Piyasa sistemi, daha önce de gördüğümüz gibi, sözsömürüye izin verir ve onu elverişli toplumsal erdem olarak alkışlar. Hem bunun ödülü olarak gösterilen yalnızca başına buyruk serbest girişimci olmak değildir. Bununla kalınmayarak şaşılacak bir adım daha atılmakta, bu durum sendikaların korunmasına, asgari ücret yasalarına, yani tarım işçileri gibi asgari ücretle yakın ilişkisi bulunanlara bir seçenek olarak gösterilmektedir. Teknoloji basit, sermaye ihtiyacı az olduğundan, iş alanına girmek kolaydır. Dolayısıyla planlı sistemde kendine iş bulamayan kişi, genellikle piyasa sisteminde serbest girişimci haline gelebilir.

Son olarak, tarım da piyasa sistemi içindedir. Kırsal alanlarda doğum oranı kentleşmiş alanlardakine göre bir hayli yüksektir. 1969 yılında ABD'nin Mississippi eyaletinde yüzde 20'yken, Connecticut eyaletinde yüzde 16.4 olmuştur. (7) Buna ek olarak, tarım teknolojisindeki sosyalleştirme ve destekleyici sanayilerdeki hızlı teknolojik yenilikler sonucu, tarım kesiminde işçi başına üretim, yani aslında tarımsal üretim, son yıllarda öylesine artmıştır ki, kentsel uğraşlardaki verim artışını geride bırakmıştır. Demek ki, şu sıra eğer tarım ve sanayi üretimleri aşağı yukarı aynı oranda artıyorsa, tarım kesiminden sanayi kesimine sürekli bir işçi göçünün yer almakta olduğu ortaya çıkar. Tersı durumunda tarımda işsizler oluşacak ya da atıl işçiler ortaya çıkacaktır. Çoğu kimse için göç etmenin tersı, olduğu yerde kalıp daha düşük bir ücrete razı olmak-

(6) Ama tavukçulukta, sığır üretiminde ve benzer konularda girişimciye anlaşmanın garantisini vermekten yana giderek artan bir eğilim sözkonusudur. Anlaşmasızken göze alınamayacak yatırımlar, anlaşma olduğu zaman mümkün olabilmektedir.

(7) Statistical Abstract of the United States, 1971, ABD Ticaret Bakanlığı.

tır. (8) Bütün bu etkenler piyasa sisteminde gelirlerin planlı sisteme göre düşüş göstermesine katkıda bulunmaktadır.

Planlı sistem lehine gelir eşitsizliği

Daha önceleri varsayım olarak çıkarılan bir sonuç şimdi artık açıkça ortada görülebilir. Piyasa sisteminde yöneticiler ve işçiler, mal ve hizmetleri, planlı sistemde kendi düzeylerinde yeteneğe sahip olanlara oranla çok daha düşük koşullarla satmaktadırlar. Üstelik bu kalıcı bir durumdur. Demek ki, planlı sistemle piyasa sistemi arasında eşitlik eğilimi diye bir şey yoktur, temel eğilim eşitsizliğe doğrudur. 1971 yılında, dayanıklı tüketim malları dalında (yani sanayi sisteminin en güçlü temsilcisi olan dalda) çalışanların saat başı ücreti 3.80 dolardı. Dayanıksız tüketim malı imalatında (araç gereç ve diğer benzer imalat), bu kesimin de hatırı sayılır bir piyasa payı olmasına karşın, bu ücret 3.26 dolardı. Piyasa sistemine büyük ölçüde dayalı olan hizmetler sektöründe saat ücreti 2.99 dolardı. Yine piyasa sisteminin ağırlık taşıdığı perakende ticarete 2.57 dolardı. Piyasa sisteminin en tipik uğraş dalı olan tarımda ise 1.48 dolardı. (9) Eğer ücretli emeği hesaplarken

(8) 1964-68 arasındaki dönemde kırsal alanlardan göç, geride kalan aileler için gelir ortalamasını, diğer ailelerle karşılaştırmalı olarak yükseltmiş bulunmaktadır. Ancak bu artışa (yüzde 0.54'den yüzde 0.67'ye) karşın, yine de tarımcılar gelir açısından hâlâ çok gerilerdedir. Bkz: Andrew P. Brimmer, «ABD'de Enflasyon ve Gelir Dağılımı», (*The Inflation and Income Distribution in the United States.*), *The Review of Economics and Statistics*, Şubat 1971, Cilt 53, Sayı 1, s. 37-48. Daha sonra belirtildiği gibi, yüksek enflasyon hiç değilse kısa bir süre için piyasa gelirlerini yükseltici rol oynar.

(9) Başkan'ın Ekonomik Raporu, 1972. (Ön rakamlar.)

girişimcinin ya da yöneticinin geliri de hesaba katılsa, bu fark kuşkusuz çok daha büyük olurdu. ^(10, 11)

Neden çare aranmasın isteniyor ?

Planlı sistemle piyasa sistemi arasındaki ilişkiler, eşitsiz gelişme hızı, birincinin ikinciye sömürmesi, bundan doğan kazanç eşitsizliği, modern ekonominin ana hatlarını oluşturmakta, bu nedenle bu kitabın da ana ilgi ve kaygı noktasını oluşturmaktadır.

Neo-klasik öğreti az önce sözünü ettiğimiz saat başı ücret rakamlarının doğruluğu konusunda kuşku belirtme-

-
- (10) Peter Henle'nin «Kazanılmış Gelirin Bölüşülmesini İncelerken», («Exploring the Distribution of Earned Income») adlı önemli çalışmasında (ABD Çalışma Bakanlığı, *Monthly Labor Review*, Aralık 1972, s. 16) bireysel ve serbest çalışanlar açısından olsun, sanayi grupları açısından olsun, giderek artan eşitsizliğe işaret edilmekte ve şu sonuca varılmaktadır: «Teknolojik gelişmenin bir sonucu olan uğraş yapısını değiştirmek eşitsizliğe genel olarak katkıda bulunmuş, özellikle de yüksek ücretli profesyoneller ve yöneticiler çalıştırma zorunluluğu hızla artan sanayilerde bu katkı daha büyük olmuştur.» Söylemeye bile gerek yok, sözü edilen son tip kuruluşlar genelde planlı sistemi oluşturanlardır.
- (11) Sanayide planlı sisteme özgü büyük fabrikalar genellikle, piyasa sisteme özgü küçük işyerlerinden hep daha yüksek ücret öderler. Bkz: Stanley H. Masters, «Ücretler ve Tesis Büyüklükleri Üzerinde Sanayilerarası Bir Analiz» («An Interindustry Analysis of Wages and Plant Size») *The Review of Economics and Statistics*, Ağustos 1960, Cilt 51, Sayı 3, s. 341'den itibaren. T. Paul Schults'un son zamanlarda vardığı sonuca göre, 1939'da 1969 arasında eşitsizlik, 25 yaşından küçük erkek ve kadın işçiler arasında artmış, onun dışında oldukça sabit kalmıştır. «Kişisel Gelir Dağılımında Uzun Vadeli Değişiklikler : Kuramsal Yaklaşımlar, Kanıtlar ve Açıklamalar» («Long Term Changes in Personal Income Distribution: Theoretical Approaches, Evidence and Explanations»), *The American Economic Review*, Raporlar ve Tutanaklar, Cilt 62, sayı 2, s. 261.

mektedir. O öğretiyeye göre, kabaca benzer şirketlerden oluşmuş bir ekonomide kaynaklar az para veren uğraş alanlarından, daha iyi para veren istihdam alanlarına doğru kayar. Bu da eşitsizliği azaltır, düzeltici bir eylemde bulunulması gereğini küçültür ya da ortadan kaldırır. Bir başka deyişle, kişinin derdine çare bulması gerekmez, çünkü bunu zaman ve sistemin yapısı iyileştirecektir. Gerçekten de sistemle daha etkin pazarlık yapabilmek için devlet desteği arayan çiftçiler, neo-klasik öğreti tarafından kınanırlar. Benzer biçimde, narh konmasını savunmak için örgütlenme girişiminde bulunan perakendeciler ve diğer küçük çaplı işadamları da kınanır. Çünkü burada gördüğümüz gibi, bu tür girişimciler kendilerinde varolan bir zayıflığı gidermeye değil, tekel yaratmaya çalışmaktadırlar. Bu inançları etkili kılmanın amacı, planlı sistemin gelir avantajını gizlemek ve sürekliliğini sağlamaktır. İşte, neo-klasik model, eğitimde, yine araçsal bir işlev yerine getirmektedir.

XIV. SATIŞA YÖNELTME... VE GÜÇ

Mr. Hill, Lucky Strikes sigarası içen kadınların sayısının artmasını istiyordu. Piyasa araştırması, satışların düşme nedeni olarak sigaraların yeşil ambalajlarının kadınların giysilerine uymayışlarını gösterdi. «Kutunun rengini değiştirin,- dedim. Mr. Hill küplere bindi. O zaman bizim de yeşili kadın modasının egemen rengi yapmaya çalışmamızı önerdim... Bir yıl kadar çalıştık... Yeşil moda renk oldu.

**EDWARD L. BEYNAYS
The Business History Review
1971 Sonbaharı**

Ekonomik sisteme çağdaş bakışın gelişmesinde bir karar noktasına gelmiş bulunuyoruz. Neo-klasik modele göre, birçok sanayide üreticiler maliyet ve fiyatları üzerinde ana kontrole sahiptirler. Böyle olması monopol ve oligopolün yapısı gereğidir. Bu durum kârları artırdığı ve gücün daha açık bir biçimde kullanılmasını gerektirmediği sürece, şirket, mallarını kullananların isteklerine boyun eğmeye devam eder. Müşterilerin beğeni ve gereksinimle-

ri değıştikçe, satın aldığı miktar ve ödediğı fiyat da değışir. Şirket kârını en üst düzeyde tutmak istiyorsa, bu değışikliklere uyumlu karşılık verme konusunda müşterinin otoritesini tanır. Bu uyumlu karşılık kusursuz olmasa da, müşterinin egemenliğı yine de zedelenmeden kalır.

Tüketici mi üreticiyi, yoksa üretici mi tüketiciyi yönetiyor?

Buna karşılık müşterinin beğeni ve gereksinimleri üreticinin otoritesine girerse, müşterinin mutlak gücünün o şahane görüntüsü sürdürülemez olur. Bu konuda fazla bir açıklamaya gerek yoktur. Kadın ya da erkek, tüketici üreticinin isteğine tam ya da bir ölçüde boyun eğiyorsa, artık onun egemenliğinden söz edilemez. Böyle olunca da, yani üretici tüketiciyi yönetebiliyor, onu kendi gereksinmelerine uydurabiliyorsa, ekonominin tüketicinin tam hizmetinde olduğuna inanılmaz. Üreticinin tüketici ya da mallarını kullananlar üzerinde bir ölçüde otoritesi bulunduğu bir kere kabul edildi mi, artık barajda kocaman bir gedik açıldı demektir. Çünkü bundan sonra şu ileri sürülebilir: Fiyatların, maliyetlerin, tüketici talebinin ve devletin kontrolü, özelde teknostrüktürün ve genelde planlı sistemin amaçlarına hizmet eden tek bir güç kullanımının bölümleridir. Neo-klasik sistemin savunucuları, üreticinin mallarını kullananlar üzerinde etkili bir gücü olduğunu yadsıma konusunda birleşirler. Gerçeğin ışığında değil de kendini koruma açısından bakıldığında, bu içgüdüleri bir kez daha onların epey işlerine yaramaktadır.

Ancak hiçbir efsane, belli çıkarlara ne kadar hizmet ederse etsin, eğer inanca yükleniyorsa tam anlamıyla doyurucu olamaz. Monopolcü gücün uygulanmasında fiyatların ve mümkün olduğu yerde de maliyetlerin kontrolü

vardır. Bu gücün kullanımı geleneksel ya da neo-klasik görüşte kabul edilmiştir. Ama hemen herkesin kabul edeceği gibi, fiyatlar üzerinde başlangıçta sahip olunan güç garantiye alınmışsa, ürüne olan talebi etkileme konusunda hiçbir çaba gösterilmiyorsa, yani şirket gevşemiş durumda ürünün tüketici tarafından kaprise bağlı kabulü ya da reddiyle yetiniyorsa, monopolün kârı en üst düzeye çıkarmasına pek çaba harcanmıyor demektir. Fiyat denetiminin öbür yüzü, alıcının bu fiyatlara gösterdiği tepkiyi kontrol etme çabasıdır. Örgüt gücünü maliyet ve fiyatların kontrolüne indirgemeye çalışan yerleşmiş inancı koruma stratejisi, her ne kadar entelektüel saklı haklara büyük hizmette bulunsa da, yine de saçmadır.

Tüketici tercihlerinin ve kamu harcamalarının yönetimi

Mal ve hizmetlerin son kullanıcıları özel tüketiciler ve devlettir. Talebi etkileme çabaları ikisini de büyük çapta kapsar. Özel tüketicinin yönetilmesinde iki boyut vardır: Üreticinin sunduğu mal ve hizmeti tüketicinin tercih etmesi ya da etmemesi. Bu birincisi olumlu yönde etkilenebilir. Bir de aynı derecede önemli olan, tüketicinin tercih ettiği ürünü ya da hizmeti almaya gelirin yetip yetmeyeceği sorunu vardır. Eğer alacak parası yoksa, tüketiciyi o mala yöneltmekten pek bir şey kazanılmaz. Dolayısıyla bireysel tüketicinin istenen tepkiyi vermesini garanti etmek için kullanılacak etkili strateji, hem tüketicinin belli bir ürüne ya da hizmete karşı tutumunu etkilemeyi, hem de bunu alacak mali gücü bulunduğundan elden geldiğince emin olmayı amaçlamalıdır.

Bireysel tüketicinin yönetimi, ayrılmaz biçimde halkın mallara talebinin yönetimiyle ilişkilidir. Kuruluş hem bi-

reysel tüketicinin tercihlerini, hem de devlet alımlarını yönetme çabasıdadır. Her iki durumda kullanılan teknik köklü biçimde farklıdır, oysa amaç aynıdır. Bunun da ötesinde birtakım iç ilişkiler vardır. Halkın ihtiyaçlarının sağlanmasında teknostrüktürün etkisinin ürünü olan kamu harcamaları, bireysel tüketicinin satınalma gücünü istikrarlı kılan kamusal harcama akımının sürdürülmesi açısından da önemlidir. Özellikle askeri harcamalar hem üretilen malı şirketlerden satın alır, hem de bir bütün olarak ekonomideki talebi destekler. Böylece iktisatçıların makro ekonomi ve mikro ekonomi diye bölümlere ayırdıkları daha büyük bir bütünün planlı sistemin gücüyle oluştuğunu görmekteyiz.

Talebin yönetimi, bir başka nedenle de devletin yönetimini gerektirir. Bireysel talebin bazı türleri ancak devletin tamamlayıcı desteği olursa yaratılabilir. Örneğin, otomobillere talep anayollar için kamu harcaması gerektirir; hava yolculukları ve uçak sanayiine talep havaalanları ve havayolları için kamu harcamasına ihtiyaç gösterir. Tüketicinin geniş örüntüleri kamu politikasınca saptanıp oluşturulur. Birleşik Amerika'da insanlar işlerine arabalarıyla giderler, böyle olması bir ölçüde tercihlerine bağlıdır, bir ölçüde de başka seçenekleri bulunmamasındandır. Kamu kaynaklarının başka yolculuk biçimlerinde kullanılması, otomotiv sanayiinin çıkarlarıncı şiddetle kösteklenmektedir. (1)

Gerçi biz burada çok sıkı biçimde iç ilişkileri olan bir olguyla ilgileniyoruz, ama önce planlı sistemin gücünü bi-

(1) Seçeneklerin böyle yadsınmasının tüketici tercihini ne ölçüde olumsuz etkilediği konusuna Paul Sweezy dikkatimi çekti ve önceki kitaplarımda bu konuyu ihmal etmemi haklı olarak eleştirdi. Bkz: Paul Sweezy, "Yorum" (Comment.), *The Quarterly Journal of Economics*, Kasım 1972, Cilt 86, No. 4, s. 661.

reysel tüketici üzerinde ne yolla kullandığını incelememiz yararlı olacaktır. Bu nedenle planlı sistemin, ürünlerinin halk tarafından satın alınmasını nasıl etkilediğini ve bu olmazsa gerekli kamu eylemini nasıl düzenlediğini göreceğiz. Genel olarak talebin istikrarlı kılınması sorunuysa, aynı sürecin bir bölümü olmasına karşın, piyasa sistemine getirdiği yüklerin de ele alındığı bir sonraki bölümde incelenecektir.

Çok incelik gerektiren bir iş...

Bireysel tüketicinin yönetimi öyle az incelik isteyen bir iş değildir. Maliyeti oldukça yüksektir; planlı sistemin herhangi bir kesiminde bulunacak en usta ve uzmanlaşmış yeteneklerden bazılarının kullanılmasını gerektirir. En açık seçik aracı reklamdır. Reklamın da eşsiz güçteki aracı televizyondur; televizyon tek başına, mal ve hizmetlerin her bir kullanıcısıyla, hiçbir çaba gerektirmeden, ikna edici, güçlü bir iletişim sağlayabilir. Ama yönetim, satış ve pazarlama elemanlarının, satışların ve aracı örgütlerin genişleyip yayılmasını da gerektirir. Çok geniş çapta piyasa araştırması ve tüketicinin neyi almaya yönltebileceğini, bunun ne gibi araçlarla yapılabileceğini ve maliyetinin ne olacağını araştıran deneyler kullanılır. Malların tercihi ve tasarımı derinlemesine incelenerek, bunların alıcıyı ikna etmeye uygun özelliklere, iyi satış niteliklerine sahip olması sağlanır. Birazdan göreceğimiz üzere, yeni buluşçunun algıladığı ve karşılanmasına çalıştığı bir ihtiyaca hizmet etme gibi yeniliğin klasik amaçlarından kesin biçimde farklı olan yenilikten çok büyük ölçüde yararlanır. Çağdaş yenilik çoğunlukla daha önce hiç kimsenin algılamadığı bir ihtiyaç yaratmaktır. Ya da halkın kafasındaki yenilikle ilerleme arasındaki yakın ilişkiyi sö-

mürür. Gelecek bölümde çağdaş teknik yeniliğin garipliklerine yine değinilecektir.

Piyasa araştırmasının içyüzü

Piyasa araştırmasında özel bir sözcük gereklidir. Bu da, zaman zaman tartışıldığı gibi, tüketicinin ne istediğinin araştırılmasıdır. Sonuçta bunun varlığı, tüketicinin mutlak gücünü onaylamakta ve üretimin bu güce etkin biçimde boyun eğdiğini göstermektedir. Çoğu kez sözkonusu olan, tüketiciyi satın almaya yöneltmenin farklı türlerinin otki derecelerini ya da değişik ürünlerin, markaların ve ambalajların bu tür bir yöneltmeye ne ölçüde uygun olduklarını araştırmaktır. Bütün bunlardan şirket, tüketiciyi satın almaya yöneltmek için paranın en etkin biçimde nasıl harcanacağını, yani ne gibi satış çabalarının en iyi sonuçları vereceğini ve hangi ürünlerin ne fiyatla alıcıyı ikna etmeye uygun olduğunu öğrenir. Bu tür bir çabanın tüketicinin egemenliğini desteklediğini söylemek zordur.

Piyasa araştırması denilen işin büyük bölümü kesinlikten uzaktır. Öznel, rasgele ya da hileli yargılar, farklı ikna türlerine yapılan harcamalarla bunların sonucu olan satışlar arasındaki kesin bir ilişkiyi gösterme amacını taşıyan, etkileyici sözde-sosyometrik tablolar halinde sunulur. Bu iş şaşırtıcı değildir. İlmli yalancılığa büyük bir dikkatle iş veren bir sanayi, onun uygulanmasına duyarlı olmayacaktır.

Kim kimin kuklası ?

Bireysel tüketiciyi etkileme gücü, hiç kuşkusuz, tam kapsamlı değildir. Maliyetin sınırları içinde iş görür. Müş-

terilerin ya da alışkanlığın kazanılması genellikle maliyeti artıracaktır; bu işlemin biçimi (yani her ek satış artışını elde etme maliyetini gösteren eğri) ürünün niteliğine ve ikna etme yönteminin kalitesine bağlı olacaktır ve zaman içinde keskin değişiklikler gösterecektir. Bu işlemin hem konumu, hem de istikrarı, satışa yönlendirme amacıyla yapılan geçmiş harcamalara dayanacaktır. Özel bir sabuna belli bir alışkanlık kazandırmak için ne kadar para harcayacağı, bu sabun için geçmişte yapılan harcama miktarına ve tüm sabun üreticilerinin de temiz ve kokusuz bir kişiliğin gereklerini kabul ettirmek için harcadıkları paraya bağlı olacaktır.

Bireysel tüketiciyi yöneten gücün kusursuz olmadığı vurgulanmalıdır. Bilim adamları, geleneksel ve araçsal nedenlerle, tüketici egemenliğinin eksiksiz olmasının doğal olarak şunu gösterdiğini ileri sürerler: Tüketici tercihinin tam bağımsız olmasının alması, bu tercihin üreticinin isteğine tümüyle boyun eğmesidir. Tam egemen olmayan tüketici, tümüyle üreticinin bir kuklasıdır. Bu diyalektiğin kasıtlı amacını ortaya çıkarmak için yalnızca anahatlarını çizmek gereklidir.

Tüketici tepkilerini kontrol

Tüketicinin tepkisini etkilemek için fiyatların ötesine geçmenin korunma amacı, şirketi zarara uğratacak olan tüketici sayısının azalmasını önlemek içindir. Geliştirme amacıysa, hiç kuşkusuz, yeni müşterileri devreye sokmak, böylece satışları artırmak, yani büyüme hedefine hizmet etmektir. Yeterince görüldüğü gibi, planlı sistemin tipik sanayii, birkaç büyük şirketi içerir. Bunun da anlamı, satışların hem yeni tüketicileri devreye sokmakla, hem de başka şirketlerin müşterilerini çekmekle artırılabiliridir.

Öteki şirketler de kendi adlarına aynı çabayı göstereceklerdir. Böylece tüketicinin yönetimi, yeni kullanıcıların devreye sokulması, başka şirketlerden müşteri çekmek ve öteki şirketlerin benzer çabaları karşısında varolan müşterileri tutmak gibi birbirine sınımsız bağlı, karmaşık çabalardan oluşmaktadır. Bir şirketin bir müşteri kazanması, diğerinin bir müşteri yitirmesi demek olduğundan, tüketici yönetiminin korunma ve geliştirme amaçları bir dereceye kadar çelişkilidir.

Satın almaya yöneltme yarışında denge

Bununla birlikte bu ancak bir ölçüde çelişkilidir. Otomobil sanayiinde General Motors, Ford ve American Motors ya da daha önceki Studebaker ve Packard'dan farklı olarak belki Chrysler; sabun ve deterjan sanayiinde Procter and Gamble, Levers Brothers, Colgate-Palmolive gibi büyük ölçek ve kaynaklara sahip olan şirketler müşteriyi satın almaya yöneltme yarışına tümüyle katılırlar. (2) Bu

-
- (2) Bkz: William S. Comanor ve Thomas A. Wilson, «Advertising and the Advantages of Size», *The American Economic Review, Papers and Proceedings*, Mayıs 1969, Cilt 59, No. 2, s. 87 ve ötesi. Yazarlar büyük şirketin reklamın kullanımında önemli avantajlardan yararlandığı sonucuna varırlar. Daha önceki bir makalede («Advertising Market Structure and Performance», *The Review of Economics and Statistics*, Kasım 1967, Cilt 419, No. 4, s. 423) aynı yazarlar reklam harcamalarıyla kârlar arasında genel bir ilişki de bulmuşlardı. Leonard W. Weiss da aşağı yukarı aynı sonuca varmıştı («Advertising, Profits and Corporate Taxes», *The Review of Economics and Statistics*, Kasım 1969, Cilt 51, No. 4, s. 421). Bunun için çeşitli olası açıklama vardır; en açık seçik olanı, yönetime olan saldırgan talep, kazancın etkili biçimde korunmasına ve artırılmasına hizmet eder. Burada ana hatları çizilen denge kavramı, *Yeni Sanayi Devleti*'nde ele alınan savın devamıdır.

şirketlerin saldırgan ve savunucu faaliyetleri giderek kaba bir dengeye ulaşır. Kazanan şirket varolan satışa yöneltme sistemiyle yetinir; daha az başarılı olan şirket ise varolan ürünleri için daha etkili satışa yöneltme yolları arar ya da müşteriyi daha etkili biçimde ikna etmeye uygun ürünler ya da tasarımlar bulma çabası içine girer. Er ya da geç başarılı olur ve bu kez topu daha önce başarılı olmuş rakiplerine paslar. Sonuç tüketici tepkilerinin denetlenmesidir; gerçi bu kontrol kusursuz değildir ve rekabet nedeniyle çok karmaşıktır, ama böyle bir çabanın yokluğunda tüketici tepkilerinin başıboş kalmasından daha güvencelidir.

Reklamların toplu etkisi

Sözkonusu çabanın toplam sonucu, planlı sistemdeki tüm katılanların oybirliğiyle yararınadır. Belli bir sanayide tüm şirketler için yeni müşterileri devreye sokar; varolan müşterilerle sanayinin ürünleri arasında daha sağlam bir ilişki kurar ve planlı sistemin daha geniş kapsamlı amaç ve değerlerini geliştirir. Bunlar yaşamsal hizmetlerdir ve özel bir özet yapılması yerinde olur.

Özel bir otomobil şirketinin reklamı öteki markalardan müşteri kazanmaya çalışır. Ama reklamların hepsi birlikte, otomobil sahibi olmanın mutluluğuna inandırma-ya katkıda bulunur. Buna ek olarak marka ve model dışında, otomobilin görünüşü ve dekorasyonunda çağdaş eğilimlerin arzu edildiğine, geçmiştekilerin çağdışı, eksantrik ya da değersiz olduğuna insanları ikna eder. Böylece halkı genel olarak eski taşıtları elden çıkarmaya, yenilerini satın almaya özendirir. Aynı şekilde bir sabun üreticisi, çarşaf- ların bembeyaz olmasının kadınlık erdemi sayılacağını benimsetirse, bu erdemin tüm sabun ve deterjan üreticile-

rine yararı dokunacaktır. Bir saç modeli başarılı bir baştan çıkarmaya katkıda bulunabiliyorsa, bunu hepsi başabilir.

Rekabetçi satın almaya yöneltme boşuna ya da zararlı olsaydı...

Hepsinden önemlisi, bu tür satın almaya yöneltme yöntemleri bir bütün olarak elden gelen en etkili ve güçlü bir biçimde şu savı kanıtlamaya çalışır: Mutluluk mallara sahip olma ve onları kullanmanın sonucudur ve böyle olunca da daha çok mal üretimi ve tüketiminin mutluluğu artıracakları önermesi geçerlidir. Dolayısıyla insanları satın almaya yöneltmek, genelde planlı sistemin değerlerini ortaya koymak ve genişletmek, özelde büyüme amacına hizmet etmek demektir. Bu, ihtiyaçlar adına devlet yardımını talep etmeyi de desteklemektedir. Neo-klasik ekonomi biliminin bir dalı, uzunca bir süre, tipik oligopolist sanayide reklamı ve satın almaya yöneltmeyi tam anlamıyla boşuna bir saldırganlık ve savunma çabası olarak görmüştü: «Hiçbir teknik ya da sosyal yararı olmayan, fiyatsız bir rekabet biçimi...» (3) Tek sonucu, halk açısından fiyatları yükseltmek ve katılanların kazancını düşürmek.

Durum böyle olsaydı, reklam harcamalarının ortak bir anlaşmayla sınırlandırılması için çoktan önlemler alınırdı. Böyle bir çabaya hiçbir yasa karşı çıkmazdı, çünkü sanayiye maliyeti ve halk açısından boşuna olan kayıp etkili

(3) William G. Shepherd, **Piyasanın Gücü ve Ekonomik Refah**, (Market Power and Economic Welfare), New York, Random House, 1970. s. 53. Bu konularla ilgilenen herkesin borçlu olduğu değerli eserin yazarı Profesör Shepherd'ın herhangi bir biçimde basmakalıpların tutsağı olduğunu söylemek istemiyorum.

ve ciddi bir biçimde kanıtlarla açıklanır, böylece politika da planlı sistemin gereksinmelerine uygun duruma getirildi. Gerçekte rekabetçi satın almaya yöneltme planlı sistemin ortak amacına hizmet etmektedir. Dolayısıyla da bunu kısıtlamak için hiçbir önemli çaba harcanmamıştır şimdiye dek.

Geleneksel görüşe göre halkın seçimi

Teknostrüktür de gereksinmelerine uygun olarak kamusal malların satın alınmasını büyük çapta etkiler. Bununla birlikte burada, inançlara sadık ekonomik görüşün, gençlere törensel biçimde demokrasinin geleneksel niteliği olarak sunulsa da, gerçekte pek az ilişkisi bulunduğu genelde kabul edilir.

İnançlara sadık ya da geleneksel görüşte, değişik özel ve kamusal mal ve hizmetler arasındaki seçim, dolaylı olarak, hükümet görevleri için parti ve aday seçiminde ifade edilir; daha az ya da daha çok vergilendirme uygulamak isteyenler arasında seçim yapmak; belli bir kamu harcamaları düzeyinde, eğitim, sağlık, refah, kamu işleri ya da diğer kamu malları ve hizmetleri konularına daha büyük ya da daha az önem vermek isteyenler arasında seçim yapmak gibi. Son saydığımız hizmetler arasında silahlar ve silahların geliştirilmesi vardır, ama bunlar tek başlarına özel bir ilgi alanına sokulmaz. (4) Böyle seçilen adaylar

(4) «Ekonomi bilimine başlangıç sınıflarında, Amerikan kolej ve üniversitelerinde okutulan ders kitaplarında görüldüğü gibi, askeri-sınai şirket ya da savaş ekonomisinin varlığı tanınmaz. Bu ders kitaplarında İkinci Dünya Savaşından bu yana Birleşik Amerika'daki askeri ekonomik faaliyetin büyüklüğüne ve özelliklerine ya hiç değinilmez ya da birkaç cümle veva paragrafla geçiştirilir.» Seymour Melman, «Ekonomi Biliminin Huzurlu Dünyası», (*The Peaceful World of Economics.*), *The Journal of Economic Issues*, Mayıs 1977, Cilt 6, No. 1, s. 1.

halkın isteğini, yasa koruyucu otorite ve tahsisatlar üzerindeki güçleri aracılığıyla yönetime iletirler. Yönetim, yani bürokrasi yasaları koyan millet meclisinin ve dolayısıyla yurttaşların edilgen hizmetkârıdır. Birleşik Amerika'da bu konulardaki konumunu seçmenlere açıklayan Baş Yönetici seçimi, yurttaş denetimini daha ileri ölçüde güçlendirir.

Silah sanayiinin tersine çevirdiği formül

Bu öğretiyi öğretenlerden pek azı kişisel inancı kabul etmeye gönüllü olacaktır; çünkü böyle yapmak kişinin saygınlığına zarar verecektir. Füze sistemleri ve füze savunmaları, savaş uçakları, nükleer araç ve bomba taşıyan uçaklar gibi silahlar konusunda geleneklere sadık formül hemen hemen tam tersine çevrilmektedir. İş başlatıcı karar, silah şirketi ve özellikle üretilecek parçanın ilgili olduğu askeri bölüm tarafından alınır. Öngörülen eylem, başında bulunduğu bürokrasinin büyük ölçüde tutsağı olan ama gücü elinde tutan Başkan tarafından onaylanır. Silah şirketlerinin ve askeri hizmetlerin güvenilir dalkavuklarından oluşmuş, Kongre'nin Silahlı Hizmetler Komiteleri alınan kararı oybirliğiyle otomatik olarak kabul eder. Kongre'nin geri kalanının rolü çok azdır, halkın ise hiç yoktur.

Kamu ve özel bürokrasilerin dayanışması

Bu anlatılanlar, öğretisel görüşten farklı olarak, gücün nerede bulunduğu ve nasıl kullanıldığı konusunda bize bilgi veren şimdiki çözümlemeden beklenenlere uygundur. Bazıları silah şirketine özel bir öncelik tanıyacaklardır. Bunun nedeni, egemen rolü otomatik olarak kapitalist şirkete veren kapitalizmin bakış açısından kaynaklanmaktadır.

Bununla birlikte işin içinde iki bürokrasi takımı vardır; biri silah şirketlerinin teknostrüktürleri, öbürü Pentagon bürokrasisidir. Bu tür örgütün diğerinden daha az güçlü olduğu varsayılmaz.

Bu ikisi daha çok, büyüme ve teknik yenilikteki ortak çıkarları birlikte gözetirler ve geçen bölümde tanımlanan özel teknostrüktürler arasında varolan ilişkinin aynısına sahiptirler. Hem kamu, hem özel bürokrasinin üyeleri, büyümeden ve bunun sonucu olan terfiler, ödemeler, ek ödemeler, saygınlık ve güçten yararlanırlar; bürokrasilerden birini genişleten, öbürünü de genişletir. Bundan sonraki bölümün göstereceği gibi, teknik gelişme hem kamu bürokrasisinin özerkliği ve genişlemesi, hem de teknostrüktürü sağlaması açısından özellikle önemlidir. Dolayısıyla burada karşılıklı destek özel olarak büyüktür. Askeri bölüm, çoğunlukla silah şirketinin yardımıyla, ürüne olan gereksinimini tanımlar; şirket de bunu geliştirme işini üstlenir. İkisi de kazanır.

Karşılıklı beslenme ilişkisi

Bir teknostrüktürle bir kamu bürokrasisi sıkıca yan yana geldiğinde de, karşılıklı destek için benzer bir eğilim olacaktır. Atom Enerjisi Komisyonu ve ona mal sağlayan sanayiler arasındaki ilişki böyledir. Yollarla ilgili olarak Taşımacılık Dairesiyle otomobil sanayii arasında da böyle bir ilişki vardır. Federal İletişim Komisyonuyla televizyon ve yayın şebekeleri arasında olduğu gibi, özel bir bürokrasiyle kamu bürokrasisi arasında büyük bir olasılıkla karşıt bir ilişki bulunsa bile, karşılıklı destek yine de olasıdır. (5) Kamu ve özel örgütlerin ortak bir amaç bul-

(5) Bkz: XVI. Bölüm.

ma ve gütmeye konusundaki bu eğilimleri, bir ad vermeye hak kazanacak kadar önemlidir. Buna Bürokratik Simbiyosis denilebilir.

Birleşik Amerika'da bürokratik simbiyosis, silah şirketleri ve Savunma Dairesiyle onu oluşturan ögeler arasındaki ilişkide en yüksek gelişim aşamasına ulaşmıştır. Lockheed, Boeing, Grumman ya da General Dynamics askeri havacılık tesisleri kurup ürün geliştirebilir. Bu da büyüme hedeflerine hizmet ederek teknostrüktürlerine aynı anda ödül oluşturur. Araştırma, geliştirme, ihale, kontrol, işletme ve yönetmeyle ilgili olan kamu bürokrasisi de aynı şekilde yeni kuşak uçakların geliştirilmesi ve bunlara sahip olmayla ödüllendirir. Ancak bürokratik simbiyosis daha temel düzeyde de işler. Silah şirketinin teknostrüktürü, kamu bürokrasisinde mesleğini tamamlamış (ya da buradaki imkânları yitirmiş) kişiler için doğal işbulma kaynağıdır. Aynı nedenle Savunma Dairesindeki önderlik, büyük ölçüde silah şirketlerinin teknostrüktürlerinde üst düzeyde bulunup da geçici olarak buraya alınmış kişilerin elindedir. Bu değiş tokuş yalnızca bireyler için ödüllendirici değil, rastlantısal olmaktan öte, simbiyotik ilişkinin harcına da hizmet edicidir.

Üreticinin gücü

Kamu ve özel bürokrasilerin arasındaki simbiyotik ilişkide, inisiyatifin nerede bulunduğu konusunda bir sonuç çıkarılamayacağı ya da çıkarılmaması gerektiği bir kez daha vurgulanmalıdır. Kuşkusuz, hiç kimse bunun kamu bürokrasisi ya da şirketin elinde olduğunu emin bir biçimde söyleyemez. Açık seçik olan bir şey varsa, o da inisiyatifin yurttaşlardan kaynaklanmadığıdır. Tüketici konusunda iş bundan da ileridir; etkili güç üreticilere geç-

miştir, ya silah üreticisinin ya da silahları sağlayan askeri hizmet üreticisinin elindedir. Ve, görüldüğü üzere, bunun tersiymiş gibi davranmak da artık pek saygın değildir.

Tüketici ya da yurttaş üzerinde değişik üreticilerin sahip olduğu güç büyük farklılıklar gösterir. Gelişmenin en ileri olduğu, yani şirketin en geniş ve teknolojik yapının tam anlamıyla en çok gelişmiş olduğu zaman bu güç en büyüktür. Ekonominin özel kesiminde bu güç, otomobil, sabun, tütün ve mamul gıda sanayilerinde, diyelim ki, konut, tıbbi bakım ya da sanatlar alanlarından daha büyüktür. Piyasa sisteminde üreticinin gücü en azı ya da yok olur. Kamu kesimindeyse, bürokratik simbiyosis varolduğundan, üreticinin gücü en büyük, yurttaşınki en küçük olacaktır; örneğin, büyük bir havacılık şirketinin Hava Kuvvetleriyle simbiyotik olarak çalıştığı durumda. Buna karşılık, küçük bir inşaat şirketinin yerel konut amirliği için ucuz konutlar yaptığı ya da bir yerel okul bölgesine fon sağlandığı durumlarda bu güç en azı olacaktır.

Belirtmekte olduğumuz ve giderek kesinlik kazanan sonuç şudur : Sermaye, işgücü ve malzemeden oluşan ekonomik kaynakların, ekonominin hem özel, hem de kamu kesimlerindeki üretime nasıl dağılacığı üreticinin gücüne bağlıdır; tümüyle ona bağlı değil ama ağırlıklı olarak ona bağlıdır demek daha doğru olacaktır. Ekonomik sistemin temel eğilimi budur.

Üretimi ne kontrol ediyor?

Neo-klasik modelde üretim, tüketici ve yurttaş tercihi tarafından kontrol edilir. Tam denge, onların kendilerince yorumladığı ve gelirlerini kullanarak etkin kıldığı ihtiyaçlar düzeyindedir. Oysa çağdaş gerçeğe bakarsak, denge üreticinin gücünü yansıtır. Ekonominin işleyişini esas ola-

rak «ihtiyaç» değil, bu güç kontrol eder. Üretimin büyük olması mutlaka ihtiyaç büyük olduğu için değildir. Bireysel tüketicinin davranışlarını yönetme ya da kamu mal ve hizmetlerinin sağlanmasındaki kontrolü, simbiyotik biçimde paylaşma kapasitesi büyükse, üretim çok olabilir... ki bunlar da hep bürokratik büyümenin yararınadır. Bu olgu, gücün çıktığı klasik monopol biçiminde kısıtladığını kabul eden neo-klasik öğretinin güce yaklaşımıyla keskin bir karşıtlık oluşturmaktadır. Ne var ki, otomobiller, silahlar, sabunlar, deodorantlar ve deterjanlar gibi ekonominin bolluk alanlarına yöneltilecek bir anlık ilgi, bu çözümlemenin genel gözlem ve sağduyuyla çelişmediğini belirtmeye yetecektir.

Güç kullanımı irdelenirse...

Eğer tüketicinin ve yurttaşın üreticinin gücüne karşı koydukları; eğer reklam ve satıcılığın ekonomi biliminin asıl malzemesi değil de köpüğü olduğu ve oligopolist rekabetin bir ifadesi olarak ortadan kalkacağı; eğer silah şirketlerinin, güçlü olmalarına karşın, Soğuk Savaştan kalan kendine özgü bir kusur oldukları kabul edilecek olursa, aşırı üretimle -ve öteki şeylerin yetersiz üretimiyle- ilgili pratik sorunların tartışmasından kaçınılabilir. Ekonomi bilimi böyle bir inancı desteklerse, gücü kullananlar açısından son derece iyi olur. Güç kullanımının gerçeği açıklayan tanımını yapmakta ısrar ederse, daha az iyi olur. Bunu gücün meşruluğu üzerine sorular izler. Güç kullanımının etkileri üzerine sorular da. Sonuç olarak güç kullanımının halkın çıkarıyla aynı çizgiye getirilmesine çare bulma ihtiyacından kaçılmaz artık. Ve böyle bir çare bulma çylemi de, olağandışı olmaktan çıkarak gerçek bir gereksinim haline gelir.

XV. TEKNİK YENİLİĞİN TEKRAR GÖZDEN GEÇİRİLMİŞ EKONOMİSİ

Vardığımız bu aşamada teknik yeniliğin çağdaş ekonomi ve planlı sistemdeki rolünü açıkça görme olanağına kavuşmuş bulunuyoruz. Oldukça ilginç bir konudur bu. Günümüzde halkın teknik değişime tutumunun gözden geçirilmesi kadar çarpıcı pek az konu vardır. Son yıllara kadar teknik yenilik mutlak bir toplumsal iyilikti. Ancak eksantrik kişiler buna soru yöneltiyorlardı. Daha önce de belirtildiği gibi, yenilik sözcüğü ilerlemeyle eşanlamlıydı. Bilim adamları ve mühendisler, bu yeniliğin kaynakları olarak en önde gelen toplumsal velinimetler sayılıyorlardı. Bilimsel ve teknik yeniliğin ilerletilmesi, devletin değerli ve soru yöneltilemeyen bir işleviydi.

Şimdi kuşku duymak olağandır. Tüketicilerin mallarında yapılan yeniliğin çoğu hilebazlık gibi gelmektedir. En çok duyurusu yapılan birçok yeniliğin en çarpıcı özelliğinin, iş görmediklerinin ya da tehlikelerinin ortaya çıkması olduğu önceden kabul edilmiş gibidir. Tüketimcilik denilen ve ABD Tüketiciler Birliği Başkanı Ralph Nader tarafından sahneye konan toplumsal hareket, kökenlerini büyük ölçüde yeniliğin bu özelliklerine borçludur. Bu ko-

nuda giderek şöyle bir inanç yaygınlaşmaktadır: teknik yenilik, gerçi işlevini yerine getirmekte, diyelim ki, insanların sesötesi hızla yolculuk yapmalarını ya da fırlatılan füzelerin yok edilmesini sağlamaktadır, ama bunun sonucu olarak ortaya çıkan toplumsal zarar ya da tehlike açısından son derece ihmalkâr davranmaktadır. Hızlı teknik ilerlemenin belli bir aşamasında tüm yararlarının sıfıra ineceği varsayımı giderek güçlenmektedir.

Yeniliğin saygınlığı ve dokunulmazlığı

Neo-klasik modelde teknik yenilik iki türdür: Tüketiciler tarafından ihtiyaçlarını daha iyi karşıladığı için kabul gören ve satın alınan yeni ya da gelişmiş mal ve hizmetler yaratmıştır. Ya da böyle bir yenilik, malların yapımı veya hizmetlerin görülme süreçlerini geliştirmiştir. (Teknik terimlerle yenilik, ya talep fonksiyonlarını yaratır veya değiştirir ya da maliyet fonksiyonlarını azaltır.) Yenilik ya da malların geliştirilmesi her zaman tüketicinin algılanan bir ihtiyacına karşılıktır. Emerson'un geliştirilmiş fare kapanında olduğu gibi, tüketici bu gelişme hakkında bilgi edinme gereksinimini duyabilir, belki doğuştan gelen tutuculuğunu yenmek için biraz ikna edilmesi de gerekebilir. Ancak yenilik, bir ihtiyacı tanımladığı için ödüle layıktır. İkna etme yeniliğin ihtiyaçla olan ilişkisini açıklamış, ihtiyacı yaratmamıştır. Üretim süreçlerinin icat edilmesi ya da geliştirilmesi, hem maliyeti, hem de fiyatları düşürmüştür. Bunun yararı konusunda kuşkuyla yer yoktur.

Yenilik bireye daha iyi ya da daha ucuz mallar sağladığından, neo-klasik modelin de buna en yüksek saygınlığı vermesi, herhangi bir müdahaleye şiddetle karşı çıkması şaşırtıcı değildir. İşçiler işlerini kaybedecekleri kor-

kusuyla yeni süreçlere karşı çıkabilirler. Üreticiler de yatırımlarının çağdışı kalacağından korkarak, yeni malların ve üretim süreçlerinin devreye sokulmasını engellemeye çalışabilirler. Her iki durumda da halkın daha ucuz ya da daha iyi ürünler konusundaki çıkarı zarar görür. Böyle olunca da, bu tür müdahalenin, yani teknolojik ilerlemeye tüm karşı çıkışın benzersiz biçimde yanlış yollara saptırıldığı öne sürülmüştür. Genel konuşmak gerekirse, hâlâ da öyledir.

Örgütlü ve planlı yenilik

Planlı sistemde yenilik, diğer faaliyetler gibi, yüksek düzeyde örgütlenmiştir. Yeni bir şey bulunacak ya da süreçlerde bir ilerleme yapılacaksa, çoğunlukla bu önceden planlanır. Ender olağandışı durumlar bir yana, gelişme hazırlanmış zaman çizelgelerine ve onaylanmış bütçelere uygun biçimde gerçekleştirilir. Bununla birlikte, bireyin parlak zekâsından, yaratıcı düşüncesinden kaynaklanan, tümüyle kendiliğinden ortaya çıkan yenilik kavramı da tam ölmüş sayılmaz. Kısmen yaşamaktadır, çünkü bu tür yenilik, daha az masraflı ve örgütten bağımsız olduğundan, küçük şirket ve dolayısıyla piyasa sistemi açısından olanaklıdır. Böyle olmazsa, her tür yenilik, kuramsal olarak, uzmanlaşmış bilgi, örgüt ve sermaye kaynaklarıyla planlı sistemin malı sayılacaktır yalnızca.

Gerçekten de çoğu yenilik bu tür uzmanlaşmış bilgi, örgüt ve mali destek gerektirir. Araştırma ve geliştirme için çok büyük harcamaları ancak dev şirketlerin yapabileceği konusunda bir anlaşmazlık yoktur. Gözönüne alınması gereken şu nokta kalıyor geriye: Yenilik örgütlü ve planlı biçimde oldukça, tümüyle de teknostrüktürün hizmetine girmektedir. Ve tüketiciye değil, teknostrüktüre hiz-

met etmekte olduğundan, bunun doğal sonucu olarak, halka hizmet amacıyla çelişecektir.

Güç ve güvenliği artırıyor, İşgücü kontrolünü kolaylaştırıyor

Yeni ürünler ya da hizmetler bulmaktan farklı olarak, üretim ya da diğer süreçlerin geliştirilmesini içeren yenilik, teknostrüktürün iki amacına hizmet eder. Maliyetleri düşürür, dolayısıyla fiyatların daha çok satışı özendirmesini sağlar. Bu yolla da teknostrüktürün büyümedeki geliştirme çıkarına hizmet etmiş olur.

Süreçlerde yenilik, teknostrüktürün gücünü ve güvenliğini artırarak korunma amacına da hizmet etmiş olur böylece. Bu hizmet biraz daha karmaşıktır.

Daha önce belirtildiği gibi, çağdaş kuruluştaki, teknostrüktürün tümüyle kontrolü altında olmayan üretim faktörü işgücüdür. Bu, teknostrüktürün otoritesine olası bir meydan okumadır. Normal olarak sendikaya ait olan bu meydan okuyuş, sendikal müdahaleyi «yönetimin yetkileri» denilen alanın dışında tutan anlaşma tarafından büyük çapta etkisiz hale getirilmektedir. Ayrıca şirketin fiyatlarını kontrolü, sanayi çapında ortak pazarlık ve ücret artışlarının halka yansıtacağı konusunda şirketler arasındaki sözsüz anlaşma da etkisizleştirmeye katkıda bulunmaktadır. Böylece ne sanayi, ne de tek başına herhangi bir şirket, halka yüklenemeyecek olan ücret artışlarının tehdidi altındadır. (1)

(1) Süreçlerdeki yeniliğin bir sonucu, elde edilen maliyet düşüşünün, planlı sistemin fiyatlara aktarması gereken ücret artışları miktarını da azaltmasıdır. Bu da sonuçta büyümenin olumlu sonucunu destekler. Piyasa

Tesisler ve makineler greve gitmezler

Üretim süreçlerindeki yenilik her türlü emeğin yerine sermayenin geçmesini gerekli kılar. Planlı sistemde sermayenin kaynağı olan tasarruflar, büyük ölçüde şirketin kazancından kaynaklanır; şirketin sermaye sağlaması kendi isteğine bağlı ve kontrolü altındadır. Yatırım yapılan makineler ve donanımın fiyatları, ücret maliyetlerinden daha az oynaktır, makineler bir kere tesis edildi mi, greve gitmezler. Dolayısıyla sermayenin hem maliyeti, hem de iş görme düzeyi, işgücününkinden çok daha güvenilirdir. Böylece yenilik ve birlikte getirdiği sermayenin işgücünün yerine geçmesi, şirketin kazanç güvenliğini artırır ve teknostrüktürün korunma amaçlarına da hizmet eder. Pratik açıdan bunun da anlamı, çağdaş kuruluştaki emek tasarrufu sağlayan makineler konusu tek başına yalnızca parasal hesaplar sorunu değildir. Sermayenin emeğe ikame edilmesinin maliyet artışı olarak ortaya çıkacağı kolayca anlaşılabilir. Sermayenin emeğe ikamesi, teknostrüktürün güç ve güvenliğinin artmasını sağladığından, böyle olması tümüyle akılcı bir nedene bağlıdır. Bu da planlı sistemin daha bütüncül bir plan yapmasına olanak verir.

İşçiyi yerinden etmeyi haklı gösterme çabası

Süreçlerdeki yeniliğin sözü edilen bu özelliklerinden iki sonuç elde edilir. Bunlardan ilki, planlı sistemde işgücünün çıktıyla ilgili olarak piyasa sistemiyle karşılaştırıldığında, küçülme durumunda olmasıdır. Ve bu küçülme,

sisteminde, tarım dışında, verimlilik kazanımları genellikle eksiktir. Bu nedenle de planlı sistemdekilere koşut olan hizmet sanayilerindeki ücret artışları, fiyatlara çok daha büyük artışlar olarak yansır.

yenilik ekonomilerinin ortaya çıkardığı sonuçtan daha büyük çapta olabilir. Bunun anlamı, teknik yeniliğin ortak savunusunun ve bununla ilgili olarak emeği yerinden etmeyi haklı göstermenin kısmen bir hilekârlık olabileceğidir. Sözü edilen haklı gösterme çabası, bu yer değiştirmenin her zaman daha düşük maliyetlerdeki çıkar doğrultusunda olduğunu öne sürer; bu yolla yerinden edilen işçilerin zararını daha ucuz ürünlerden kazanımlar dengeleyecektir. Gerçek nedense, maliyetleri azaltmak değil, teknolojiyi gücünü ve güvenliğini artırmaktır. Bu savunulması daha zor bir sorundur; hatta eğer amaç yönetimi zor insanların yerine daha pahalı ama daha uysal makineleri koymaksa, yumuşakbaşlı sendika liderliğinin teknik yeniliği ve bunun sonucu emeğin yerinden edilmesini kabul etmekte normal olarak duyacağı güçlükten bile zor bir sorundur.

Çevre kirlenmesinin ardında yatan gerçek

Süreçlerdeki yeniliğin ikinci sonucu çevreye yaptığı etkidir. Bazı teknik yenilik çevreye zarar vericidir. Bununla birlikte, yeni teknik süreçlerin her zaman için eskilerden daha çok çevreye zarar verdikleri varsayılabilir; sözcüğü, bir atom tesisinden kaynaklanan termal kirlenmenin eski tip kömür yakıtı kullanan bir fabrikanın dumanlarından ya da başımızın üzerinden geçen bir uçağın gürültüsünün, demiryollarına yakın evlerin arasından geçen ekspres trenin homurtusundan daha kötü olduğu söylenemez. Ne var ki, çevreye zararın her yeni türü, yeni olduğundan, toplumun alışmış bulunduğu eski bir zarar türünden her zaman için daha kötü görünecektir. Yeni olan ve yeni bir müşteri kitlesine sahip bulunan jet uçaklarının gürültüsü trenlerinkinden daha rahatsız edici gelecektir. Daha gizem-

li olan termal kirlenme, sülfür ve isten daha sinsi bir kö-tülük sayılacaktır.

Gördüğümüz gibi, süreçlerdeki yenilik büyümenin geliş-tirme amacına hizmet etmektedir. Bu büyüme de hava-nın, suyun kirlenmesine ve öteki çevresel uyumsuzluklara katkıda bulunmaktadır. Süreç yeniliği çoğunlukla yeni bir tesisin yapılmasını ya da yeni bir yerleşimin kullanılmasını gerektireceğinden, teknostrüktürün büyüme hedefi güt-mesine pekâlâ yönlitilebilecek olan suçlama, tek başına süreç yeniliğine yüklenmektedir. Daha sonra ele alınacak önlemler konusu açısından bu olgu baş önemi taşımakta-dır. Bir başka deyişle, çevre sorununun temelinde yatan, tek başına teknik yenilik değil, teknostrüktürün güttüğü hedefleri gerçekleştirmesi ve bunu yapmak için de gücünü kullanmasıdır. Şimdi ürün yeniliğinin rolü konusuna dö-nebiliriz.

Yenisi her zaman bir öncekinden daha iyi!

Ürün yeniliği örgütlendikçe ve teknostrüktürün kont-rolu altına girdikçe, o da teknostrüktürün amaçlarına hiz-met eder hale getirilir. Birinci geliştirme amacı büyüme, baş soru da yeniliğin satışları artırıp artırmayacağıdır. Bu amaca hizmet etmek içinse artık daha önceden algılanmış olan tüketicinin ihtiyacına hizmet etmesi gerekmez; gerek-li olan, yeniliğin tüketiciyi satın almaya yöneltecek daha geniş çaplı sürece katkıda bulunmasıdır yalnızca. Öncele-ri yeniliğin başarısı için vazgeçilmez olan yararlılık, şim-di bu başarının yalnızca çeşitli gereklerinden biri olmuş-tur.

Herhangi bir işlevden ayrı düşünöldüğünde, yeni ol-mak, satın almaya yöneltilmede büyük yarar sağlar. Hal-kın yeniliğe yaklaşımı uzun zamandan beri doğrusaldır,

yani yeni bulunmuş bir ürünün bir yıl ya da on yıl önce bulunmuş olandan daha iyi olduğu konusunda güçlü bir varsayım vardır. En son olan en iyidir, başka bir deyişle. Bu inanç geçmişin gerçek deneyiminden kaynaklanmaktadır aslında. Yeni buluşlar, kullanıcının algıladığı ihtiyaçlarını karşılayıp karşılayamama konusunda başarılı ya da başarısız olurken, daha sonraki yeni buluşlar öncekilerden daha iyi olmuştur. İyi olmayan yeni buluşlar iz bırakmadan geçmişe gömülmüştür. Bu durumda halkın da yeni olmayı ilerlemeyeyle ilişkilendirmeyi sürdürmesine şaşmamak gerek. Ekonomik ve diğer pedagoji bu noktayı desteklemektedir. Tüm ders kitaplarında yeni buluş yararlılıkla eşanlamlıdır hâlâ. Benjamin Franklin uçurtma ve şimşekle yaptığı denemelerinin yanında Patent Bürosunu kurmakla da büyük ün yapmıştır. Yeni buluşçu olması Leonarda da Vinci'nin ününe ün katmıştır.

Görsel açıdan modası geçmiş olmamanın önemi

Bu açıdan bakıldığında, yeni oluş kendi başına satış değerine sahiptir. Bu değer, gerçi satın almaya yöneltmede giderek azalmaktadır, ama yenilikle yararlılık arasında hiçbir ilişki bulunmadığı zaman bile geçerlidir. Bu konuda kuşku olan birinin, tüm reklamların en basmakalıp ürünlerde bile yeni olanı nasıl yüksek sesle ve tekrarlayarak vurguladığına dikkat etmesi yeterlidir. Viski (ve içkiler) bunun dışında kalır, burada da büyük ölçüde şişenin yeniliği vurgulanır reklamlarda.

Buna ek olarak, reklamlarla birlikte olan yenilik, malların görünüş açısından modasının geçmiş olduğu ve yerlerine yenilerinin konması konusunda son derece önemli bir uyarıcı rolü oynar. Oldukça incelik isteyen bu süreç geçmişte otomobil sanayiinde en büyük başarıya ulaşmıştı.

Ayrıca bunun öteki tüketici ürünleri ve ambalajlarında da geniş bir uygulama alanı vardır. Önce görsel olarak yeni bir ürün yaratılır, sonra reklam aracılığıyla bunun ürünün tek geçerli görüntüsü olduğuna müşteri ikna edilir. Gerçi mekanik gelişmişlik, daha büyük rahatlık ve uygunluk ya da öteki ileri teknik özellikler üzerinde de durulabilir, ama bunlar başarıda kesin rol oynamaz. Önemli olan, daha önceki çeşidi görsel olarak eksantrik yapmayı başaran değişikliğin, bunun sahipliği ve kullanımının, sonuçta ait olduğu kişiyi gözden düşürücü hale gelmesidir.

Yararsızlık ve işlevsizlik sistemin bir parçasıdır

Yararlılık teknik yeniliği haklı gösteren birçok etken-den biri durumuna geldiğine göre -ya da cinsel deodoran-lar ve plastik çimenlerde olduğu gibi yararlılık düş gücüne kaldığında- pek az işe yarar ya da hiç işe yaramaz ürünlerin imal edilmesi ve pazarlanması, ekonomik sistemin normal bir özelliği haline gelir. Sürekli yenilik mühendisliği ihtiyacı da, (otomobillerde olduğu gibi) kötü işlevliliğin bir hastalık kaynağı olur. Mühendislik açısından hiçbir şey kalıcı olamaz, çok geçmeden değişir. Ve yeni oluş ya da görünüşte yenilik, eğer tüketiciyi satın almaya yöneltmeye katkıda bulunuyorsa, güvenilirlik ya da işe yararlılıktan çok, teknoloji ürün amaçlarına daha iyi hizmet ediyor demektir.

İş görme düzeyinde kusurlu oluş yine de karşı çıkış yaratır. Ancak bu karşı çıkışın çoğu ana noktayı gözden kaçırır. Bu şu inanişaya dayanır: İşe yaramazlık ve işlevsizlik, bunlar olmasaydı kusursuz sayılacak bir sistemdeki sapmalardır nasıl olmuşsa... İş daha iyi yapmaları gerektiğini bilen kuruluşların ters bir kötülük gösterisi yine...

Bu çözümlemenin gösterdiği gibi, yararsızlık ve işlevsizlik sorununun, sapma ve arızı olmaktan çok uzak bulunduğunu, tersine sistemin tam bir parçası olduğunu görmekte yarar vardır.

Ivır zıvıra ayrılan kaynaklar

Yeniliğin sisteme özgü bir başka özelliği de belirtilmelidir. Hem sermayeye, hem de örgütlenmeye ihtiyaç gösteren teknik yenilik büyük ölçüde planlı sistemin sınırları içinde kalmaktadır. Böylece yeniliğe ayrılan kaynakların yoğunlaştığı yer burasıdır. Bu olgu, satılabilir olma -yararlı olma değil- niteliklerinin önemiyle birlikte, yeniliğe garip görünen kaynak tahsisini açıklar. Planlı sistemin, daha büyük cinsel olanaklar, daha az oburluk ya da evkadınının gizli hizmetçilik rolünden önemli kaçış yolları vaat eder görünen ıvır zıvır ürünleri, daha etkin taşımacılık sağlama ya da daha ucuz, dayanıklı ve daha konforlu konut üretme yolundaki yeniliğe ayrılacak kaynaklardan çok daha fazlasını çekecektir.

Modası geçmişlik ve yenilik dizisi

Kamu mallarına olan talebin -hükümet alımlarının- yönetilmesinde teknik yeniliğin rolü, hiç kuşkusuz, son sözü söyler. Bu, dikkat çekecek biçimde karmaşık da değildir. Böyle bir yenilik yüksek düzeyde örgütlenmiş ve tümüyle bilinçlidir. Belirli bir yeniliğin amacı, daha önceki ürünü açıkça modası geçmiş ilan etmek ve böylece yeni geliştirilmiş ürüne talep yaratmaktır. Bundan sonra yapılacak (ya da çoğu kez yapılmakta olan) iş, bu kez yeni

ürünün çağdışı kaldığı görüşüyle bir sonraki yeniliği sunmak ve sözkonusu ürün için piyasa sağlamaktır.

Burada tanımlanan işlem, yenilik ve modası geçmişlik dizisinin tümüyle sistemleştirildiği silahlar alanında kusesursuzluğa ulaşır. Uçakların, füzelerin, denizaltıların, helikopterlerin ve savaş tanklarının birbirini izleyen kuşakları, gelecekteki yaklaşık tarihlere göre projelendirilir; böylece belli bir ürünün daha sonraki yenilik tarafından modası geçmiş hale getirileceği ve değiştirilmesi gereksinimi doğacağı önceden belirlenmiş olur. Bu süreçle ilgili herkes bunun yapısını tanır ve ilgili sanayilerin sürekli başarısının böyle bir modası geçmişlik üreten yenilik gerektirdiğini bilir.

Silahlarda sürekli yeniliğin gerekçeleri

Daha sonraki malzeme sağlanması kadar araştırma ve geliştirmeyi de gerektiren yeniliğe destek, öteki ülkelerin planlı sistemlerinin iç ilişkileri tarafından da garantiye alınır; en başta Birleşik Amerika ve Sovyetler Birliği arasında olduğu gibi. Denir ki, varolan silahları modası geçmiş ilan edecek olan gelişme Birleşik Amerika'da gerçekleşmezse, tek yanlı olarak Sovyetler Birliği'nde görülecektir. Bu da sonuçta o ülkeye bir askeri avantaj sağlayacaktır. Kuşkusuz, bu gelişmenin tek yanlı olarak Birleşik Amerika'da yer alması tehlikesi, Sovyetler Birliği'nin planlama bürokrasisinde de tartışma konusu yapılmaktadır. Kamu mallarına talep yaratılmasında yeniliğin rolü, iki endüstriyel güç arasındaki açık işbirliğince desteklenir. Sonuç, kamu mallarına talebin sürdürülmesinde yeniliğe yalnızca güçlü bir rol kazandırmak değil, bunun yanı sıra, yoneltilebilecek etkili eleştirilere karşı bağımsızlığın sağlanmasıdır. Silahlar alanında yeniliğin, silah şirketlerinin teknost-

rüktürleri tarafından kendi ürünlerine talep yaratmak için düzenledikleri bir araç olduğu ileri sürülecek olursa, bunun doğru olabileceği yanıtı verilebilir. Ancak gelişmenin kontrol edilemeyeceği söylendiğine göre, öteki tarafa avantaj sağlamayacak başka hiçbir seçenek yoktur. Ne kadar pahalı ya da budalaca da olsa, bunun sürdürülmesi gereklidir.

Buna ek olarak, araştırma ve geliştirmeyi haklı gösteren istihbaratın kaynağı, silah şirketlerinin teknostrüktürleriyle simbiyotik ilişkiler içinde olan kamu bürokrasisidir. Bu istihbarat, yani «Sovyetler ne yapıyor?», sınırlı bir biçimde ihtiyaca göre ayarlanır. Son olarak da askeri gizlilik, halkın ve yasamanın bu konularda alınacak kararlara müdahalesini safdışı bırakır. Bu kararlar, yeniliğe yapılacak yatırımdan en çok kazanç sağlayacak olan örgütlerce alınır. Başlıca kamu mallarının talebinin yönetilmesinde teknik yeniliğin kullanımı, her bakımdan üreticinin egemenliğinde tam bir kazanımdır. Burada inançlara en sadık kişinin bile, geleneksel yurttaş ya da tüketici egemenliği modelini savunmaması şaşırtıcı değildir en azından.

Yeniliğin mantıksız dağılımı

Bu anlatılan gerçeğin ışığı altında teknik yeniliğe halkın tutumu giderek değişmektedir. Neo-klasik pedagoji hâlâ bunun erdemini onaylamaktadır. Ancak bu araçsal şartlandırma sözünü ettiğimiz koşul karşısında artık tam etkili değildir. Yeniliğin ters yöndeki deneyimi olan bu koşul, gördüğümüz gibi, ekonomik sistemin yerleşik bir parçasıdır. Satışların peşinde olan teknostrüktür, halkın yeniye olan inancını işe yararlılık pahasına sömürmektedir. Bir önceki ürünü görsel olarak modası geçmiş yapmaya

yarayan, yalnızca buna hizmet eden yenilik vardır. Bu da avantajlıdır. Yenilik, işe yarasa bile, mantıksız bir dağılım göstermektedir. Çoğu zaman önemsiz ama güçlü örgütün ürünleri olan şeylerde yoğunlaşmıştır, buna karşılık güçsüz örgütün ürünü olan önemli şeylerde hafif kalmaktadır. Kamu ihtiyaçlarıyla, özellikle silahlarla ilgili olarak yeniliğin rolü ciddi biçimde kaygı vericidir. Sonuç olarak da hem özel, hem de kamu ürünlerinde yeniliğin erdemi, varsayılabilir bir şey olmaktan çıkmıştır. Bu, daha çok, değerinin belirlenmesi gereken bir şeydir. Bu değerlendirmenin araçlarını çok geçmeden yine ele alacağız.

XVI. KAMU POLİTİKASININ KAYNAKLARI : BİR ÖZET

45 yıldan bu yana 1969 oylaması ilk kez sabit boşaltım tahsisatını kısıtı. Bunun sonucu olarak, sanayinin çevre kirlenmesini önleme çabalarını artırması yolunda baskılar çoğalmaktadır. Petrol şirketi liderleri bu sanayinin halkın gözünde değer kaybına uğraması konusunda kaygılıdır. Şirketler bu durumu gidermek, yeniden saygınlık kazanmak için televizyon reklamlarına milyonlarca dolar harcamayı planlamaktadır.

The Washington Post
17 Ocak 1971

Başkan Nixon'un göreve başlama töreninde Strudel Sanayilerinin başkanı Helmut Strudel'le yan yana oturuyorduk. Başkan Nixon şöyle konuştu :

«Hiçbirimiz unutmayalım ki, Amerika hükümet tarafından değil, halk tarafından -refah tarafından değil, çalışarak- sorumluluktan kaçarak değil, sorumluluğu arayarak kurulmuştur.»

Strudel terlemeye başladı. «Anlaşılan Başkan

şirketimi iflastan kurtarmak için kefil olmayacak,” dedi kaygıyla.

«Aptal olma,» dedim Strudel’e. «Başkan halkın refahından söz ederken, hükümetten işsizlik yardımı alan küçük adamı kastediyor, yoksa devletten büyük miktarlarda tahsisat alan şirketler hakkında konuşmuyor.»

ART BUCHWALD, 1973

Planlı sistemin devletten bekledikleri

Açıklanacağı gibi, planlı sistem devletle en yakın ilişkiler içinde varolur. Bu ilişkinin özünü, sistemin ürünleri için hükümetin yaptığı büyük çaptaki harcamaların oluşturduğu besbellidir. Hükümet, devlete yaptığı satışlar sayesinde varlığı sürdüren kuruluşların, en başta da büyük, uzmanlaşmış silah şirketlerinin ürünlerini satın alır. Ayrıca yenilik ve modası geçmişlik döngüsünü, dolayısıyla da talep sürekliliğini besleyen teknik gelişmenin maliyetini öder. Aynı harcamalar, bir bütün olarak ekonomik sistemdeki satınalma gücünün güvenli bir biçimde akışına, planlı sistemin çok işine yarayacak koşullarda katkıda bulunur.

Planlı sistemin devletten talepleri bu kadarla da kalmaz. Planlı sistem nitelikli ve eğitilmiş insan gücüne olan büyük ihtiyacı açısından da devlete dayanır. Bu, şimdi göreceğimiz gibi, toplumsal açıdan oldukça anlamlı, ileriye dönük bir sorundur. Devlet, planlı sistemin değerlerini kabul eden ve savunan kişileri eğitmekle kalmaz, onu eleştirenleri de besler; çünkü birini, öteki olmaksızın, yapmanın pratik yolu yoktur.

Okurların anımsayacağı gibi, bundan önceki bölümler planlı sistemin devletten öteki taleplerini ele almıştı. Planlı

sistem eğer ürünlerini satacaksa, devletten ek yatırımlar yapmasını ister; örneğin, otomobiller satacaksa anayolların yapımı gibi. Planlı sistemin teknik gelişim için doğrudan ya da dolaylı olarak, askeri harcamalar yoluyla, desteğe de ihtiyacı vardır, çünkü bunun büyük bölümü şirketin kendi başına yüklenemeyeceği kadar pahalıdır. Atom enerjisi, bilgisayarlar, tüm modern hava taşımacılığı, uydu haberleşmeleri, diğer sayısız ürün ve hizmetlerin kökenleri bu tür toplumsallaştırılmış teknolojide yatar. Hükümet kendisinin pazarı olduğu sanayilere sermaye de sağlar; büyük silah şirketleri hükümetin olan tesis ve donanımın büyük bölümünü kullanırlar ve işletme sermayelerini ilerleme ödenekleri biçiminde devletten alırlar. Son olarak da hükümet, korunma amaçları yetersiz gelir ya da sermaye nedeniyle tehdit edilen büyük kuruluşların başvurabileceği son yardım kapısıdır. Lockheed Kuruluşu, bazı borsalar ve demiryolları yakın zamanlarda bu politikadan yararlanmışlardır. Planlı sistem kamu alanı dışında, devletten bağımsız olmaya güçlü bir biçimde kendini adanmıştır. Gidererek yaygınlaşan ortak gözleme göre, çağdaş ekonominin büyük kuruluş için sosyalizm, küçükler için de serbest girişim öngördüğüne ilişkin söylenecek çok şey vardır.

Planlı sistemin devletten etkin hizmet beklediği ihtiyaçlarının listesi saymakla bitmez. Birçok da edilgen ihtiyacı vardır. Karar alıcı teknostürüktürün özerkliği korunmalıdır. Büyümenin belli bazı türlerine ya da teknik yeniliğe karşı duruş etkisiz hale getirilmelidir. Gelirdeki beceri ya da toplumsal yararlılıkla ilgili olmayan büyük farklılıklar sosyal onay kazanmalıdır. Piyasa sistemindeki girişimcinin, planlı sistemdeki eşit ustalık ve enerjiye sahip bir örgüt yöneticisiyle eşit düzeyde ya da güvenlikle gelir elde etmesi ya da etmeyi umması gerektiği düşünülemeyecektir, uygulamada mümkün de olmayacaktır. İşçiler arasında daha küçük ücret farklılıkları kabul edilmesi gerekirse,

durum aynıdır. Planlı sistemin şimdikine benzer bir biçimde yaşamını sürdürebilmesi, devleti etkileyebilmesine ve kontrol edebilmesine bağlıdır.

Halkı etkilemede iletişim komutası

Planlı sistemin halkı etkileyebilmesi için, her şeyden önce, yaptıklarının önemli olduğu konusunda genel bir inancın varolması gerekir. Mal ve hizmetler ürettiğine göre, bunun anlamı, halkın bu mal ve hizmetlerin önemine ilişkin sağlam bir kanısının olması gerektiğidir. Bunun çoğu, şimdi açıkça ortaya çıktığı gibi, tüketiciyi yönetmenin bir yan ürünüdür; gazetelerde, dergilerde, ilan tahtalarında ve hepsinin üstünde radyo ve televizyondaki duyurular için büyük sanatsal çaba ve para harcanmasını gerektirir. Başka hiçbir iletişim biçimi, bir ölçüde de olsa, böylesine her yerde hazır nazır değildir. Tüketiciyi satın almaya yöneltmenin tüm biçimleri, malların tüketiminin en büyük zevk kaynağı ve insan başarısının en yüksek ölçüsü olduğunu vurgular. Kısaca tüketim insan mutluluğunun temeli yapılıdır. XVII. yüzyıla kadar Avrupa'da kilise, vaizleri aracılığıyla halk yığınlarıyla iletişimin neredeyse tekelini elinde bulunduruyordu. Bunun şaşırtıcı olmayan sonucuysa, dinsel kurumların başlıbaşına saygınlığı ve dinin gereklerinin doğru dürüst yerine getirilmesinde tutkulu bir ilgiydi. Planlı sistemin ürünleri yararına gerçekleştirdiği, bütünlükten biraz daha yoksun olsa bile, geniş kapsamlı iletişim komutası, ekonomik kurumlar ve onların sağladığı mal ve hizmetlere bununla kıyaslanabilir çağdaş bir saygınlık kazandırır.

Üretim artsa da malların önemi azalmaz

Mal ve hizmetlerin kaynağı, dolayısıyla halkın mutluluğunun bir kaynağı olarak saygınlığa sahip planlı sistem, politik öneri kaynağı olarak da etkili olacaktır hiç kuşkusuz. Otomobil ya da deterjan üretimini artıran her neyse, tersi gösterilmediği durumda, bu akıllı ve önemli kamu politikası olacaktır. Birbiriyle ilgili üç etken, bu saygınlığa ve siyasal etkiye katkıda bulunur. Bolluk arttıkça mallar giderek artan biçimde vazgeçilebilir, hatta önemsiz olmaya başlar. Ne var ki, neo-klasik modelin baş ilkesi her zaman için, isteklerin ivedi olması durumunun sürdürülmesidir, böylece malların önemi çıktının artmasıyla azalmaz. Bunun tersini öne süren düşünceler uzun zaman bilimsel kabul edilmemiştir; belli bir zaman diliminde bireylerin ya da sosyal grubun isteklerinin ivediliği, daha sonraki ya da değişik bir dönemde ne aynı, ne de farklı bireylerinkiyle ya da gruplarınsı ile karşılaştırılabilir. Aradaki zamanda zenginlik artmış olabilir, o zaman bunun ödülleri olması gereken mallara karşı özlem de artabilir. Sonuçta, bir insanın daha sonraki bir dönemde çok kaliteli deodoranlara duyduğu özlem, daha önceki bir zaman diliminde ekmeğe duyduğu kadar ivedi olabilir. Bu öğretiyi artan çıktı karşısında malların önemini ve üreticilerinin saygınlığını korumaktadır. Ve satın almaya yöneltme yöntemi de, ıvır zıvır isteklere ciddi bir önem vermeye yardım etmektedir. Düşlenen bir kahvaltının tadı ya da gevreklik duyumu önemli kılınmaktadır. Çarşafın renk tonu önemli görülür, dolayısıyla bunu sağlayan yeni deterjan da. Bu yolla diğer anlamsız ürünlere benzer anlamlar katılır. Böylece çağdaş üretimle birlikte artan önemsizlik eğiliminin gizlenmesine yardım edilir. Teknik terimlerle söylemek gerekirse, artan üretimin sınırsız alanı üzerinde malların sabit marjinal yararlılığı izlenimi güçlendirilir.

Karşı çıkma da bir tür reklamdır

Reklam ve halkla ilişkilerde uzmanlığı içeren satın almaya yöneltme, kamu politikası sorunlarında destek ya da rıza arandığında, halka doğrudan başvurmaya da izin verir. Bir kuruluşun havayı ya da suyu kirlettiği, doğal bir kaynağı israf ettiği ya da güvenli olmayan bir ürün pazarladığı suçlaması, otomatik olarak bir reklam kampanyası başlatır, bunda şirketin çevrenin korunmasına, kaynak tasarrufuna ve halkın güvenliğine olan tam bağlılığı vurgulanır. Genellikle bunun, sorunun çözümüne ilişkin daha pahalı bir önlemin yerine geçtiği ve etkili olduğu düşünülür.

Son olarak da, satın almaya yöneltme, radyo ve televizyon şebeke ve istasyonlarıyla gazete ve dergiler için son derece önemli bir gelir kaynağı sağlar. Bu, yayıncıların, gazetelerin ve dergilerin planlı sistemin hedeflerine doğrudan destek satın almaları değildir, pratik de olmaz. Televizyon ve gazeteler ihtiyaç dolayısıyla örgütsel disipline karşı koyan, sanatsal bağımsızlık içgüdüsüne sahip kişilere iş vermelidir. Böyle bir içgüdüğü olan insanların sayısı her zaman tahmin edildiğinden çoktur. İnsanoğlu hep diğerlerinin kurulu düzene boyun eğdiklerini düşünürken, kendisinde böyle bir bağımsızlık içgüdüğü olduğuna inanır. Çok ama pek çok insan kendi düşüncelerinin efendisi olarak görülmek ister, bunların kontrol edilmesi çabalarına direnir ve kendisinin bu inatçılıkta benzersiz olduğunu düşünür. Halk kitlesi için de bir ölçüde geçerli inanç ve düşüncelere uymama ticari açıdan avantajlıdır. Halkın çıkarı teknostrüktürünkünden ve planlı sisteminkinden ayrıldığı zaman, ki giderek artan biçimde öyle olmaktadır, insanlar halkın görüşünü dile getiren gazete ya da televizyon istasyonunun müşterisi olmakla ödülleneceklerdir. Yerleşmiş düşünce ve inaçlara ters düşen gerçek, elveriş-

siz olduğu zaman bile, planlı sistemin çıkarına hizmet eden, önceden tahmin edilebilen iletişimden fersah fersah daha ilginçtir.

Kitleye ilişkin olarak planlı sistemin gücü, ifadeyi doğrudan ve hemen kontrol etmesinde değil, kamu politikasında temel ve saygın görünen ihtiyaçları tanımlama yeteneğinde yatar. Böylece, ilginç bir sapma sesini duyurmakta güçlük çekmezken, planlı sistemin ihtiyaçları, tartışmanın dönüp dolaşıp geleceğı ölçüt olmaktadır. «Güç sahibi insanların, yapmak istediklerinin, toplumun (kendi) iyiliğı için yapılmasına ihtiyaç duyduğu şeylerle aynı olduğuna kendilerini inandırma konusunda olağanüstü bir yetenekleri vardır.» (1) Ve editörlerin, yayıncıların ve televizyoncuların da otomatik olarak sığındıkları ölçüt budur. Teknostrüktürün genelde ihtiyaçlarının, aynı zamanda büyük çaptaki yayıncılarla televizyoncuların kuruluş çerçevesindeki ihtiyaçları olması olgusu, bu işi daha zorlaştırmaz.

Tek başına hiç kimse Pentagon'a rüşvet veremez

Kamu gücünün ikinci nesnel kaynağı bürokratik simbiyosistir. Bunu yeterince vurgulamış bulunuyoruz. Piyasa sistemi hükümete yasama meclisi aracılığıyla yaklaşır. Bu ilişki, oldukça görünür olmasına karşın, hükümetin görece olarak önem kaybeden bir şubesiyle sürdürülür. Oysa planlı sistem ve teknostrüktür kamu bürokrasisiyle ilişki kurar. Bu ilişki çok daha tedbirlidir; üstelik de, kamu işleri

(1) Raymond Vernon, «Çok-uluslu Girişim : Hükûmranlığa Karşı Güç» («The Multinational Enterprise: Power Versus Sovereignty»), *Foreign Affairs*, Temmuz 1971, Cilt 49, No. 4, s. 746.

daha karmaşıkleştığından, hükümetin giderek güç kazanan şubesiyle sürdürölür.

Ayrıca örgüte son derece uygun bir ilişkidir bu. Bir birey etkin biçimde bir örgütü etkileyemez; tek başına hiç kimse büyük bir silah anlaşması için Pentagon'u ikna edemez ya da rüşvet veremez; böyle bir rüşveti alanlarla verenler bir tabur oluşturabilecektir çünkü. Oysa örgüt etkin biçimde örgütle ilişki kurabilir. Özel bürokrasinin çeşitli uzmanları, kamu bürokrasisindeki meslekdaşlarıyla birlikte çalışarak ortaklaşa alınacak bir karar için bilgi toplarlar. Daha önce belirtildiği gibi, özel teknostrüktürün bir kamu bürokrasisiyle biraraya gelişlerinde, karşılıklı yarar sağlamak için işbirliği yapabilecekleri bir alan keşfetmedikleri pek olmaz. Bu olgu, teknostrüktürle kamu bürokrasisinin ismen karşıt konumda bulunmaları durumunda bile geçerlidir.

Ödülleri paylaşma çatışmaya baskın çıkar

Düzenleyici kamu organlarının görünüşte kuralları koydukları şirketlerin tutsağı olma eğilimi gösterdikleri çoktan beri gözlemlenmektedir. Böyle olmasının nedeni, teknostrüktürle düzenleyiciler arasında paylaşılacak şirket ödülleri normal olarak çatışmaya baskın çıkmasıdır. Uysal düzenleyici organ, teknostürüktürün gereksinimlerine razı olur; teknostrüktür de düzenleyici organın sürekli varlığına ve ihtiyacı olan bütçe genişlemesine destek olur ya da en azından karşı çıkmaz. Saldırgan düzenleyici otorite, bunun tersine, teknostrüktürün ihtiyaçlarını kamu incelemesinden geçirir. Ve teknostrüktürle çatışmaya girdiğinden, aklıbaşında bir kamu politikasıyla çelişkiye düşmüş sayılacaktır çoğunlukça. Teknostrüktürün eylemlerini so-ruşturduğunda, yani ürünlerinin kalitesi ya da güvenliği,

reklamlarındaki gerçek hakkında sorular yönelttiğinde, özel girişimin doğal yetkilerine müdahale etmiş olur ya da teknostrüktürün hedefleri olarak sağlam kamu politikasının temellerini oluşturan yeni buluşların gelişimini engellemiş sayılır.

Kamu bürokrasisi yasamayla ilgili olarak güç kazanırken, yasama da gerileyişine tepki göstermiştir. Bu tepki, karşı çıkış ve yitirilen otoritenin yeniden ele geçirilmesi için çaba gösterme biçiminde olmuştur. Ancak son derece güçlü bir muhalefet değildir. Birçok yasa koyucuya çekici gelen seçenek, kamu bürokrasisiyle müttefik olmak ve böylece gücünün bir bölümünü ilişki yoluyla ele geçirmektedir. Böylesi, Silahlı Hizmetler ve Tahsisat Komitelerinin üyelerinin olağanüstü başarılı seçimleri olmuştur. Bunlar kendilerini, ismen bekçi köpekleri oldukları askeri bürokrasilerin çıkarlarıyla tam anlamıyla özdeşleştirerek, Kongre'de güç ve saygınlık kazanmışlar, çevrelerindekilere kamu anlaşmaları ve silah sözleşmeleri sağlamışlardır. Böyle yapmakla da, planlı sistemin ve kamu bürokrasisinin simbiyotik ihtiyaçları konusunda uygun yasama faaliyetini garantilemeye yardımcı olmuşlardır. Yasama onayı halkın adına olduğundan, bu durumda planlı sistemle halkın çıkarının özdeş olduğu da saf kişilere ilan edilmektedir.

Sendikalar neden teknostrüktüre destek oluyor?

Planlı sistemin son bir politik güç kaynağı örgütlenmiş emektir. Kazancın bölüşülmesinde ne zaman çatışma çıksa, emek ve sermaye arasındaki antitez keskin olmuştur. Bu da sonuçta yasama ve politika çatışmasında yansıtılmıştır. Köklerini tarihsel tutumlardan alan nedenlerle, birçok insan halkın çıkarını sendikaların gereksinimleri-

le, yani kapitalist sınıflardan çok, emekçi kitlelerle özdeşleştirmişti. Yakın yıllarda, gördüğümüz gibi, emekle sermaye arasındaki çatışma, teknostrüktürün çatışmayı sendikaların ücret artışı ya da diğer taleplerini kabul ederek maliyeti fiyatlara yansıtma yoluyla çözmesi sayesinde, büyük ölçüde yumuşatılmıştır. Bu da çalışanın kendini teknostrüktürle ruhsal olarak özdeşleştirmesini mümkün kılar. Teknostrüktür artık uyuşulmaz bir sınıf düşmanı değildir. Aynı zamanda teknostrüktürün hedefleri, sendikalarınkilerle uyumlu hale gelmiştir. Sürekli işbulma anlamına gelen, yüksek bir büyüme hızı, fazla mesailere yüksek ücret, hatta belki terfi, işgücünü teknostrüktür kadar ödüllendirmektedir. Buna uygun olarak mallara talep bu tür büyümeyi koruyup sürdürür. Aynı durum hükümet siparişleri için de son derece geçerlidir.

Birleşik Amerika'da geniş savunma bütçeleri, bu bütçelere fırsat veren bir dış politika, sesötesi taşımacılık gibi teknolojinin gelişimine, geçici olarak sıkıntıya düşen teknostrüktürlere yardıma destek olmaktadır; örneğin Lockheed Corporation yakın yıllarda güçlü bir sendika desteğine sahip olmuştur. Bu olgu, liderlik açısından bir sapma, yani yaşlı ve modası geçmiş kişilerin hatası olarak yorumlanmıştır. Bu haksızlıktır. Gerçekte bu, doğrudan etkilenen işçilerin ekonomik çıkarının tam bir değerlendirilmesini yansıtmaktadır. Bunun yasama meclisine yansımaları ise, teknostrüktürün kamuya etkisini güçlendirmektedir.

Halkın çıkarı ve Resmi Kuruluş tanımı

Planlı sistemin kamu etkisini değerlendirirken, çok kendine özgü ve kesin olma tehlikesi vardır. Böyle bir gücün en büyük kaynağı öznedir. Teknostrüktür, kuruluş yö-

neticileri, avukatlar, bilim adamları, mühendisler, iktisatçılar, kontrolörler, reklamcılar ve pazarlamacılardan oluşur. Hukuk firmalarında, reklam ajanlarında, danışmanlık şirketlerinde, muhasebecilik firmalarında, iş idaresi ve mühendislik okullarında ve çeşitli üniversitelerde müttefikleri ve uyduları vardır. Bunların hepsi birden ulusal toplumun en saygın üyeleridir. Değeri bollukla ölçen bir toplumda bunlar genellikle en refah içinde olan kişilerdir. Kamu politikası konusundaki görüşleri, ciddi bir saygının egemen olduğu görüştür. Buraya kadar belirtilen, eksantrik ve çoğu kez iyi ödüllendirilmiş karışıklıklara tam bir hoşgörü göstermekle birlikte, planlı sistemin ihtiyaçlarını yansıtan görüş budur. Halkın çıkarıyla çelişkili olması düşünülemez. Teknostrüktürün karar alma özerkliğinin korunmasına, ekonomik büyümenin artmasına, toplam talebin istikrarına, çok yüksek gelir isteğinin kabulüne, nitelikli insan gücü sağlanmasına, hükümet hizmetleri ve ihtiyacı olan yatırıma, başarılı olması için diğer gereklere, kısacası teknostrüktüre hizmet eden şey, **halkın çıkarıdır**. Papalığın yanılmazlığına güçlü bir biçimde hizmet eden olgu, Kutsal Babanın hatayı tanımlamasıdır. Kamu politikasının teknostrüktür ve planlı sisteme yanılmaksızın hizmet edeceği garantisine, aynı biçimde teknostrüktürün halkın çıkarını tanımlamadaki yeteneği yardımcı olur. Son yıllarda kamu politikasının kabul edilmiş ve güçlü bir biçimde kendi kendine hizmet eden kaynağının varlığı, genel olarak tanınır olmuştur. Buna da Resmi Kuruluş denmektedir. Halkın içgüdüğü, çok sık olduğu gibi, temel bir korçesi ayırt eder.

Örgütün değerlerine göre insan seçme

Sağlam ve aklıbaşında politikanın nasıl olduğunu söyleyebilme yeteneğinden daha başka şeyler de gerekme-

tedir. Politikayı yürütecek ya da yönetecek kişilerin seçilme süreçleri de sözkonusudur. Bir örgüt dünyasında örgütün değerleri, kamu sorumluluğu taşıyan mevkiler için insan seçme üzerinde yoğunlaşmıştır. Yine, farklı bir görüş sunan, yani Resmi Kuruluş konumundan ayrılan bir kişi dinlenir. Ama gerçek sorumluluk denen şey için uygun olmadığı düşünülür. Bu iş, örgütün hedeflerini en az soru yöneltmek kabul eden, iç çatışması, hatta gösterişli düşüncesi bulunmayan birini gerektirir. Planlı sistem kamu politikasını kendi ihtiyacına uygun olarak tanımlar. Bu politikayı ileriye götürecek olanların niteliklerini de belirler.

Planlı sistemle halk arasındaki çatlaklar

Bunların hiçbiri, planlı sistemin politikayı tanımlamada ve yürütmedeki gücünün tam kapsamlı olduğunu söylemek anlamına gelmez. Gelişmeyle birlikte planlı sistemin amaçları, giderek artan biçimde kamununkilerle uyumsuzluk göstermeye başlamıştır. Daha etkili ikna yolları gereki olmaktadır. Ve bazı durumlarda çöküntüye uğramaktadır bu. Böylece 1960'lı yıllarda planlı sistem ve ilgili kamu bürokrasisi, az gelişmiş ülkelerde komünizme askeri güçle ve diğer araçlarla karşı durma politikasını çoktandır onayladığı gibi, Vietnam Savaşını da kabul etti. Ne var ki, büyük çabalara karşın, bu politika da halka satılamadı. Daha yakın zamanlarda, benzer ama daha küçük çatlaklar, iç politika sorunlarında planlı sistemle halkın arasını açmış bulunuyor; örneğin, çevre sorunları başta olmak üzere, vergiler, SST türünden teknolojik yeniliklere kamu desteği, hatta anayollarının yapımı... Bu çatlaklar gelecekte daha da genişleyecektir. Gücün tanımlanması, mutlak gücün bir özürü değildir.

XVII. ULUS-ÜSTÜ SİSTEM

ITT günün yirmi dört saati sürekli işbaşında... altı kıtada ve altmış yedi ülkede hizmet verir... ve kelimenin tam anlamıyla deniz dibinden aya kadar uzanan bir alanda çalışır...

ITT'İN 1968 YILLIK RAPORU

Planlı sistem devleti kendi gereksinimleriyle uyumlu kılar. Korunma ve geliştirme amaçlarına hizmet eden her şey sağlam ve tutarlı bir kamu politikası olur. Ama planlı sistem aynı zamanda uluslararası bir topluluk yaratmak amacıyla ulusal devleti aşar. Bu durum mantıklı ve planlı sistemin ulusal sınırlar içindeki etkinliklerinin kaçınılmaz bir uzantısıdır. Ülke içi planlama kendi piyasa ekonomisinin belirsizlikleriyle savaşıırken, uluslararası sistem de özellikle uluslararası ticaretle ilgili belirsizliklerle uğraşır. Bu sistem İkinci Dünya Savaşından bu yana olağanüstü bir gelişme göstermiştir. Bu olay burada anlatılan eğilimlerin bir uzantısı olarak kavranabilir ancak.

Amerikan emperyalizminin çağdaş yüzü

Planlı sistem oldukça kalabalık bir «papaz» sınıfı besler; bunlar orta karar bir ücret karşılığında sanayi toplanmalarını, müşteri ve yatırımcılara telkinlerde bulunma seanslarını, yönetici seminerlerini ve öteki kuruluş törenlerini yürütürler ve biraz abartmalı bir öğretme hüneriyle derin düşüncenin yapay bir görünüşünü birleştirerek sergilerler. Son zamanlarda bütün bu tür esnafın gözde konusu, çok-uluslu kuruluşların daha derin anlamı olmuştur.

Onlara göre, IBM, General Motors, Nestlé gibi çok-uluslu bir kuruluş, genel ekonomik gelişme sürecindeki en büyük kesinti satılır; artık konuşmacının tercihi ve dinleyicilerin ihtiyacına bağlı olarak bu, iyiliğe ya da daha çok, kötülüğe gebe olan soluk kesici bir gizilgüçtür. Bir ayağı uluslararası alanda olmak siyasal egemenliğe bir saldırıdır. Belki de ulusal devleti modası geçmiş kılmaktır. Bu kuruluşların çoğu Amerikan kökenli olduğundan, tek başına Amerikan enerjisinin, girişim gücünün göstereceği. Daha ileri tumturaklı söz söyleme sanatında bu, Amerikan kapitalist emperyalizminin çağdaş yüzüdür. Bu hitabetin çoğu düşünceden ayrıldığı için, söz konusu ifadenin çoğunun da yanlış olması şaşırtıcı değildir. Gerçek ise daha az dramatiktir, ama daha önemsiz olmayabilir.

Eski moda uluslararası ticaret

Neo-klasik modelin anlaşılması zor bir biçimde ve özellikle tanımladığı gibi, eski moda uluslararası ticaret, piyasanın özellikle güçlü olduğu bir değiş tokuş sistemidir. Böyle bir ticaretle uğraşan bir şirket, kişisel olmayan bir biçimde belirlenmiş talep ve fiyatlara tümüyle boyun eğecektir. Şirketin piyasayı kontrol etmesi diye bir şey sözko-

nusu değildir; uluslararası ticaretin riski ve belirsizliği olağanüstü yüksektir.

Bir ülkedeki belli bir şirket, mallarını başka bir ülkede satılmak üzere genellikle aracılar kanalıyla gönderir. Ülkeyi terkeden ürün artık üreticisinin etki alanından bütünüyle çıkmış olur. Üretici ürününün satılacağı fiyat üzerinde hiçbir güce sahip değildir artık; yabancı tüketicinin tercihlerini etkilemesi de düşünülmez. Ürünün fiyatı, satıldığı ülkenin yerli üretiminin ve diğer yabancı kaynakların rakip ithal ürünlerinin denetlenmeyen ve rekabetçi sonuçlarına bağımlıdır. Alıcı ülkedeki tarife değişiklikleri ve kurlardaki dalgalanmalar bu belirsizliğe katkıda bulunur. Şirket satmak yerine daha çok satın alıyorsa, örneğin önemli bir hammadde ithal ediyorsa, uluslararası klasik ticaret aynı belirsizliği gösterir. Satılan malın maliyetindeki değişiklik, öteki ülkelerden gelen rakip talepteki değişiklikler, döviz kurlarındaki oynamalar ve bazen ihracat vergilerindeki değişiklikler de ek tehlikelerdir. Böyle bir malın sağlanmasında şirket tümüyle piyasanın tek başına otoritesine bağımlıdır.

Belirsizlikler ve tehlikeler

Gördüğümüz gibi, teknostrüktür korunma amaçlarının başlıcası olarak, fiyat ve maliyetlerini kontrol etmeye ve bu fiyat ve maliyetlerde talep ve arzı garantilemeye çalışır. Ve devlet tarafından karşılanması gereken kaçınılmaz ihtiyaçları vardır. Bütün bunlar toplam olarak planlamasını kapsar. Neo-klasik model tarafından onaylanan geleneksel uluslararası ticaret sisteminin koşullarında tüm planlama bıçak sırtında durmuş olacaktır. Şirketler kendi ülkelerinde güçlü olabilirler. Ancak yurt dışında çalışmaya başladıklarında, piyasa sistemiyle ilgili olan tüm belir-

sizliklerle yine karşı karşıya kalacaklardır. Bunlara uluslararası ticaretle tek başına ilişkili olan belirsizlikler de eklenecektir.

Kontrol edilemeyen fiyatlar

Yalnızca bu kadarla da kalmayacaktır. Dış satım ve alımın belirsizliklerine ek olarak, öteki ülkelerden ithal edilen mallar, yurt içindeki kontrolü ve bunun sonucu olan planlamayı bozabilir ya da ortadan kaldırabilir. Otomobiller, elektronik araç gereç, tıbbi malzeme, ilaçlar vb.'deki bu kontrol, fiyatların, tüm katılanların korunma ve geliştirme gereksinimlerine uyumlu olarak belirlenmesini ve herkese zarar verecek olan fiyat rekabetinin sözbirliğiyle önlenmesini içerir. Alman ya da Japon yapımı otomobiller, Alman kökenli ilaçlar, Japon ya da Hollanda yapımı elektrikli aygıtlar gibi yabancı ürünler, geleneksel kurama göre, piyasa tarafından kişisel olmayan biçimde belirlenmiş fiyatlardan satılacaktır. Malın arzı, onu sağlayan ülkenin kârına bağlı olacaktır. Yerli üreticiler rekabeti karşılamak için gerekirse fiyatları düşüreceklerdir. Bu ithal mallarının kontrol edilemeyen fiyatları, kimi zaman daha büyük parti mal arzı için daha da düşürülebilecektir. Böylece yerli oligopolü karakterize eden fiyat dengesi imkânsız olabilecektir. Şirketler kontrolü koruyabilmek için, kendilerini uluslararası rekabetten soyutlayan tarifeler ve kotalar talep edeceklerdir. Bu da öteki ülkelerin benzer eylemlerde bulunmalarına yol açacaktır. Üretim ulusal piyasalarla sınırlanacaktır. Belçika, Hollanda, hatta İngiltere ya da Fransa'da olduğu gibi, bu misilleme eylemi yerli şirketleri görece olarak küçük iç piyasayla sınırlandırınca, şirketin başlıca geliştirme amacı olan büyüme, çok sıkı bir kısıtlamaya uğrayacaktır.

Teknostrüktürün kendini yeniden yaratması

Çok-uluslu kuruluşun işlevi şimdi açığa çıkmış bulunuyor. Bu sadece teknostrüktürün uluslararası ticaretin kendine özgü belirsizliklerine kendini uydurmasıdır. Ulusal düzeyde olduğu gibi, uluslararası düzeyde de piyasayı aşar. Başlangıçta ülke içinde yaptığı gibi, bu kez de çok-uluslu egemenliklerin dünyasıyla başa çıkar. Ulusal piyasalardaki belirsizliği azaltmak için tarife, kota ve ambargo gereksinimlerini enaza indirir. Ve söylemek gereksiz, böyle bir teknostrüktür özellikle Amerikan kökenli değildir. Hangi ülke kökenli olursa olsun, bu iş tüm sosyalist olmayan planlamanın, uluslararası ticaretin özel sorununa ortak uyumdur.

Teknostrüktür diğer ülkelerde kendini yeniden yaratarak ürününü o ülkelerde izler. Böyle yapmakla, sözkonusu yabancı ülkenin piyasasını paylaşanlarla fiyat üzerine aynı anlayışa katılmış olur. Yabancı şirketleri de kendi alanına kabul etmesiyle fiyat indirimleri tehlikesini ortadan kaldırır ve aynı kontrolü orada da sağlar. Almanya'da Opel aracılığıyla çalışan General Motors, o ülkede fiyat rekabetini belirleyen genel oligopolcü uygulamanın bir parçası durumuna gelir. Birleşik Amerika'da satış yapan Volkswagen ve Mercedes-Benz de benzer biçimde ABD'de yıkıcı fiyat rekabetini yasaklayan uygulamaya bağlı kalır.

Aynı şekilde, ürününü Almanya'da izleyen General Motors, Alman tüketicisini satışa yöneltmede etkileyebilir ve ihtiyaçları konusunda Alman hükümetine baskı yapabilir. Bu durum, yeterince gördüğümüz gibi, kaçınılmazdır. Ürünü ABD'de izleyen Volkswagen de Amerikan tüketicilerinin tepkilerini etkileyebilir; Washington'da kendini koruyabilir ve ihtiyaçlarını elde edebilir. Bunların hiç-

biri ürünlerin araçlar kanalıyla yollandığı klasik uluslararası ticarete mümkün olmayacaktır.

Karşılaştırmalı üstünlükler

Son olarak, ulus-üstü faaliyetler, öteki ülkelerin zarar verici bir maliyet üstünlüğü elde etmelerine karşı bir garanti sağlar. Bu özellikle Birleşik Amerika'da giderek önem kazanan bir konudur. ABD'de, ülke içinde otomobil, televizyon, transistörlü radyo, kasetçalar, daktilo makineleri ya da bu tür ürünler imal eden tek bir üreticinin aynı daldaki rakiplerine karşı aşılamayacak bir maliyet üstünlüğü sağlaması konusunda büyük bir tehlike yoktur. Sendikalar sanayi çapında olma yolundadır; işçilerin verimliliği, sermaye, teknoloji, nitelikli işgücü ve malzeme kaynakları tüm şirketler için aynı olmasa da, değişmeyecek ve yönetilemeyecek kadar farklı değildir. Bununla birlikte ülkeler arasında aynı durum olduğu varsayılmaz. ABD'deyle karşılaştırıldığında, Japonya'da ya da Almanya'da işçi ücretleri sürekli daha düşük, işgücü verimliliği sürekli daha yüksek, sermaye maliyetleri daha ucuz olabilir ve üretimin diğer gereklerinin maliyetlerinde süregelen farklar bulunabilir. Sonuçta Alman ya da Japon ürünlerinin maliyetleri Amerikan eşdeğerlerinden her zaman için daha düşük olabilir.

Sözü edilen bu farklar ve uluslararası planlı sistemde tarifelerin rolünün azalışı gözönüne alındığında, salt ulusal düzeyde iş gören bir kuruluş için tehlike açıktır. Fiyatları belirleyen oligopolcü uygulama, kabaca benzer maliyet fonksiyonları olan şirketlerin çok işine gelir. Ama maliyetleri belirgin ve sürekli biçimde düşük olan yabancı bir şirket, fiyatların yerli bir kuruluşun avantajlı bulunduğu düzeyden çok daha altında olmasında ısrar edebilir. Döviz

kurlarında hızlı değişimler tehlikeye katkıda bulunur. Böylece şirketin hem korunma, hem de geliştirme amaçları tehlikeye girer.

Bu tehlike ulus-üstü faaliyetlerle önlenir. Ulus-üstü bir kuruluş maliyetlerin düşük olduğu yerlerde üretim yapılabilir. Son yıllarda özellikle Amerikan kökenli kuruluşlar bu olanaktan alabildiğince yararlanmışlardır. Tüm büyük Amerikan üreticileri otomobillerinin montajını Almanya, İngiltere, Kanada ya da Japonya'da yapmaktadırlar. Birleşik Amerika'da üretilen model parçaları alışlageldiği üzere düşük maliyetli yabancı tesise seri üretime yollanır. Başta elektronik ve diğer teknik donanım olmak üzere çok geniş bir dizi öteki ürünler, Japonya, Tayvan ve Hong Kong'da Amerikan markasıyla ve Amerikan spesifikasyonlarına uygun olarak üretilir. Böylece yabancı ürünlerin düşük maliyet tehdidi, en düşük maliyetli yabancı üretici olmakta ya da onu kullanmakla dengelenir.

«Bilinçsiz şirketler okyanusunda bilinçli gücün adaları»

Planlı sistem bu yolla ulusal sınırları aşar ve ulus-üstü olur. «Çok-uluslu şirketler, uluslararası değiş tokuşu düzenleyen bir yöntem olarak piyasanın bir ikamesidir. Bunlar bilinçsiz bir şirket okyanusunda bilinçli gücün adalarıdır.» (1) Son çeyrek yüzyılda bu denli hızlı büyümele-

(1) Stephen Hymer, «Çok-uluslu Kuruluşların Etkinliği (Çelişkileri)» (•The Efficiency [Contradictions] of Multinational Corporations•), *The American Economic Review*, Raporlar ve Bildiriler, Mayıs 1970, Cilt 60, No. 2, s. 441. D.H. Robertson'un gözlemi olan alıntı çok daha erken tarihe, 1930'lara ilişkindir. O günlerden bu yana «adalar» «kıtalar» oldu denilebilir.

ri artık şaşırtıcı olmasa gerek. Planlı sistemin yapısını anlayınca, uluslararası faaliyetleri nasıl kendi amaçları doğrultusunda düzenlediğini de görmekteyiz.

Çok-uluslu kuruluş yalnızca ihtiyaca tam cevap olmakla kalmamakta, en gelişmiş teknostrüktürleri büyük ölçüde kayıran cevap da olmaktadır. Klasik uluslararası ticaret, büyük olsun, küçük olsun her şirket için mümkündür, sadece şirketin mallarını gönderebilmek için birini, daha doğrusu bu işi yapan bir aracı bulması gerekmektedir. Örgütlenme gerektiren ulus-üstü faaliyet ise, daha büyük şirketler için giderek artan biçimde uygulanabilir olmaktadır. Büyük şirket bu faaliyetleri yerleştirip yürütebilecek parasal kaynaklara sahiptir veya bunları elde edebilir; ya da ülke dışında kendini yeniden yaratmak için öteki ülkelerdeki şirketleri, yöneticileri, bilim adamlarını, mühendisleri ve diğer uzmanlaşmış yetenekleri ele geçirir. Şirket ne kadar büyük olursa bu avantaj da o ölçüde büyük olur. IBM'in kendini öteki ülkelerde yaratabilecek parasal, yönetsel ve teknik kaynakları vardır. Buna karşılık hiçbir yabancı şirket ABD'de IBM'le böyle her çapta rekabet edebilecek kaynaklara sahip değildir. Gördüğümüz gibi, ülke içi gelişme, gelişmiş teknostrüktürlere büyük yarar sağlamakta, ulus-üstü büyüme daha da çok yararına olmaktadır.

Çağdaş planlı sistemin meydan okuması

İşte burada Amerikan kuruluşlarının uluslararası faaliyetlerdeki saygın ve yüksek konumu açıklanmış oluyor. Amerikan oldukları için değildir bu durum. Philips, Shell, Unilever, Nestlé, Volkswagen gibi geniş ve güçlü teknostrüktürler geliştirebilmiş olan yabancı şirketler de ulus-üstü faaliyetlerden herhangi bir Amerikan firması kadar ala-

bildiğine yararlanmaktadır. ⁽²⁾ Ama daha yüksek düzeyde sanayi gelişmesine iyi ayak uyduran B. Amerika en ileri planlı sisteme sahiptir. Buna uygun olarak da, başka ülkelerde olduğundan daha çok sayıda ulus-üstü faaliyetlere hazır kuruluşları bulunmaktadır. Amerikan meydan okuması denen şey aslında Amerikan değil, çağdaş planlı sistemin meydan okumasıdır. Ülkenin büyüklüğüne, olumsuz derebeylik geleneğinin bulunmamasına, yasal sisteme, coğrafyaya, kaynaklara ve daha birçok etkene bağlı olarak, bu meydan okuma en yüksek düzeyde gelişimine B. Amerika'da ulaşmıştır.

Bununla birlikte son zamanlarda Amerikan şirketlerinin ulus-üstü faaliyetlerindeki genişlemeyi açıklayan bir başka karşıt etki daha vardır. Görüldüğü gibi, çağdaş ekonomik sistemin gelişmesi büyük ölçüde eşitsizdir; bu özellikle ileri gelişmenin bir alanını silah sanayilerinin oluşturduğu Birleşik Amerika için doğrudur. Sözkonusu gelişme, sermaye ve teknik becerinin bu sanayilerde ağırlıklı olarak yoğunlaşmasına yol açmıştır. Ayrıca bu alanda giderler kendine özgü bir kolaylıkla devredilebildiğinden, genel ücret düzeyinin yükselmesine bir türlü katkıda bulunmuştur. Geçmişte Birleşik Amerika'da reel ücretler öteki ülkelere göre daha yüksekti, ama teknoloji ve sermaye donanımı da daha iyiydi. Son yıllardaysa başlangıçta dış satım ya da ülke içi pazarlarda önemli olan Amerikan sivil sanayileri, askeri gelişmenin çok daha az olduğu Almanya ve Japonya'ya göre, hem sermaye kalitesi, hem de uc-

(2) Japonlar nedense çok-uluslu şirketin mantığını kabul etmede isteksizdirler. Onların görüş açılarından bu akılcıca bir iş değildir. En yeni ve en hızlı genişleyen bir sanayi ülkesi olarak, Japonların başka ülkelerin piyasalarına girebilmek için özgürlüğe ihtiyaçları vardır. Ve yüksek etkinliğe sahip üreticiler olarak da, yabancı şirketleri Japonya'nın yerli piyasasında fiyat rekabetini bastıran oligopolcü dengeye getirmeye başkalarından daha az ihtiyaç duymaktadırlar.

ret düzeyleri açısından üstünlük sağlayamamaktadırlar. Amerikan şirketleri yukarıdaki çözümlemeye uygun olarak davranmışlar, ülke dışındaki düşük maliyetli üretimi büyük çapta geliştirmişlerdir. Bu da onların yalnızca deniz aşırı pazarlarda değil, aynı zamanda Birleşik Amerika' da da yerlerini korumalarını mümkün kılmıştır. Ulus-üstü faaliyetlerde Amerikan kuruluşunun önde gelmesi, hem Amerikan ekonomisinin büyük gelişiminin, hem de bu gelişimin özel bir biçimiyle ilişkili olan zayıflıkların bir göstergesidir.

Çok - uluslu şirketin kültürel etkisi

XIII. Bölümde belirtildiği gibi, planlı sistemdeki kuruluş, teknostrüktürün korunma amaçlarını gerçekleştirmek için önemli hammadde kaynaklarını sağlama almaya çalışır. Bu da onu daha az gelişmiş ülkelere götürür ve bu ülkelerde benzin, transistör, radyo ve aspirin türünden ürünlere sınırlı ölçüde pazarlar bulur. Bununla birlikte ulus-üstü sistem öncelikle gelişmiş ülkelerin arasındaki bir ilişkidir. Önemli pazarlar burada vardır; planlı sistemin koruyucu dengesi burada kurulmalıdır. Bunlara uygun olarak, Amerikan çok-uluslu kuruluşun kültürel etkisi ve ulusal egemenlik açısından siyasal sonuçlarıyla ilgili ivedi sorular da Kanada ve Avrupa'daki gelişmiş ülkelerde sorulacaktır.

Bu konular çok yanlış anlaşılmaktadır. Kültür emperyalizmi korkusu, Amerikan kuruluşunun kültürel etkisiyle genel olarak kuruluşun kültürel etkisinin karıştırılmasına neden olur. Amaçlarını gerçekleştirme peşinde olan planlı sistemin, içinde çalıştığı ulusal topluluğu derinden etkilediğini gördük. Ürünleri adına güçlü bir propaganda yürüten planlı sistem, bu yolla genel olarak mallara olan

tutumları biçimlendirir ve bunları yaşamın merkezi kılar. Örgütleriyle ilişkili kişilere kendi entelektüel disiplinini kabul ettirir. Planlı sistemin amaçları ve değerleri, toplumun ve devletin amaçları ve değerleri olur. Ancak bu kültürel etki özellikle Amerikan değildir. Böyle olduğu sanılır, çünkü pek çok sayıda çok-uluslu şirketin kökenleri Birleşik Amerika'dadır. Bir anlık düşünme bile, öteki ülkelerden kaynaklanan eşit düzeyde güçlü teknostrüktürlerin kültürel etkilerinin farklı olmadığını göstermeye yeter. En çok sayıda çok-uluslu şirketin üsleri olan Belçika ya da Almanya'da, Amerikan kuruluşlarıyla ilgili olarak belirttiğimiz değerler, entelektüel disiplin ve devlet üzerinde baskılar şimdi Belçikalı ya da Alman kuruluşlarıyla ilgili olacaktır. Saygıdeğer ve ciddi bilginler Belçikalı ya da Alman kültür emperyalizminden söz edeceklerdir. Kanadalılarla Fransızların bu konuya çok kafa yormalarına karşın, Kanada'daki General Motors'da çalışan bir Kanadalıyla Massey-Ferguson ya da Uluslararası Nikel'de çalışan birinin karşılaştığı etkilerin kültür açısından birbirinden farklı olduğu hiçbir zaman ortaya konmamıştır. Ne de Simca'da ve Fransa'daki Chrysler'de çalışan bir Fransızın, Renault'ta çalışan birinden daha az Fransız olduğu öne sürülmüştür. Modern kuruluşun, dolayısıyla da planlı sistemin en belirgin özelliği, ulusal kökenine bağlı olmaksızın, kültürel etkisinin birörnekliliğidir. Otellerinin, otomobillerinin, servis istasyonlarının, havayollarının birbirine çok benzemesinin nedeni, Amerikan olmaları değil, hepsinin büyük örgütlerin ürünleri olmalarıdır. Amerikan çok-uluslu kuruluşa karşı çıkanlar, gerçekte, ulusal kimliği ne olursa olsun, planlı sistemin kültürel gücüne karşı çıkıyorlar demektir.

Ulusal hükümetlerin egemenliğine müdahale

Çok-uluslu şirketin ulusal hükümetlerin egemenliğiyle ilişkisi de artık açığa çıkmış oluyor. Çok-uluslu şirket sözkonusu egemenliğe büyük çapta zarar vermektedir. Bu bozma ulus-üstü yapısı nedeniyle olmamakta; egemenliği ihlal etmesi, yani devleti kuruluş teknostrüktürünün amaç ve ihtiyaçlarına uydurması, planlı sistemin faaliyetlerinin özünü oluşturmaktadır. Yabancı şirket bir ülkeye gelir ve devletin hükümranlığını zedeler. Benzer ölçekte örgüte sahip yerli şirketler de aynı şeyi zaten yapmaktadırlar. Ama yabancı şirket daha göz önündedir, böylece devletin hükümranlığına saldırısı da. Fransız hükümeti Ford'un Fransa'da yerleşmesine yardım ettiğinde, bu hiçbir Fransızın gözünden kaçmaz. Oysa Renault ya da Citroen'in ihtiyaçlarına benzer biçimde karşılık verdiğinde, kimsenin pek dikkatini çekmez. Hiç kimsenin gerçekte ilgilenmediği kuşkusuzdur. Çok-uluslu şirket, yabancı olduğu için değil, planlı sistemin eğilimi bu olduğu için devletin hükümranlığını istila etmektedir. Kendimize bir kez daha anımsatalım, çağdaş devlet burjuvaların yürütme komitesi değil, daha çok, teknostrüktürün yürütme komitesi olma durumundadır.

Yerli şirketin paravanlığı

Çok-uluslu bir şirket, yerli bir girişime göre, hükümetlerle olan ilişkilerinde daha çok kendini kısıtlayacak, yasalara uymakta daha dikkat gösterecek, halkı satın almaya yöneltmekte daha ihtiyatlı davranacaktır. Herhangi bir ülkede basın, politikacılar ve halk genellikle suçlunun yabancı olmasını yerli olmasına yeğ tutar. Bunu bilen çok-uluslu şirket, yabancı hükümet üzerinde etkisini kullanır-

ken özellikle incelik gösterir. Bir örnek vermek açısından, İtalya'da olduğu gibi, vergi kaçırma, rüşvet ve kamu görevlilerini ayartmak işlerin yürütülmesinde alışlagelen uygulamalardır; şirket doğal olarak güçlü bir yerli kimliği olan bir yardımcı şirket arayacaktır. Böylece o şirket de teknik açıdan elde ettiklerinin karşılığında gerekli ya da geleneksel olan yolsuzlukların sorumluluğunu üstlenir.

Çok-uluslu şirkete siyasal karşı çıkışta, ücret ve fiyat politikalarının kendi ülkesince belirlendiği vurgulanır. Sonuçta işçiler ve tüketiciler, üzerinde hiçbir etkileri bulunmayan yabancı bir otoriteye bağımlıdırlar. Bu da, görüleceği gibi, gerçeği yanlış kavrar. Çok-uluslu bir şirket bir ülkeye o ülkenin ücret ve fiyat oluşturma sürecinin bir parçası olmak için girer. Yerli üreticilerin ücret avantajına karşı kendini korumak ya da yıkıcı fiyat rekabetine karşı kendini sağlama alacak olan fiyat dengesinin bir parçası olmak için böyle yapmak zorundadır. Korunma ve geliştirme amaçları yerli şirketlerinkiyle aynıdır. Sonuçta ne ücretler, ne de fiyatlar üzerinde bağımsız bir otorite uygulayabilir. Böyle bir otoritenin kullanılması, ortak korunma amaçlarına vereceği zararlar birlikte, işte tam kaçınılması tasarlanan zorla müdahaledir.

Ekonomik aydınlanma ve tarifeler

İkinci Dünya Savaşından bu yana, bir zamanlar ekonomik milliyetçilik denen yaklaşımdan belirgin bir geri çekilme görülmektedir. Ticaret ve Tarifeler Üzerinde Genel Anlaşma (GATT), Avrupa Ortak Pazarı (EEC), Avrupa Serbest Ticaret Alanı (EFTA), ticaret yapan ülkeler arasında tarifeleri azaltma, kotaların kullanımını kısıtlama, döviz değerindeki düşmelerde rekabeti sağlama yolunda gösterilen çabalardan bazılarıdır. Bu gelişmeler ileri sa-

nayi ülkelerinin giderek artan ekonomik aydınlanması olarak yorumlanmaktadır. Uluslararası ticaretin önceki koşullarında, tarifeler ve öteki kısıtlamalar bir ülkenin piyasa sistemini öteki ülkelerin karşılaştırmalı ya da mutlak üstünlüklerinden korumaktaydı. Bunun yerini alabilecek başka bir uygulama yoktu. Dışardan gelen malın arzını ya da satış fiyatını hiç kimse kontrol etmezdi; bunun ülke içi piyasa fiyatına zarar vermemesini ya da olumsuz etkide bulunmamasını sağlama almanın tek yolu uygun bir tarife koymaktı. Ulus-üstü sistemin gelişmesi sonucu yabancı şirket dahil olduğu koruyucu oligopolcü dengeyi bozacak fiyat indiriminde bulunmaz. Eğer sözkonusu şirketin maliyetleri ele geçirmeye çalıştığı piyasadakinden daha düşükse, bundan zarar gören firmaların başvuracakları bir çare vardır. O da maliyetlerin düşük olduğu ülkede üretim yapmaktır. Bu durumda tarifeler artık gereksizdir. Şirketlerin kendi başlarına daha iyi uygulayacakları müdahale düzenlemeleri varsa, tarifeler başbelası olmaktan başka bir işe yaramaz. Şundan emin olmalıyız: Eğer ulus-üstü sistem bazı tarifelere gerek duysaydı, bunların azaltılması ya da ortadan kaldırılmasına dönük ekonomik aydınlanma yaygınlaşmazdı.

Evrenselleşen gelişme ve gelir eşitsizliği

Ulus-üstü sistem ve bunun gereksinimleri, gelişmiş ülkeler arasındaki ekonomik siyasetin ipuçlarıdır. Aynı zamanda da azgelişmiş ülkelerin yakınmalarını açıklamaktadır, çünkü ulus-üstü sistem ülke içindeki planlı sistemle piyasa sistemi arasında görülen eşitsiz gelişme ve eşitsiz gelir eğilimini uluslararasılaştırmaktadır.

Ulus-üstü sistemin ortaya çıkışıyla birlikte sermaye, teknoloji ve nitelikli işgücü tek bir örgütün otoritesine gir-

miştir. Bu otorite ulusal sınırların ötesine uzanır. Benzer biçimde tüketicileri ve topluluğu satın almaya yöneltme ve devletin gerekli desteğini sağlama olanağı da ulusal sınırları aşar. Piyasa sisteminde bu tür kozmik güçler elde etmenin yolu yoktur. Çok-uluslu şirketler gelişmiş ülkelerde bulunur; azgelişmiş ülkeler de piyasa modeline uymayı sürdüreceklerdir. Böylece ulus-üstü sistem varolan gelişmiş dünyayla geri kalanı arasındaki gelişme eşitsizliğini güçlendirmektedir.

Gelir üzerindeki etkisi de aynıdır. Gördüğümüz gibi, planlı sistem kontrol ettiği fiyatlardan alım ve satım yapar. Ulus-üstü sistem bu gücü gelişmiş ülkelerde uluslararasılaştırır. Azgelişmiş ülkelerdeki küçük şirketler piyasanın ya da ulus-üstü sistemin piyasa gücüne bağımlı olmayı sürdürürler. İkisi de güçlerinin dışındadır. Sömürü ve özsömürü, işçi hareketlerine konan engellerle birleşerek ulusal sınırları aşar ve bunun sonucu olan gelir farklarının sürmesini ve artmasını sağlama alır. Böylece ulus-üstü sistem, planlı sistemle piyasa sisteminin arasındaki gibi, eşitsizlik eğilimini de uluslararasılaştırır. Eğer terimde ısrar edilirse, çağdaş emperyalizmin gerçek biçimidir bu.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

Her İki Sistem

XVIII. İSTİKRARSIZLIK VE HER İKİ SİSTEM

(Soğuk Savaş) mallara olan talebi yükseltir, istihdamı yüksek düzeyde tutmaya yardımcı olur, teknolojik ilerlemeyi hızlandırır ve böylelikle ülkeye yaşam standartını yükseltme olanağı verir... ABD' deki kapitalizmin her zamankinden daha iyi işlemesine yardımcı oldukları için Sovyetler'e teşekkür etmemiz gerekirdi.

SUMNER SLICHTER, 1949

Artık iki sistemin de yapısal çizgileriyle faaliyet çizgileri karşımızda belirmiş bulunuyor. Planlı sistem çevresi üzerinde güçlü bir hegemonya kurmakta; piyasa sistemi ise, kendi kontrolunda olmayan güçlere uyum sağlamaya çalışmaktadır. Gelişme ve gelir de aradaki bu farka göredir: Birinci durumda çok büyük, ikinci durumda bir hayli daha azdır. Gelişmedeki farkın, tüketici açısından ve kamu ihtiyaçları açısından değerlendirildiğine bir kere daha dikkat çekelim. Planlı sistemde ihtiyaçlara yalnızca iyi hizmet edilmekle kalınmaz, aynı zamanda büyük ihtiyaçlar yaratılır. Piyasa sisteminde ihtiyaçlara sunulan hizmet genellikle yetersiz ve kötüdür.

Şimdi de iki sistem arasındaki son farka geliyoruz. Kendi başınayken piyasa sistemi, rekabet eden şirketlerle küçük ölçekli tekellerin klasik bir karışımı olarak, genelde istikrarlıdır. Gerçi üretimde ve istihdamda aşağıya doğru, fiyatlarda da yukarıya doğru dalgalanmalar olmaz değildir, ama bunlar kendi kendini sınırlayan ve sonunda kendi kendini düzelteren hareketlerdir. Planlı sistemde, devlet müdahalesi olmadığı zaman, yapısal bir dengesizlik vardır. Bu sistemdeki şirketler, kendini sınırlandırmayan ama birikim yapan durgunluk ve bunalımla yüz yüzedir. Ayrıca hiç bitmeyen ve kendini düzeltmeyen enflasyonun da etkisi altındadır. Durgunluk döneminde enflasyonun planlı sistem üzerindeki etkisi sonunda taşar, piyasa sistemi üzerinde derin ve yıkıcı etkiler oluşturur. Piyasa sistemindeki şirketler, istikrarsızlığın doğduğu yer olan planlı sistemdeki şirketlerden daha çok acı çekerler. Önce yukarıdan aşağı gelen istikrarsızlıkla durgunluk sorunlarını inceleyelim, sonra da enflasyon konusuna dönelim.

Piyasa sisteminde talep açığı ve durgunluk

Yukarıdan aşağı istikrarsızlığı ya da durgunluğu normal barış dönemi koşullarında doğuran nedenlerin başında etkin talebin yetersizliği, yani etkin biçimde kullanılan satınalma gücünün yetersizliği gelir. Eldeki insan gücü ve ya tesislerle, şimdiki talepten daha fazla mal ve hizmetler üretilmektedir ya da üretilebilecektir.

Bir an düşünersek hemen kabul edeceğimiz gibi, üretim insanlara üretilen mal ve hizmetleri satın alacak geliri getirmektedir... her satış birilerine bir para getirir, o para harcadığı zaman da (eğer harcanırsa), eşit değerde başka satınalmalar doğurur. Yani gelirin gerçekten harcanan bölümünü gözönüne alırsak, o para ya tüketime ya da

yeni üretim ihtiyaçlarına gideceğinden, ortada bir sorun yoktur. Asıl tehlike, tasarruflar söz konusu olduğu zaman ortaya çıkmaktadır. Bunların yatırıma yönelmesi, o şekilde harcanması gerekir, çünkü tersi durumda satınalma gücünde bir azalma olur. Böyle bir talep kısılması halinde mallar raflarda kalacak, siparişler azalacak, üretim de etkilenip azalacak, istihdam düşecek, işsizlik artacaktır. (1) Bu durum da durgunluğa yol açar.

Piyasa sisteminde böyle bir talep açığı tehlikesi hayli sınırlıdır. Piyasa sisteminin şirketleri çok sayıda ve küçük şirketlerdir. Gelir de aralarında nispeten küçük dilimler halinde paylaşılır. Bu geliri harcama eğilimi yüksektir. Gelir geldikçe, ivedi tüketime ve o kişinin üretim ihtiyaçlarına harcanma gereği büyüktür. Tasarruf varsa bile, bunlar mevduat halindedir ve borç vermek üzere hazırdır. Eğer bu tasarruflar çoksa, ihtiyaç içindeki diğer piyasa sistemi şirketlerinin alıp kullanmasını özendirecek kredi şartları ve faizle verileceği umulur.

Eğilim istikrar yönündedir

Ayrıca eğer tasarrufları artırma çabası, artan harcama ve yatırımların törpülenmesine rağmen varsa ve toplam talebi kısma bile, piyasa sisteminin zararı sınırlandırılacak birtakım destek mekanizmaları vardır. Fiyatlar düşer, ama kendi işini kendi gören girişimci, geliri azalsa da, işsizler arasına katılmaz. Ailesinin üyeleri de katılmaz. Çoğunlukla işçileri de katılmaz, ancak ücretlerinde bir kesintiye gidilir. Bu arada, gelirdeki azalma o girişimcinin tasarruf ye-

(1) Bu aslında son derece basit bir modeldir, bunda ince noktalar ve nitelik durumları ele alınmamıştır. Ama yine de istikrar politikası konusundaki tüm modern tartışmaların çekirdeği bu modeldir.

tenegini derhal kısar, eline geçenin daha çoğunu harcamasını sağlar. Mal ve hizmet fiyatlarının ucuz olması müşteriye çeker, sabit gelirlilerin ya da eskiden birikmiş paralarını harcayanların daha çok satın almasına yol açar. Böylelikle talebin arzı karşıladığı bir denge, daha düşük fiyatlarla bile olsa, büyük bir olasılıkla yine kurulur. Üretim düşmez, işsizlikte bir artış görülmez.

Aslında uygulamada bunların hiçbirisi bu kadar iyi işlememektedir. Piyasa sistemindeki fiyat ve ücretler burada anlatıldığından çok daha katıdır. Üretim düşebilir, işsizlik yükselir. Ama piyasa sisteminde tasarruflar gerçekten de küçük eklemelerle birikir ve çoğunlukla kullanılır. Küçük girişimcinin geliri azalır, ama kendisi işsiz kalmaz. Böyle bir durumda tasarrufları azalır. Yani genel anlamda, piyasa sistemindeki eğilim istikrara doğrudur.

Planlı sistemde tasarruf ve yatırım kararlarını birey değil şirket verir

Planlı sistemde durum çok farklıdır; tasarrufların harcanacağı ilkesini kuşkuya düşürecek etkenler çok güçlüdür; düzeltici ya da destek mekanizmaları hiç yoktur.

Büyük şirketlerde tasarruf, daha önce de gördüğümüz gibi genellikle iş kazançlarından gelmektedir. 1972 yılında bunların vardıgı rakam (elde tutulan iş kazançları) 125 milyar dolarken, özel tasarruflar 55 milyar dolardı. (2) Bu 125 milyar doların en büyük bölümünü planlı sistemi oluşturan büyük şirketler elde tutmaktaydı. Böyle tasarruflar tüketim malına harcanma hevesinden korunmuştur. Gerek sosyalist olan gerekse olmayan planlı sistemlerin bir-

(2) Başkan'ın Ekonomik Raporundan, 1973. (Rakamlar yuvarlak yapılmıştır.)

leştigi bir nokta, yatırım için tasarruf mu, yoksa tüketim için harcama mı konusundaki kararı bireylere verdirmektir, çünkü bu kararı bireyler verdiği anda gereğinden fazlası harcanmakta, gereğinden çok azı yatırımlara kalmaktadır.

Planlı sistemde tasarruf kararları, nispeten az sayıda büyük şirket tarafından verilir, tabii yatırım kararları da. Sözkonusu paralar büyük miktarlardır. İki tür planlama kararının, yani tasarruf kararlarıyla yatırım kararlarının birbirine uydurulmasını sağlayacak bir mekanizma yoktur. Neo-klasik sistemin en ateşli savunucuları bile piyasanın bu işi düzenleyebileceğini hayal edemez, fazla tasarrufları sınırlamak için faizlerin en uygun zamanda düşeceğini ve yatırım eğilimini artıracığını, ikisini denkleştireceğini ileri süremez. Dolayısıyla tasarruf niyeti pekâlâ yatırım niyetini aşabilir. Sonuçta bir talep noksanı gözlemlenir. Bu eksiklik üretimi düşürüp fabrikayı atıl bırakırken yatırımı daha da kısar, talepte daha beter azalmaya yol açar. Bu böyle sürüp gider, sonunda azalan kârların tasarruflara etkisi yalnızca onları yok etmekle bile kalmayabilir.

Ayrıca planlı sistemde, piyasa sisteminin tersine, gelir bireylere büyük birimler halinde geçer. Bu büyük gelirler, piyasa sisteminin ufacak gelirleri gibi tüketim basınıncından hemen etkilenmez. Tasarrufla harcama arasında bir seçenek olduğu sürece toplam gelir hacmini artırmayı sürdürür, yani harcama ve harcamama seçeneğini korur.

Planlı sistemin ürettiği mallara para harcamak daha çok, satın almaya yöneltme sorunudur. Bunun yönetimi ne kadar etkili olursa olsun, sonuçta doğacak tüketim yine de düşük gelirli bireyin yiyecek, konut, ilaç ve giyim giderleri kadar güvenli olmaz. Planlı sistemde gelirler düştüğü zaman, bireyler tüketimlerini piyasa sisteminde olduğundan çok daha çabuk kesebilirler.

Destek mekanizmaları neden işlemez?

Son olarak, planlı sistemde, piyasa sisteminin o destek mekanizması da işlemez, talepte iniş eğilimini sınırlayıp talebin birikmesine yaramaz. Fiyatlar şirketlerin kontrolunda olduğundan, düşmez. Ücretler sendikaların yetki alanına girdiğinden, azaltılamaz. Dolayısıyla talep düştüğü zaman, ucuzlayan malların daha çok satılmasından kaynaklanan bir dengeleme sözkonusu değildir. Düşen ücretlerin de daha fazla istihdamla dengelenmesi düşünülemez. Talebin azalmasının tüm etkisi üretimin ve istihdamın üzerinde kalır.

Planlı sistemin başına bela olan istikrarsızlık, teknost-rüktürün hem korunma, hem de geliştirme amaçlarına ters etki yapar. Ama bu istikrarsızlığın piyasa sistemi üzerinde de güçlü bir ters etkisi vardır. Planlı sistemde talep düşünce, piyasa sisteminin ürettiği mal ve hizmetlere olan talep de düşer. Koruyucu bir kontrol olmadığından, fiyatlar, girişimci gelirleri ve ücretler de düşer. Küçük işadamlarının ya da çiftçinin durumu çok zorlaşır. Piyasa sistemi kendi bünyesinden gelen talep hareketlerini idare edebilirse de, planlı sistemden gelen talep düşüşlerine karşı son derece zayıf ve duyarlı durumdadır.

Yüksek çıkarlara hizmet eden kamu harcamaları yoluyla düzeltici önlem

Modern ekonominin tümünün yukardan aşağıya doğru bir istikrarsızlık etkisi altında kalabileceği, bunun kendini sınırlandıran ya da kendini düzelten bir durum olmadığı, bin dokuz yüz otuzlarda ilk kez anlaşılmaya başlamıştır. Buna Keynes Devrimi denilmektedir. Kısaca özetlemek gerekirse, devlet genel toplum yararları adına, sivil

harcamaları artırarak duruma müdahale edecek, bu genel kamu çıkarları vergi kapsamının da dışında kalacak, böylelikle toplam talepteki açığı giderecektir. Ne var ki, İkinci Dünya Savaşından sonra Keynes Devriminin planlı sistem tarafından emildiği görülmüştür. O zamandan başlayarak, devletin politikası hep planlı sistemin ihtiyaçlarını yansıtır durumda olmuştur. Kamu harcamaları sürekli olarak yüksek düzeyde tutulmaya başlanmış, daha çok askeri ve diğer teknik ürünlere ya da askeri ve sınai gelişmelere dönük olmuştur. Bu harcamalar planlı sisteme doğrudan destek verirken, meclisten veya başka taraflardan gelebilecek saldırılara da bağışıktır, çünkü ulusal güvenlikle, ulusal çıkarlarla ilgili daha yüksek amaçlara hizmet eden harcamalardır. Böyle olunca vergileri ayarlama yoluyla istikrarın sağlanmasına çalışılmış, gelir vergisiyle kurumlar vergisi, gelirin ve dolayısıyla talebin gösterdiği inış çıkışlardan daha büyük oranlarla indirilip yükseltilerek gerekli değişik ortamı sağlama çabasına girilmiştir.

Bu gelişmenin planlı sistemin işine ne kadar yaradığı ortadadır. Dengesizlik planlı sistemde başlamıştır. Ama acı etkilerini piyasa sisteminin fiyat ve gelirlerinde, özellikle işçiler üzerinde göstermiştir. Zincirin sonundaki bu kurbanlardan, düzeltici önlemler alınması yolunda siyasal destek gelmektedir. Düzeltici önlemler, teknostrüktürün korunma ve geliştirme amaçlarına çok uymaktadır, çünkü her iki amaçlar grubu da sistemdeki yukardan aşağı istikrarsızlık etkeninden ya da durgunluktan zarar görmektedir. Düzeltici önlem, kamu harcamaları yoluyla gelmekte, malları satın almakta, teknik ihtiyaçlara destek vermekte ya da (otoyol yapımında olduğu gibi) planlı sistemin satışlarını kolaylaştırmaktadır. Bu harcamalar, özellikle de silahla ilgili olanlar, ekonomik politika adına değil, daha bir dokunulmazlık taşıyan ulusal güvenlik ilkesi adına sunulmakta ve sağlama alınmaktadır.

Gerçeği gizleyen üç neo-klasik inanç

Şu anlatılan değişikliklerin pek azı neo-klasik veya neo-Keynes'ci inceleme ve öğretilere sızabilmektedir. Ekonomideki yukardan aşağıya istikrasızlık, büyük şirketlerin ortaya çıkmasına nedense bağlanamamıştır. Keynes ekonomisi bir keşif olarak nitelendirilmiş, değişikliğe bir cevap olarak görülmemiştir. Planlı sistemin Keynes'ci politikayı kendi yararına kullanması ise, hemen tümüyle görmezlikten gelinmiştir. Neo-Keynes'ci ve neo-klasik ekonomide üç oturmuş inanç, gerçeği gözden saklamaya yaramaktadır. Bunları bir daha tekrar etmekte yarar vardır.

Birincisi, işsizliğin önlenmesi ve bunu yaparken ekonomide istenen düzeyde büyüme hızı sağlanması çok önemli görülmüş, bu önem nedeniyle uygulanan yöntem ve yolları konusundaki kararsızlıklara kulak asılmayabileceği kabul edilmiştir. İşsizlik belli bir düzeyin üzerindeyse, ekonomik politika başarısız demektir. Ama işsizlik kabul edilebilecek düzeydeyse, insan bunun nasıl ve ne yollarla sağlanmış olduğuna fazla kafa yormamalıdır. İşsizlik konusunda, tıpkı damar tıkanıklığında olduğu gibi, tek düşünülecek şey, tedavinin etkili olmasıdır.

İkincisi, ekonomik öğretilerin toplumsal koşullandırmasının en doğrudan sonucu olarak, askeri harcamaların işlevsel açıdan ekonomiyle birleştirilmesinin uygunsuz, kötü, kesinlikle bilimsellik dışı bir tutum olduğuna inanılmıştır. Bunu ancak radikaller söyleyebilir. Onların dışında bazı kimseler de inanma lüksünü uygulayabilecek durumda olabilirler. Ama sorumluluk sahibi bir bilim adamı, hele de verdiği dersler sırasında, böyle bir olasılığı kesinlikle reddetmek zorundadır. «Jet bombardıman uçaklarına, kıtalararası füzelere, ay roketlerine (devletçe) yapılan harcamaların ekonomiye öteki tür harcamalardan

(örneğin çevre kirliliği kontrolü, yoksulluk yardımları, kent sorunları) daha katlayıcı bir destek sunduğu konusunda hiçbir kanıt yoktur... B. Amerika'nın potansiyel ve fiili büyüme hızı savaş hazırlıklarına bağımlı olmayıp, soğuk savaş bittiği zaman dikkati çekecek kadar **artacaktır bile.**» (3)

Üçüncü olarak, yine daha önce söylendiği gibi, mikro ekonomiyi makro ekonomiden ayıran inanç da vardır. Mikro ekonomi şirketi piyasanın boyunduruğu altına güvenli biçimde sokup yerleştirmiştir. Geriye devleti etkileyecek ve yönlendirecek bir güç kalmamakta, bu ancak istisna durumlarında ortaya çıkmaktadır. Başka bilim adamları, değişik konulu bir derste, kamu harcamalarının ve vergilendirmenin (bu arada para politikasının da) etkilerini ele alıp ekonominin tümünde incelemektedir. Büyük şirketin kamu harcamalarının niteliğini nasıl etkilediğine bakmak onların konusu dışında kalmaktadır. Böylelikle makro ekonomi politikalarının planlı sistemin ihtiyaçlarına nasıl uyarlandığı (ve öyle sürdürüldüğü), ekonomik araştırma ve incelemelerden soyutlanmaktadır. (4)

(3) Paul A. Samuelson, *Economics*, 8. basım, New York, McGraw-Hill, 1970, s. 804.

(4) Ama tam de incelenmiyor sayılmaz. Profesör Lloyd G. Reynolds, *Ekonominin Üç Dünyası* (The Three World of Economics, New Haven, Yale University Press, 1971) adlı kitabında mikro ve makro ekonominin birbirinden ayrılmasının gerçekleri gözlerden saklamak için bir paravan olduğunu ileri sürmektedir.

«Son kuşak boyunca ortaya çıkan politika konularının çoğu (yoksulluk ve gelir dağılımı, kentsel çevrelerin bozulması, eğitim ve fırsat eşitsizliği, aşırı nüfus artışı, çevre kontrolü, piyasa ekonomisinin kusurlarını düzeltme) mikro sorunlardır. Kolektif karar alma konulu analizler de, ister normatif nitelikte (maliyet-yarar analizi), ister açıklayıcı nitelikte (vatandaş ve meclis temsilcisi modelleri) olsun, mikro mantık gerektirmektedir. Öğrencinin ilkeleri öğrendiği ilk dersten tâ lisans üstüne kadar makro ekonomiyi daha faz-

Planlı sistemin doğuşuyla ekonomi sistematik olarak yukardan aşağıya istikrarsızlığa, durgunluğa uğramıştır. Aynı gelişme ekonomiyi sistematik olarak enflasyonla da yüz yüze getirmektedir. Enflasyona olan eğilimin kabul edilmesi, durgunluğa olan eğilimin kabulünden bile isteksiz olmaktadır. Bunun nedeni biraz da hem eğilimin, hem de çarelerinin neo-klasik çerçeveye güç bağdaşır nitelikte olmasından doğabilir. Bu konulara daha sonra yine dönmek zorunda kalacağız.

la ağırlık verilmesi gerektiğini savunanlar, tıpkı 1920'lerdekine benzer, modası geçmiş ve eskimiş bir geleneksel görüşü savunmaktadırlar...» (s. 310).

XIX. ENFLASYON VE HER İKİ SİSTEM

Piyasa sistemi enflasyondan, fiyatlardaki sonu gelmez artıştan zarar görebilir. Ama enflasyon bu sistemin yapısında varolan bir şey olmadığı gibi, her zaman çarelerini de birlikte getirmektedir.

Piyasa sistemindeki üretici birey, talimatı kendi kontrolunda olmayan fiyatlardan alır. Yeterince güçlü bir talep varsa, bu talep onun satış fiyatlarını yükseltir. Ama konuya normal uygulama düzeyinde bakarsak, böyle bir talebin kaynağı ya bankaların (ve başka kredi kuruluşlarının) tasarruf edilenden fazla borç para vermesi ya da devletin toplanan vergiden fazla harcama yapmasıdır. Her ikisinin de çaresi vardır: Krediler Merkez Bankasınca kısılabılır, devlet ya daha fazla vergi alır, ya daha az harcar ya da ikisini birden yapar. Eğer çare yeterince sıkı biçimde uygulanırsa, düşen talep fiyatların yükselişini durduracaktır. Üreticinin buna karşı gelme gücü yoktur. Fiyatlar ya istikrara kavuşacak ya da düşecektir.

Sendikaların rolü

Sendikalar işi daha zorlaştırabilir. Ama piyasa sisteminin büyük bölümünde sendikalar yoktur. İş ya kendi hesabına çalışan girişimci yapar ya da yanında çalışan, örgütlenmemiş birkaç işçi. Sendikanın varolduğu durumlardaysa, fiyatların kontrolü üreticinin elinde değildir. Eğer talep sınırlıysa, bunun sonucu olarak fiyatlar da düşüyorsa, sendikanın daha yüksek ücret isteklerine karşı çıkılacaktır.

Piyasa sisteminin bazı sanayilerinde, özellikle konfeksiyon ve inşaat dallarında, çok sayıda küçük işadınının karşısında bir veya birkaç güçlü sendika vardır. Buralarda ücret artışları fiyatları yukarıya doğru itmez. İş dalı ya da topluluk düzeyinde genel ücret artışları, işvereni bu artışı kabul etmeye zorlar. Böylelikle işverenlerin elinde olmayan fiyatlandırma gücünün sendikaların elinde varolduğunu görürüz. Ama burada da söz konusu sendikaların, yükselen hayat pahalılığı nedeniyle mi, yoksa başka iş dallarındaki ücret örneklerinin etkisinde mi hareket ettiği durumu değiştirir. Eğer fiyatlarla ücretler genelde istikrarlıysa, piyasa sisteminin bu kesimindeki sendikalar daha yüksek ücret isteme baskısı altında değildir. Fiyatlar üzerindeki etki de hemen görüleceğinden, üretilen malın satışındaki etkiyi de hesaba katmak zorunda kalır, yani üyelerinin işsiz kalma olasılığını gözardı edemez.

Ücret artışı kendi cebinden çıkmıyorsa...

Planlı sistemde ise durum çok farklıdır. Burada şirketin fiyatlar üzerinde gücü vardır. Bu gücün en önemli amaçlarından biri, daha önce de gördüğümüz gibi, ücret maliyetlerinin topluma yansıtılmasına izin vermektir. Böy-

le olması teknostrüktürün korunma amaçlarına uygun gelir... ücret artışlarının kazançları zararlı biçimde düşürmemesini sağlar. Başka etkenler de, ücret artış isteklerine karşı çıkılmayacağını gösterir durumdadır.

Kârların en yüksek düzeye çıkarılmasına çalışılıyorsa, bu kâr da girişimcinin kendi eline geçiyorsa, ücret artışı **kazancı azaltır.** Üstelik ücretleri artırıp artırmama kararını verecek olan adamın kazancını azaltır. Zaten ücret artışının tatsızlığına katkıda bulunan bir etken de, kişinin o farkın kendi cebinden çıkacağını bilmesidir. Buna direnmesi beklenebilir. Güç teknostrüktürün elinde olduğu zamansa, kararı verenler, cebinden para çıkanlar değildir. **Kârların en yüksek düzeye çıkarılması peşinde koşulmadığına** (aslında henüz kullanılmayan tekel kazançları olanağı da bulunduğuna) göre, çoğu zaman fiyatların artırılmasıyla kârları eski düzeyinde tutmak mümkündür.

Yüksek fiyatlar elbette ki büyümeye ters etki yapar. Ama kısa vadede, kötü bir grevdense, kesintisiz üretim büyüme açısından daha iyidir. Uzun vadede ise, devletin desteği sayesinde talebin artırılması, daha önce gördüğümüz gibi, planlı sistemin gücünün bir uzantısıdır. Böyle olunca, talep düşer de piyasalardaki yüksek fiyatlı malları temizlemeye yetmez olursa, devletin er ya da geç eyleme geçip açığı kapatacağı varsayılır ve bu varsayım da haklıdır.

Tırmanan ücret ve fiyat sarmalı

Bütün bunlardan çıkan anlam, planlı sistemde normal eğilimin sendikalardan gelen ücret artış isteklerini kabul etmek yolunda olduğunu gösterir. Toplu sözleşme pazarlıkları sırasındaki o törensel çatışma ve hakaretler bu gerçeği biraz saklasa da, aslında değiştirmez. Planlı sistem

kendi başına bırakıldığı zaman, talebi artırma kontrolü da elinde bulunduğuna göre, ücretlerde ve fiyatlarda sürekli olarak yukarıya doğru bir hareket izleyecektir.

Birbirine rakip, güçleri birbirinden farklı birkaç sendikanın varolması, bu yukarıya doğru istikrarsızlığı daha da hızlandırır. ^(1, 2) Her sendika doğal olarak diğer sendikaların elde ettiği koşullardan daha iyisini sağlamaya uğraşır. Kararlılığı ve gücü en fazla olan sendika, diğerleri için yolu çizer. Fiyatlar ve hayat pahalılığı yükseldikçe, sendikalar da hayat pahalılığında ilerde beklenen artışları karşılayacak çözümler aramak zorunda kalır ya da bu tür artışları karşılayacak aşamalı çözümler koparmaya uğraşırlar. Bu kuşkusuz fiyatların daha çok artacağı anlamına gelir, gelecek dönemde ücret artışlarının daha da büyük olmasına yol açar. Planlı sistemin ücret ve fiyatlarda sürekli ve birikimsel bir sarmal tırmanma yaratma eğilimi işte böyle ortaya çıkmaktadır.

Son yirmi beş yılda sanayileşmiş ülkelerin hepsi, planlı sistemin yukardan aşağı istikrarsızlığını kontrol altına alabilmiştir. Ücret, fiyat ve üretim üzerindeki birikimsel, yukardan aşağı etki sorunu çözümlenmiştir. Buna karşılık sanayileşmiş ülkeler kendilerini sürekli olarak

(1) Meslekdaşım Gail Pierson, bin dokuz yüz ellilerde ve altmışların başında yer almış ücret artışlarını, emek örgütlenmesi güçlü ve zayıf olan sanayilerde, çeşitli istihdam düzeylerinde incelemiştir. Vardığı sonuçlara göre, «sendikanın güçlü olması büyük fark yaratmakta, istihdamla enflasyon arasındaki ilişkinin koşullarını kötüye götürmektedir.» Bkz: «Sendika Gücünün ABD 'Phillips Eğrisi'ne Etkisi. (The Effect of Union Strength on the USA 'Philips Curve'), The American Economic Review, Haziran 1968, Cilt 58, sayı 3, Bölüm 1, s. 456.

(2) Büyük şirketin piyasa gücüyle ücretler arasında burada anlatılan ilişkinin daha yeni ve doğrudan kanıtları için bkz: Daniel S. Hamermesh «Piyasa Gücü ve Ücret Enflasyonu» («Market Power and Wage Inflation»), The Southern Economic Journal, Ekim 1972, Cilt 39, Sayı 2, s. 204.

aşağıdan yukarı istikrarsızlıkla, yani enflasyonla yüz yüze bulmaktadırlar. Tıpkı birikimsel durgunlukta olduğu gibi, bu enflasyon da planlı sistemden dışarı taşmış, bir yandan piyasa sistemindeki ücretleri ve diğer maliyet faktörlerini, öte yandan da ekonominin kamu kesimini aynı şekilde etkilemiştir. (3)

Küçük devrimler yeğ tutulur

Ekonominin durgunluğa ve enflasyona karşı duyarlılığının aynı nedenlerden, planlı sistemden ve onunla birlikte gelen modern sendikadan kaynaklandığı açıkça görülmektedir. Ama bu iki konu karşısındaki davranışların tarihçesi birbirinden çok farklı olmuştur. Ekonominin tümünde yukardan aşağı istikrarsızlık kavramı oldukça çabuk kabul görmüştür. Ama sistemsel enflasyon kavramı için öyle olmamıştır. Sistemden gelen yukardan aşağı istikrarsızlık 1936 yılında Keynes'in Genel Kuram'ında (4) etkili biçimde ortaya konmuştur. On yıl geçtiğinde, modern ekonominin bir talep açığına karşı duyarlı olduğu ve bunu gidermek için devletin eyleme geçmesi gereği hemen hemen yerleşmiş bir inanç haline gelmiştir. 1946 tarihli İstihdam Yasasıyla da hukuk kapsamına girmiştir. O sırada aslında Ekonomik Gelişme Komitesi adlı bir kuruluş da,

(3) Burası ücret artışlarının verimlilik kazanımlarıyla giderilmediği ekonomi kesimidir. Sonuç olarak, bu maliyet artışlarının kamu bütçeleri üzerindeki etkisi ya da (fiyatlara yansıtmak mümkünse) fiyatlar üzerindeki etkisi, çoğu zaman planlı sistemde görülen etkiden daha fazla olmaktadır. Böyle olması, konuları yüzeysel görünümüyle ele alan bazı bilim adamlarının, enflasyon piyasa kesiminden ya da kamu kesiminden başlıyor demelerine yol açmıştır.

(4) İstihdam, Faiz ve Para Genel Kuramı, New York, Harcourt, Brace, 1936.

diğer (daha önemsiz) amaçların yanısıra, bu inancı yaymak üzere kurulmuş ve faaliyete geçmiş bulunmaktaydı. Profesör Paul Samuelson'un güçlü ve kararlı girişimlerinin de sayesinde, bu görüş kısa zamanda ekonomi öğretimindeki bellibaşlı standartlar arasına girdi. Ama ekonominin aşağıdan yukarı doğru bir istikrarsızlık niteliğine de sahip bulunduğu aynı hızla kabul edilmedi. Hâlâ da tam kabul edildiği söylenemez.

Farkın önemli nedenlerinden biri, yukardan aşağı sarmal istikrarsızlığı düzeltme önlemlerinin, neo-klasik sistem temel ilkeleriyle daha kolay bağdaştırılabilmesidir. Talepte bir açık vardır; devlet bu açığı kapatmaktadır. İşlerin geri kalanı yine aynı biçimde yürümektedir, yalnız üretim, gelir ve istihdam düzeyleri daha yüksek olmaktadır. Piyasa yine ders kitaplarındaki gibi kalmıştır. Şirket yine piyasanın, yani bireyin boyunduruğu altındadır. Neo-klasik görüşler temelden bir sarsıntıya uğramaktan kurtulmuştur. Böyle bakıldığında, Keynes Devrimi oldukça küçük bir devrimdir. İktisatçılar da, diğer insanlar gibi, küçük devrimleri büyüklere yeğ tutarlar.

Ekonomi fazla ısınınca...

Enflasyon sorunu uzun süre boyunca, yukardan aşağı istikrarsızlığa karşı alınan önlemlerin bir yan etkisi olarak düşünülmüştü. Ekonomiyi canlandırmaya çalışırken işi aşırıya kaçırma tehlikesi her zaman vardı. Ekonomik sistemin cari fiyatlarla doyuramayacağı bir talep fazlalığı yaratma ya da harcamaları aşırı özendirme her zaman bir tehlikeydi. O zaman fiyatlar yükselirdi. Tabii emek de, daha doğrusu kıt olan türdeki emek de yükselirdi. İktisatçıların sevdiği deyimle, ekonomi «fazla ısınır»dı. Ama piyasanın kusursuz olduğu varsayıldığına göre, kamu har-

camalarını kısip vergileri aynı düzeyde tutmakla ya da vergileri yükseltip harcamaları aynı düzeyde tutmakla, hatta belki borç alınmış parayla yapılan özel harcamaları kısmakla, şişen talep istikrara kavuşabilir ya da azaltılabilirdi. Kusursuz piyasa bunu hemen şirkete yansıttı. Fiyatların yükselmesi dururdu. İstikrarlı ya da daha düşük fiyatlarla (belki daha az üretimle) kıt olan türdeki emeğin fiyatının yükselmesi son bulur, ücret artışı isteklerine karşı direnilir ve... hayat pahalılığı da istikrarlı olduğuna göre... ücret artış istekleri o kadar baskılı olmazdı. Talep açığını gidermek için alınan önlemlerin tersi yapılıncaya, bu kez enflasyon kontrol altına alınırdı. Talebi özendirmekten sindirmeye geçiş nispeten acısız olurdu. Kabul edilen görüşün saygın ve iyimser bir savunucusu bunu şu sözlerle ifade etmekteydi: «Mantıklı bir fiyat istikrarının yavaş yavaş sağlanması sırasında, işsizlikteki artış epey küçük olabilir ve durgunluk da bu reçetenin uygulanma sonuçlarından biri olmayabilir.» (5. 6)

Geleneksel inançları korumak uğruna

Yukardaki sonuçların daha çok temel inançları korumak amacıyla kabul edildiğini hissetmişsinizdir. Burada da,

-
- (5) Arthur M. Okun, **Zenginleşmenin Siyasal Ekonomisi** (The Political Economy of Prosperity), Washington, The Brookings Institution, 1970, s. 101.
- (6) Hiç kuşkusuz, buna katılmayan ağırlıklı görüşler de vardı. «Yeni Ekonominin (yani Keynes'ci ekonominin) uygulamasındaki tehlikeli kusur... ortada ideal bir hedef bulunduğu (enflasyonsuz tam istihdam) ve bu hedefin devlet harcamaları ve vergilendirmelerinde uygun değişiklikleri yapmakla kontrol edilebileceği konusunda altta yatan inançtır... bu varsayım uygulamada hiç destek bulamamıştır. Tarihin hiçbir çağında, Yeni Ekonominin uygulanmasıyla bu hedefe hiçbir ülkede, geçici olarak bile ulaşılmış değildir.» Melville J. Ulmer, **Refah Devleti : ABD** (The Welfare State : USA) Boston, Houghton Mifflin, 1969, s. 33.

kârı en üst düzeye yükseltme ilkesinde ya da talebi üreticilerin etkilemesi konusunda olduğu gibi, neo-klasik inancı onulmaz biçimde sakatlamadıkça kabul edilemeyecek bazı kritik noktalar bulunmaktadır. Çünkü eğer üreticilerin ücret artışı isteklerine karşılık fiyatları yükseltme gücü varsa, şirket artık piyasanın boyunduruğu altında değil demektir. Neo-klasik model bir masal ejderidir. Fiyatların üreticiler tarafından büyük ölçüde kontrolü, yani planlama, kabul edilmelidir. Eğer bu planlama devletin müdahale edip ücretleri ve fiyatları kontrol etmesini gerektiriyorsa, o zaman maç bitti demektir. İnsan hem piyasa ekonomisi vardır deyip, hem de ücretlerle fiyatlar kendiliğinden belirlenmez diyemez. Küçük bir devrim derken, rahatsızlık verecek kadar büyük bir devrim çıkar ortaya. İşte bu yüzden de direnişle karşılaşmak garipsenmemelidir.

Acıyı daha çok piyasa sistemi çekiyor

Ücretlerle fiyatların planlı sistemde karşılıklı etkileşiminden sistemsel enflasyon doğduğunun kabulünü geciktiren iki etken daha vardır. İktisatçılar arasındaki işbölümü ve uzmanlaşma, ne yazık ki, burada da önemli olmuştur. Keynes'in Genel Kuram'ının yayınlanmasından sonraki otuz beş yıl içinde, iktisatçılar büyük şirketin daha ne kadar büyüdüğünü görmüş, fiyatlar üzerindeki gücünü de farketmişlerdir. İçlerinden birkaçı bu tür şirketin ana amacının büyüme olduğunu kabul etmiştir. İşçi işveren ilişkilerindeki daha az militan nitelikler de gözlerden kaçmadığı gibi, bu çatışmaların çözümlenmesi için maliyet farkının fiyatlara bindirilerek fiyatı yükselteceği de teşhis edilmiştir. Makro ekonomi, toplam talebin yönetimiyle ilgili olduğundan, her zaman ayrı bir bölüm sayılmış, başka bilim adamlarının işi olarak görülmüştür. Şirketlerin ve

sendikaların gücü onların alanına girmemektedir. Uzmanlaşma ve ekonominin iki parçasının ayrı ayrı incelenebileceği yolundaki gizli varsayım, tam şirketle sendikanın güçlerinden doğan etkileri en iyi saklayabilecek noktaya rastlamıştır. Bu gücün, kabul edilmiş elverişli inancı nasıl zedeleyeceği düşünülürse, şimdiki durumun kolaylık sağladığı ve rahat kaçırmadığı da anlaşılır.

Bunlar yetmiyormuş gibi, planlı sistem de bir yandan enflasyonun, bir yandan da piyasanın egemenliği varsayımı çerçevesindeki enflasyonla mücadele çabalarının gölgesi altında oldukça rahattır. Bunlar gerçi zor ve acı olabilirse de, acı daha çok piyasa sisteminin üzerinde yoğunlaşmaktadır. Planlı sistem buna kolay dayanır.

Piyasa enflasyona dayanabilir ama fiyat saptamaya dayanamaz

İstikrarlı fiyatlar ve uluslararası alışverişler olduğu zaman planlama elbette ki daha kolaydır. Ama enflasyon da şirkete, tümüyle kontrolü dışında bulunan değişiklikler getiriyor değildir. Tersine enflasyon, bir ölçüde şirketin gücünü yansıtan bir süreçtir. Fiyatların yükselmesi hem o gücü yansıtır, hem de tam kontrol altında olmayan ücret ve diğer maliyet artışlarının giderilebilme yeteneğini yansıtır. Son zamanlarda azımsanamayacak sayıda iktisatçı, yine eskisi gibi masum niyetlerle sağlam bir iktisat politikasını planlı sistemin ihtiyaçları ve tercihleriyle aynı sayıp, sürekli enflasyonun kabul edilecek bir şey olup olmadığını tartışmaya başlamışlardır. Asıl sorulacak soru, «ne kadar» sorusudur. Aslında genel tutum, devletin ücret ve fiyatları saptamasını önleme gibi büyük bir avantajı da birlikte getirip neo-klasik inancı cepheden saldırıya karşı korumaktadır. Piyasanın enflasyona dayanabileceği, ama fiyat saptamaya dayanamayacağı varsayılmaktadır.

Müzmin enflasyona karşı neler kısılabılır?

Enflasyona karşı geleneksel mücadele önlemlerinden planlı sistem az zarar görür... yani piyasanın hükümlerinin sürdüğünü varsayan önlemlerden gördüğü zarar azdır. Anımsayacağınız gibi, talebi kısmanın üç yolu vardır, biri kamu harcamalarını kısmak, ikincisi borç alınmış fonlardan yapılan özel harcamaları kısmak, üçüncüsü de vergileri yükseltmektir. Bunların hepsi de planlı sisteme az yük bindirir. Planlı sistemin ürettiği malları satın alan ya da ihtiyaçlarını karşılayan harcamalar çok da fazla kısılamaz. Daha önce değinildiği gibi, bunların daha kutsal amaçları vardır... «ulusal güvenlikle kumar oynanmaz». Sonuç olarak, eğer bazı harcamalardan fedakarlık edilecekse, bazı harcamalar ertelenecek ya da enflasyonu önlemek için azaltılacaksa, bu ya sosyal yardımlardan, ya konut projelerinden, ya kent hizmetlerinden, ya eğitimden ya da benzeri hizmetlerden yapılacaktır. Böyle olunca bütçe kısıtlanmasının ilk etkisi planlı sistem üzerine değil, kamu kesiminin sivil harcamaları üzerine ya da piyasa sisteminin harcamaları üzerine binmektedir. Kamu projelerinde kısıntı yapmak kolay değildir. Yine de, eğer enflasyon son çeyrek yüzyılda olduğu gibi, müzminleşirse, sonuçları ortadadır. Devletin yaptığı sivil hizmetlerin azaltılması, artırılmaması için baskı başlayacaktır. Ama planlı sistemin mallarını satın almamak ya da ihtiyaçlarını karşılamamak yolunda bir baskı söz konusu değildir.

Kimin kemeri sıkılır?

Talebi kısmanın ikinci yolu faiz hadlerini yükseltmek, borç verilebilecek fonların miktarını azaltmak, yani yatırım harcamalarını kısmaktır. Bu noktada iki sistem üze-

rindeki farklı etki hemen göze çapar. Teknostrüktürün korunma amaçlarının merkezini, yani özerkliğini korumasının temelini, borç alınmış fonlara bağımlılığı enaz düzeye indirmek oluşturur. Sermaye olarak en çok kendi kazançlarından yararlanır, aslında iş kazancı tasarruflarının modern bir sermaye kaynağı olarak önemi de buradan kaynaklanmaktadır. Oysa piyasa sisteminde bunun tersine, borç alınmış fonlara büyük bağımlılık vardır. Çiftçiler, küçük perakendeciler, küçük bayiler sürekli borç alarak iş yaparlar. (Eyaletler, belediyeler, okullar da borçlanmayla yaşayan birimlerdir.) Konut projelerinde ve diğer inşaatlarda bu bağımlılık hemen hemen mutlaktır. Ayrıca planlı sistemin büyük şirketi, borç almak zorunda kaldığı zaman bankaların, sigorta şirketlerinin ve yatırım bankacılarının tercihli müşterileri arasındadır. Eğer bileşik şirket statüsündeyse, belki kendi bünyesi içinde bir finans kuruluşu bile vardır. Piyasa sisteminin küçük perakendecisi borç alırken böyle avantajları yoktur.

Demek ki, faiz hadlerini yükseltme, borçlanmayı kısma ve bu yolla borç alınmış paralarla yapılan harcamaları kısma adımlarının etkileri, planlı sistemle piyasa sisteminde başka başka olmaktadır. Planlı sistemde şirketler (bir karşılaştırma yaparsak) fazla etkilenmiş sayılmazlar. Piyasa sisteminin şirketleri ise uygulanan politikanın tüm etkisini tokat gibi hissedecektir. Para politikasının tekrar tekrar uygulanması demek, piyasa sisteminin gelişmesinin planlı sisteme oranla durmadan sınırlandırılması demektir. Kamusal amaçlarla borçlanmalar da aynı biçimde sınırlandırılır, yani örneğin bölge yönetimlerinin, belediyelerin, okulların alacağı borçlar da etkilenir. Para kısıntısı dönemlerinde çiftçilerden, konut projelerinden, tüccarlardan ve diğer küçük işadamlarından ciddi yakınmalar yükseldiği çoktan beri gözlenmektedir. Büyük şirketlerin itiraz ettiği pek enderdir. Bunun nedeni, genellikle çiftçilerle küçük girişim-

cilerin ahlak ilkelerindeki zayıflığa, serbest girişimin ayrılmaz bir parçası olan bu acılara dayanmaktaki isteksizliğine yorumlanmaktadır. Oysa şimdi yakınmaların daha derin bir nedeni de ortaya çıkmış bulunmaktadır. Gelişmenin dengesini planlı sistemin yararına bozan bu tür politikaların daha başka etkileri de belli olmaktadır.

Talebi kısmanın üçüncü yolu vergileri artırmaktır. Burada da iki sistem üzerindeki etkiler biraz farklıdır. Planlı sistem, kendi fiyatlarını kontrol edebilmekte, piyasa sistemi ise edememektedir. Böylece planlı sistem mal ve hizmetlere konan daha yüksek vergileri halka yansıtabildiği gibi, belki gelire konan yüksek vergileri de yansıtabilmektedir ki, piyasa sistemi bunları yapamaz. Zaten vergiler elde edilen kârların üzerine konulacaksa, onu ödeyen teknostrüktür değil, hisse sahipleridir. Piyasa sistemindeyse, tek tük istisnalar dışında, parayı ödeyen işin başındaki adam olur.

Önlemler etkisiz kalınca acılar boşuna çekilmiş olur

Buna rağmen, yani enflasyona karşı geleneksel önlemler planlı sistem açısından daha kolay kabul edilebilen, piyasa sistemi açınsındansa zorluk yaratan önlemler oladursun, bu önlemlerin bir bahtsız yanı da sonuç vermemeleleridir. Planlı sistemin yapısı ve amaçları, sendikalarla ilişkileri gözönüne alındığında, bu önlemlerin hiçbir zaman da sonuç vermeyeceği açık seçik bellidir. Ama bu arada geçmiş birkaç on yılın, hatta birkaç yüz yılın tutucu iktisat öğretileri, istikrarlı fiyatları (yani istikrarlı değerin parasal karşılığıını) iyi bir şey olarak göstermektedir. Yükselen fiyatlardan hoşlanılmaz, böyle bir durum yetersiz ve beceriksiz hükümetin simgesi sayılır. Tüketici, kendi pa-

rasal geliri yükselirken bile, fiyatların tırmandığını farkettiği anda kendini soyulmuş gibi hissederek. Enflasyon ayrıca toplu sözleşme sürecini de karmaşık bir duruma getirir. Ücret kazançları elde edilir edilmez, fiyat artışları karşısında aşınmaya uğrar; süreç işçinin gözüne bir sahtekârlık gibi görünmeye başlar. Bir şey elde etmiş, ama onu ancak elinden alınsın diye elde etmiştir. Aklına bir yığın soru gelir, bu arada, sendikanın ne işe yaradığı sorusu da gelir.

En önemlisi, enflasyonu sınırlama önlemlerinin, planlı sisteme pek az yük bindirirken, piyasa sistemine acı biçimde yüklenmesidir. Piyasa sisteminin üyeleri seçmendir. Önlemler etkisiz olunca, acılar boşuna çekilmiş, karşılığında fiyat istikrarı ödülü gelmemiş olur. Talebi kısma konusundaki etkin eylemler, ilk etkilerini piyasa sistemi üzerinde göstermenin dışında, ekonomik büyümeyi de olumsuz etkiler. Bu yüzden planlı sistemin geliştirme amaçlarıyla çelişki oluştururlar. Dolayısıyla devletin ücretler ve fiyatlar konusunda açık önlem alması (neo-klasik inancı yaralaması bir yana) artık kaçınılmaz olur. Koşullar en işe gelen öğretinin bile acımasızca çiğnenmesine yol açar.

Ücret ve fiyat kontrolü çabaları

Savaş zamanındaki planlamalar dışında, planlı sistemde ücret ve fiyat kontrolü konusundaki ilk çabalar 1961 yılında başlamıştır. Tarifeler hazırlanmış, ücret artışları, ortalama verim artışına bağlanmış, fiyatlarda istikrar da şart koşulmuştur. Bu önlemler sonucu, fiyatlar birkaç yıl boyunca istikrarını korumuş, hatta üretimde ve istihdamdaki sürekli artışa rağmen korumuştur. Ama bu politika, onu uygulayan kişilerin inancında pek ağırlık taşımamıştır. Politikayı gönüllü olarak uygulamakla, alttaki serbest

piyasaların bozulmadan kalacağı mantıksızca da olsa düşünmüştür. Altmışlı yılların sonlarına doğru, ücret artışı istekleri sıkıştırmaya başlamış, bir yandan da Vietnam çatışması nedeniyle ortaya çıkan talep ağırlığı kendini belli etmiştir. Bu dönemde, gereksiz bir savaşa karşı ortaya çıkan direnişin bir de vergi yükselişleriyle tırmanması istenmiyordu. Çelişkili gibi görünmesine rağmen, kontrolü gerektiren nedenler artarken, tarife sisteminden de vazgeçildi. Tarife sistemini getirmekten sorumlu olanlar yeni baştan üniversitelere döndüler, öğrencilere eskiden beri yerleşmiş modeli öğretmeyi sürdürdüler. Enflasyon daha da ciddileşti, taşıp piyasa sisteminin üzerine döküldü, kamu kesimindeki ücret ve maaş maliyetlerine doğru aktı.

Geleneksel çözüm sonuç vermeyince...

1949'da başlayan yeni Cumhuriyetçi yönetimle birlikte enflasyona yeni baştan saldırıldı. O sırada Washington'a gelen iktisatçılar neo-klasik inanca sorgusuz sorusuz adanmış kimselerdi. Kendilerinden öncekilerin başlattığı ücret-fiyat sınırlandıran o etkisiz çabalardan hemen vazgeçtiler. Ortalıktaki enflasyonun, geleneksel çareleri iyi uygulamamış olmaktan kaynaklandığını söylediler. Çok daha sıkı bir para politikasından yana olduklarını açıkladılar, yani borç alınmış fonlardan yapılacak harcamaları çok azaltacaklarını belirtmiş oldular. Sonra da oturup, ilkelerine uygun hareket etmiş insanların huzuruyla sonuçları beklediler. İki buçuk yıllık bir süre boyunca ay be ay, iyimserliklerinin bulaşıcı olduğu umuduyla, fiyatların denge-lenmesini ve bu olurken işsizlikte de fazla bir artış olma-masını beklediler. O iki buçuk yıl içinde fiyatlar kesintisiz tırmanmayı sürdürdü. İşsizlik de öyle. Piyasa sisteminde konut inşaatları, hissedilen konut kıtlığına rağmen azal-

dı. Tarım ürünlerinin fiyatları oldukça istikrarlı kalmışken, tarım maliyeti genellikle planlı sistem tarafından saptandığından, o istikrarlı fiyatlara aldırış etmeden yükseldi. Uygulanan politikanın etkisi yalnızca piyasa sisteminde hissedilmekle kalmadı. Para darlığı ve talepteki genel azalma, planlı sistemde bile nispeten duyarlı durumda bulunan şirketleri etkiledi. Bileşik şirketler, daha önce de değinildiği gibi, yüksek riskli bir büyüme stratejisi izler, borç alınmış fonlarla diğer şirketleri satın alırlar. Kuşkusuz onlar da zorda kaldılar. Bu tür satın almaların yanı sıra beceriksiz bir yönetiminin de etkisiyle Penn Central Şirketi vesayet altına girdi. Bürokrasiyle flörtü sayesinde Lockheed aynı kaderden ancak borçlarına kamu kesimini kefil göstererek kurtulabildi. Başkan Nixon 1971 yılı başlarında, «Enflasyon oranını, düzenli bir gelişme ortamı içinde düşürmeyi sürdüreceğiz,» diyor, sonra şunları ekliyordu: «Bunu, serbest piyasalara güvenerek, onları güçlendirerek yapacağız, yoksa onları baskı altına alarak değil.» (7) 1971 yılı yaz ortasında, seçime bir yıldan biraz fazla süresi kalmış bir Başkan olarak, çevresindeki iktisatçıların neo-klasik inancından hiç de memnun olmadığı ortadaydı. Geleneksel çözüm sonuç vermiyor, yukardaki incelemeleri okuyacak kimselerin sezgilerine uygun biçimde başarısız oluyordu. Sıkı para politikasından vazgeçildi. Kamu harcamalarındaki sınırlamalar gevşetildi, bütçe açığı resmiyet kazandı, beğenilen, dürüst bir politika oldu. Hemen tüm ücret ve fiyatlar dondurulmuştu. Ardından özellikle planlı sisteme uygulanabilecek bir ücret-fiyat kontrol sistemi geliştirmek için adımlar atıldı.

(7) Başkan'ın Ekonomik Raporu, 1971.

Başkan Nixon'un ekonomiye katkısı

Ücret ve fiyatların kamu yönetmeliğiyle kontrolü henüz kesin biçimde oturmuş değildir. ⁽⁸⁾ Bu politika saygın iktisatçılar arasında rağbette olmadığından, yönetimin karşılaşacağı sorunları hiç kimse düşünmemiştir. (Merkez Bankası yönetiminin en ince ayrıntıları, tüm büyük üniversitelerdeki öğretim programlarında ağırlık tutar. Ama ücretlerin ve fiyatların nasıl kontrol edilebileceğini ya pek azı eğitim programına almış ya da belki hiçbiri almamıştır.) Bu nedenle, zaten karmaşık bir iş olan ücret ve fiyat kontrolü, daha uzun süre şimdiki saçaklı durumunu koruyacaktır. Öte yandan, yerleşmiş inanca bağlı kimseler hâlâ kontrolü sistemin ayrılmaz bir parçası saymayıp, geçici olduğunu savunmaktadırlar. Bu kişiler gün gelecek, kontrolden vazgeçilip, «serbest piyasa» diye güzel bir adla donatılmış düzene geri dönülmesini savunacaklardır. Eğer önerileri dinlenirse, yeniden başkaldıracak olan enflasyon, yeni kontrolleri gerektirecektir.

Ne olursa olsun dürüstlük gereği, Başkan Nixon'un ekonomik anlayışa katkılarını takdir etmek de şarttır. Neoklasik sistemin yapısı genel ücret ve fiyat kontrolleriyle bağdaşmaz. Planlı sistemin yapısı ise buna hazırdır. Yani Başkan, planlı sistemin varolduğunu ortaya koyup kanıtlayacak değerli bir adım atmıştır. Elinizdeki kitabın da bundan fazlasını başaracağından emin olamayız.

-
- (8) Bunlar Başkan'ın iktisatçıları tarafından kaleme alınıp son hali de onların onayından geçtiğinden, kontrol politikasının enflasyon hızını azaltmaya başladığı görüldüğü anda kontrol önlemlerinin çoğundan vazgeçilmiştir. (Bir politikanın sonuç verdiği anlaşılınca o politikadan vazgeçmek de kamu politikasında yepyeni bir yaklaşım olarak ortaya çıkmaktadır.) 1973 yılının başlarında yeniden, daha ciddi bir enflasyon belirmiş, paranın ilerdeki satınalma gücü konusunda kuşklar bu enflasyonu daha da abartmış, millet mallara hücum etmiş, fiyatlar, özellikle piyasa kesiminde yükselmiştir.

XX. KAYGI EKONOMİSİ : BİR TEST

Dünya tarihinde hiçbir ulusun varlık ve güç açısından bu kadar zengin olduğu halde, o varlıkla gücü en iyi nasıl kullanabileceği konusunda böylesine kuşkuyla dolu olduğu görülmemiştir.

WALTER P. REUTHER
«Amerika İçin Amaçlar»

1950'lerde düşlenen ve eşitsizliğin ekonomik büyümeye zarif biçimde teslim oluşu olarak yorumlanan «Gelir Devrimi» bir türlü gerçekleşmemiştir.

S.M. MILLER ve PAMELA A. ROBY
Eşitsizliğin Geleceği

Ekonomiyle ilgili bir dizi düşüncenin (ya da izin verirseniz buna **sistem** diyelim) son sınavı, çağının kaygılarına ışık tutup tutmaması olabilir. İnsanların ivedi diye nitelendirdiği sorunları açıklıyor mu? Ekonomik uygulamaların çağdaş eleştirileriyle ilgili mi? Hatta belki en önemlisi, siyasal tartışmaların konularıyla ilgili mi... çünkü bu tartışmalar bazılarının inandığı gibi sırf rahatı ye-

rinde olanları tedirgin etmek için tahrikçilerin ağzından fırlayan şeyler değildir. Şimdi artık çağın bellibaşlı kaygılarını gözden geçirmenin, burada açıklanan düşüncelerde bunların yansıtılıp yansıtılmadığına bakmanın zamanı gelmiştir.

Modern ekonomiyi ilgilendiren yakınlardan birinin mantıksız üretim olduğuna pek az kişi karşı çıkacaktır. Günümüzde artık bu konudaki yakınlalar yeniliğini bile yitirmiştir. Ekonominin özel kesiminin bazı ürünleri, örneğin otomobiller ve bunların yakıtları, ilaçlar, makyaj malzemeleri, keyif vericiler, ambalaj malzemesi, özenle işlenmiş ekzotik yiyecekler, piyasalarda bol bol vardır. Buna karşılık gerekli olduğu çok belli diğer bazı şeyler, örneğin konut, sağlık ve bakım, toplu taşımacılık, sürekli olarak kıtlığı çekilenler arasındadır.

Mantıksızlığın asıl nedeni

Neo-klasik sistem, yetersiz üretim alanlarını kabul etmektedir. Bu alanlar monopol ve oligopol karakteri taşıyan sanayilerdir, der. Ama mantıksız biçimde aşırı üretim yapan sanayilerin, -otomobillerin, ilaçların, makyaj malzemelerinin, keyif vericilerin, ambalaj malzemelerinin ve işlenmiş besinlerin de çoğunu yapan sanayilerin- tipik oligopol örnekleri olduğu gözlemlenince bu açıklamanın modası geçmiş olduğu hemen ortaya çıkmaktadır. Geri kalanı için neo-klasik sistemin açıklaması da, «tüketici satın alacağı malların dağılımını bir iç iradeye göre ayarlar ve bunu öyle yapar ki, çeşitli mal ve hizmetlerden elde ettiği doyum marjinal olarak eşit kılınır» biçimindedir. Bu da, ekonominin özel kesiminde nelerin üretileceğinin saptanmasını sağlar. Eğer önemli sayılan şeyler üretilmiyorsa, bunun nedeni, tüketicilerin kendi ihtiyaçlarını yanlış anlamalarıdır.

Eğer üretim kaynaklarının dağılımı göze çılgın görünüyorsa, bu tüketicilerin çılgın olmasındandır. Ekonomik sistem, önemli ve önemsizler arasında, ciddi ve garip mallar arasında bir ayırım yapmaz, der.

Günün koşullarının incelenmesinden ortaya çıkan açıklama, sağduyuyla, insanların akli başında olduğu varsayımıyla daha kolay bağdaşabilmektedir. Ekonominin ihtiyaca göre iş görmesi gerçekten de eşitlikten yoksundur. Bunun nedeni, kaynakları örgütleyen, tüketicileri ve devleti ihtiyaçların ne olduğuna ikna eden gücün, piyasa sistemiyle planlı sistem arasında eşit olmayan biçimde dağılmış bulunmasıdır. İkna olmayanlara ya da işin büyümesine kapılmamış olanlara, sonuç mantıkdışı görünür. Bu mantıksızlığa, planlı sistemin toplumdan ve devletten destek sağlama yeteneği de artırıcı katkıda bulunur. Örneğin, otomobiller için otoyol açılması gibi planlı sistemin üretimini destekleyecek konularda, bundan önceki iki bölümde gördüğümüz gibi, durum böyledir. Bu yolla ekonominin istikrar bulması için yapılan harcamalar planlı sistemden yana yapılır, piyasa sistemindeki borçlanmalara ve yatırımlara karşı bir tutum benimsenir. Konuya bu açıdan baktığında, sonunda üretimin mantıksızlığı yolunda yakınmalar doğacağı da başından bellidir.

Kamu hizmetlerinin eşitsiz dağılımı

Son zamanlarda, özellikle devlet harcamalarının mantıksızlığıyla ilgili belirli bazı yakınmalar olmaktadır. Silahlar, genel bir «iş görmeme» düzeyine kadar geliştirilmiş uçaklar, ay yolculukları, uzay mekiği, atom deneyleri, sınav araştırma-geliştirme, otoyollar gibi projeler kamu fonlarından bol bol yararlanmaktadır. En önemli kamu ihtiyaçları için, topluma en büyük rahatlığı ve yararı getire-

cek olan eğitim, polis, mahkemeler, sokakların sağlık koşulları, her tür kent hizmetleri gibi konularsa sürekli olarak kıtlık içindedir. New York, Los Angeles, Roma ve Tokyo gibi birbirinden çok uzak büyük kentlerde bu tür hizmetlerin bazıları o kadar azdır ki, hayatı son derecede tatsız, ömür süresini de bir hayli kısa duruma getirebilmektedir. B. Amerika'da her nasılsa «kamu harcama önceliklerimizi» yanlış tanımladığımız konusu artık bir klişe haline gelmektedir.

Neo-klasik sistem burada da yardımcı olmaz. Kamu harcamalarının dağılımı, vatandaşın isteğine göre olmaktadır o sistemde. Yani ya vatandaş kendi rahatsızlığına (kendi yok olma tehlikesine) tutkundur ya da şu an için devlette «kendine özgü» bir kusur bulunmakta, bu nedenle kamu fonları yanlış kullanılmaktadır. Bu çözümleme, sonucun ne olacağını yine önceden belli etmektedir. Piyasa sisteminin bazı kesimleri, özellikle ticari tarım buna örnek olarak alınabilir. Bu kesim yasama organı yolundan geçerek gücünü hükümete uygulayabilmektedir. Onun dışında, kamu kaynaklarının dağılımı hep planlı sistemin devlete uyguladığı gücün doğrultusundadır. O güç büyükse, hizmetler bol ve aşırıdır. O güç yoksa, kamu hizmetleri de sığır inmektedir. Tüm kamu hizmetleri arasında en bol olanı, kamu bürokrasilerinin en gelişmiş planlı sistem teknostrüktürleriyle simbiyotik olarak birarada varolabildiği alanlardır. Bu görüşü incelemiş kişiler için, kamu kaynaklarının günümüzdeki dağılım biçimi hiç de şaşırtıcı olmayacaktır.

Gelir eşitsizliğinin azalması hayali

Modern ekonomide gelirin ne şekilde dağıldığı konusundaki yakınmalar giderek artmaktadır. Bu kitap baskı-

ya girerken yer alan seçim kampanyasının da ana konusu buydu. Nice refah idealisti, acaba çok mu pahalıya geliyor diye ideallerini yeniden gözden geçirmek zorunda kalmışlardır.

Neo-klasik sistem yetenekteki, enerjideki, çalışkanlık-taki farkların değişik ödüllere ulaştığını kabul etmektedir. Gelir birikip mülkiyet olmaktadır. Mülkiyetin ise tüm nüfus arasında eşit dağıldığını kimse düşlememektedir. Ekonominin bazı kesimlerinde bulunan tekeller, tek el kazançlarını elde edenleri zenginleştirmek konusunda özel yeteneğe sahiptir. Ama neo-klasik sistem, kaynak hareketlerinin genelde bu eşitsizliği azaltacak biçimde işleyeceğini varsaymaktadır. Zaten ekonominin değişik kesimlerindeki işçiler arasında uzun süreli farkların bulunmasına da izin vermemektedir. Neo-klasik görüşün en saygın sözcülerinden birinin ifadesiyle :

Rekabet çeşitli dallarda ve değişik coğrafi bölgelerdeki benzer işçilerin ücret farklılıklarını yok etme eğilimindedir, çünkü düşük ücretli işde çalışan işçi yüksek ücret ödeyen işe geçecektir. Bu hareket, işçilerin geride bıraktığı piyasada ücretleri yükseltecek, girmekte oldukları piyasada da ücretleri düşürecek.

İş dalı ve coğrafi bölge olarak her yerdeki ücret yapısı, işçiye açık tüm işlerdeki net kazançlar eşitlendiği zaman dengeye kavuşacaktır. «Net kazançlar» terimine, işçiyi çeken ve iten tüm etkenler dahildir ve rekabete dayalı ücret yapısı kuramı da bu etkenlerin incelenmesi demektir. (1)

(1) George J. Stigler, **Fiyat Kuramı** (The Theory of Price), New York, Macmillan, 1966, s. 257-258.

Ücret farklılıkları neden büyüyecek?

Bugünkü sistem ise, tersine, ekonominin değişik kesimlerinde çalışan işçilerin geliri arasında kalıcı bir farklılık beklentisi yaratmakta, hem de bunu daha yaygın bir farklılık beklentisi haline getirmektedir. Sistemin bünyesinden gelen beş etken, sonucun böyle olacağı izlenimini vermektedir.

(1) Planlı sistem, sendikalarla çatışmasını çözümlemek için ücret artış isteklerini, bu arada, üretim kazançlarından bir pay vermeyi de kabul etme eğilimindedir. Piyasa sistemi hem bunu yapacak güçten, hem de büyük olasılıkla, üretim gelirlerinden yoksundur.

(2) Planlı sistemin kendi fiyatları ve maliyetleri üzerindeki kontrolü, piyasa sistemine mal satarken ve oradan mal alırken uyguladığı fiyatlar için de geçerlidir. Bu durum, piyasa sistemiyle arasındaki ticaret hadleri üzerinde ona büyük bir kontrol gücü sağlamaktadır. Ticaret hadlerini düzenleyebilecek durumda olunca, doğal olarak piyasa sistemine uyguladığı alış ve satış fiyatlarını da kendi avantajına çevirecektir.

(3) Bu avantajı artıran bir nokta da, piyasa sistemindeki küçük girişimcinin işini sürdürebilmesinin kısmen kendi ücretini düşürebilmesinden, kısmen de sendikaların o kesimde çok olmaması ve varsa bile fazla atak olmaması nedeniyle, arasına işçilerinin ücretini düşürebilmesindenidir. Bu uygulamayı devlet de onurlandırmakta, girişimcinin kendi kendini sömürmesi elverişli toplumsal erdem tarafından takdir edilmektedir.

(4) Enflasyonu durdurma önlemleri, geçmişte uygulandığı haliyle, piyasa sistemindeki talebi, fiyatları ve geliri düşürmektedir. Planlama sisteminde fiyatlar kontrol altında, ücretler de güçlü sendikaların onayına bağlıdır. Bu nedenle ekonominin bu kesiminde talebin kısılmasının

etkisi ancak üretimde ve istihdamda görülür. Çalışmayı sürdüren işçilerin geliri, fazla mesai dışında düşmez. Yüksek işsizlik durumu nedeniyle de, piyasa sisteminin işçilerinin daha yüksek ücret ödeyen planlı sisteme geçme şansı azalır.

(5) Planlı sistemin, özellikle de teknostrüktürün, yüksek eğitim niteliklerine sahip personele ihtiyacı vardır. Mühendisler, diğer teknisyenler, muhasebeciler, avukatlar, istatistikçiler, bilgisayar programcıları ve benzer personel aranmaktadır. Piyasa sisteminde, (hele tarımda) aranan eğitim gerekleri ise geleneksel olarak çok daha düşük olagelmıştır. Eğitim sisteminin niteliğinde bu fark da vardır. Buna ek olarak piyasa sisteminin bazı kesimleri (yine tarım başta gelmek üzere) geçmişte büyük ölçüde siyah ve Meksikalı işçilere dayanmaktaydı. Yetersiz eğitim, ırk ayrımı, bir de geleneksel tarım bölgelerinden sanayi bölgelerine göçme ihtiyacı birbirine eklenince, piyasa sistemiyle planlı sistem arasındaki ücret farklılığının daha da büyümesine yol açtı.

Neo-klasik görüşün uyutucu formülü : Ekonomik gelişmeyle eşitsizlik giderilecek

Piyasa sistemiyle planlı sistem arasında (ve planlı sistemin kendi içinde) kalıcı eşitsizlikler bekleminin doğal olduğu, bu incelemeden çıkarılabilecek en açık seçik sonuçtur. Buna göre, neo-klasik ekonominin geniş kapsamlı eşitleştirici varsayımlarını reddetmek gerekir. Enerjik bir reform olmadıkça ekonominin eğilimi, nispeten varlıklı işgücüsü nispeten yoksul işgücüsünü birbirinden ayırmaya döndüktür. Varılan bu sonucun gerçekliğini, kentlerin çevresindeki sayısız yoksul mahalleler, göçmen kampları ve

kırsal kesimdeki yoksul yerleşme yerleri de somut biçimde göstermektedir.

Gerçekten de, konunun dışından olan zeki bir okuyucuya, ekonomik sistemin çeşitli kesimleri arasında ödül eşitsizliğini giderme eğiliminin kanıtlanmasına ihtiyaç duyulması bile şaşırtıcı gelecektir. Düşük ücretli sanayilerden söz edilmesi sık rastlanan olaylardandır. Bazı belirli tarım bölgelerinde sürüp giden yoksulluk artık dillere destandır. O bölgelerden ayrılmış oldukları halde planlı sistemde iş bulamamış olan, kentsel gettolarda çakılıp bekleyenleri de bilmeyen yoktur. İstatistikler gelir farkını da, işsizliği de onaylamaktadır. Cevap ise, neo-klasik sistemin uyutucu formüllendirmelerinin gücünü koruyacağıdır. Bu öğreti hâlâ eğitimde verilmekte, buna hâlâ inanılması sağlanmakta, ekonomik büyüme ve ilerlemeyle birlikte eşitsizliğin giderileceği savunulmaktadır. Bu böyle olunca da inancın manevi enerjisi ancak bir ölçüde reformdan yana seferber edilebilmektedir. Gereği en çok göze görünen bazı reformlar, örneğin piyasa sisteminde işçilerin ve girişimcilerin pazarlık gücünün planlı sisteme göre yükseltilmesi gibi şeyler, gereksiz ve sağlıksız gibi gösterilmeye çalışılmaktadır. Hiçbir fark, bu eşitsizliklerin yapısal olduğu ve artma eğiliminde bulunduğu ekonomiyle, istisnai ve azalma eğiliminde olduğu ekonomi arasındaki fark kadar önemli olamaz. Varolanı tanımlayan eğitimden önemli şey de yoktur.

Zevkle yapılan işler nedense yüksek ücretli

Avrupa'da daha sık, B. Amerika'da daha seyrek farkedilen bir durum da, işleri zevkli olan, işlerine çok bağlı olduklarını söyleyen insanların yüksek ücret aldığı, en tatsız işlerde çalışanların da en düşük ücretleri aldığıdır. Fabrikadaki yürüyen bantta çalışan ya da bir dükkanın

alt katında satış elemanı olan çalışan, parası verilmediği anda çabucak kayıplara karışacak olan işçi, işini ne kadar sevdiğini durmadan tekrarlayan, o işe gereğinden uzun saatler veren yöneticiden çok daha düşük ücretle çalışmaktadır. Kişi yönetim merdiveninin ne kadar yukarısındaysa, işine bağlılığını o kadar çok vurgulamakta, aldığı para da o kadar yüksek olmaktadır. Dolayısıyla işlerinden zevk alanlarla almayanların ödülleri arasındaki mutlak fark çok büyük olmaktadır. Eğer bu duruma alışmamış olsak, gözümüze gerçekten pek garip görünürdü.

Bunun da açıklamasını yine aynı yaklaşımla yapabiliriz. Planlı sistem çok iyi örgütlenmiştir. Bir örgütün yükarılarında olan kişinin, aşağıda olanlardan daha sağlam biçimde kabul edileceği, en iyi yerleşmiş usuldür. Bireyler de doğal olarak kendi bürokratik güçlerini kullanıp bu farkı daha büyümeye çalışmakta, hiyerarşi içinde ne kadar yükselirlerse bu güçleri ve bu yetenekleri de o ölçüde büyümektedir. Sonuçta ortaya sivri bir ücret piramidi çıkmakta, tepedekiler en fazla ödülü almaktadır. Bunun açıklaması, hiç kuşkusuz, güce dayalı olarak yapılmamakta, piyasanın ender bulunan yaratıcı yeteneğe verdiği ödül olarak yapılmaktadır. (2) Bu da sistemin işine gelen bir çözümdür.

- (2) Konuya Daniel Bell, «1970'lerde Büyük Şirket ve Toplum» («The Corporation and Society in the 1970's»), *The Public Interest*, Yaz 1971, sayı 24, s. 25'de doğrudan değinmiştir :

Şirketin kendi içinde en düşük ücreti (genellikle asgari ücret) almanın geliriyle, yönetici grubun gelir ortalamasının fark oranı 25/1 ya da daha yüksektir. Bu dağılım hangi temele göre haklı sayılabilir? Başlangıçta bu durum piyasa ile açıklanırdı. Ama giderek, emek «sınıf»larının ve kişilerin arasındaki farkların saptanmasında piyasa da önemini kaybetmektedir... çünkü insanlar aralarındaki ödül farklılıklarının mantıklı bir açıklamasını istemekte, buna ihtiyaç duymaktadırlar. Bazı sosyal adalet ve toplumsal seçkinlik ilkelerinin belirginliğe kavuşturulmasına gerek vardır.

Planlı sistemin en harika başarısı : Vergilendirmede kayırma

Planlı sistemin devlet üzerindeki gücü, şirket hiyerarşisine bu yolla dağıtılan paranın vergilendirmedeki ters hareketlerden korunmasını, hatta kayırılmasını bile sağlayabilmektedir. Vergi yasalarında son zamanlarda yapılan değişikliklerin hemen tümü bu konuda hoşgörülü davranmakta, hatta ayrıntıya inmekte, erotik ve alkolik eğlencelerin bile iş yönetimi için gerekli olduğunu, iş masrafı sayılabileceğini kabul etmektedir. Ama planlı sistemin en harika başarısı, teknostrüktürün gelirini en çok yüzde 50 düzeyinde vergilendirilmesini sağlamakta olmuş, bundaki mantık da, miktarı ne olursa olsun, bu paranın alın-teriyle kazanılmış olma üstünlüğüne dayandırılmıştır. Ülkenin başta gelen vergi yetkililerinden ikisinin oldukça tutuk ifadelerine göre, «1969 tarihli Vergi Reform Yasası'nın kazanılmış gelirler için kabul ettiği yüzde 50 tavan vergi... bu yasaya, iş yöneticilerini ve diğer bu tür gelir elde edenleri rahatlatmak için konmuştur, çünkü aksi halde bu kimseler kazançları üzerinden yüzde 70'e kadar vergi ödemek zorunda kalabilirler». Besbelli bu madde de, diğer pek çok madde gibi, bazı tür gelirlere ayrıcalık tanırken, vergi tabanının genişletilmesinin tüm vergi oranlarında bir hayli düşüş sağlayabileceği gerçeğini de görmezden gelmektedir. ⁽³⁾ Elinizdeki kitabın okurlarına bunların hiçbirini anormal gözükmeyecektir.

(3) Joseph A. Pechman ve Benjamin A. Okner'in «Gelir Sınıfları Yoluyla Bireysel Gelir Vergisi Aşınması» («Individual Income Tax Erosion By Income Classes»), adlı yazıları, **The Economics of Federal Subsidy Programs**, Ekonomi Karma Komitesine sunulan Belgeler Demeti, Bölüm I, Genel İnceleme Belgeleri, 92. Kongre, 2. Oturum, 1972, s. 21.

İşlevi olmayan yenilik de satılır

Bir yakınma da, modern sanayinin pek çok ürününün ciddi işlevi olmadığı ya da varsayılan işlevlerini doğru dü-rüst yerine getiremedikleri yolundadır. Teknolojik başarı-larla ilgili genel ve büyüyen bir kuşku da vardır. Neo-kla-sik sistem bunların hiçbirinin olacağını söylememektedir. Başarısızlığa uğrayan yeni buluş, o kadar da rastlanma-dık bir şey değildir. Ya ihtiyaç yanlış yorumlanmıştır ya da devridaim makinesinde olduğu gibi, makine çalışma-maktadır. Ama sistem, halka sürekli olarak çalışmayan, işlemeyen ürünler sunulacağını söylemez.

Planlı sistemde, daha önce de gördüğümüz gibi, yeni-leştirme gereğinin ölçüsü neye ihtiyaç duyulduğu değil, neyin satılabileceği ya da bireysel veya toplu talebin yö-netilmesinde neyin işe yarayacağıdır. Tüketim malların-da, işlevi olmayan bir yenilik, belki malın satılmasında iş-levi olan bir yenilik kadar yararlı olabilir. Belki reklamı bir o kadar iyi ya da daha iyi yapılabilir, belki getireceği cinsel doyum, cinsel veya sosyal çekicilik, kişisel güzellik, zayıflatma, kişisel veya aile saygınlığı, gençliği sürdürme ya da daha etkili bir nedenle satışı daha kolay yapılabilir. Belki sırf yeni olduğu için, yeni demek daha iyi demektir varsayımı sayesinde satılır. Böylesi genellikle üretici için, eski ve kanıtlanmış malın güvenilirlik niteliğinden daha avantajlı olmaktadır. Üstelik yararsız yenilik, malların gö-rünüşte modası geçmişlik durumunu da vurgulayacaktır. Bütün bu konulardaki yakınmalar da, sırf yenilik uğruna yapılan yeniliklerdeki bazı mühendislik hatalarından do-ğan yakınmalar da, ekonomiye bu yaklaşımla baktığımız zaman şaşırtıcı olmaktan çıkmaktadır.

Son olarak, resmi malların, özellikle silahların duru-muna baktığımızda, diğer ekonomik sistemlerin yardımcı rekabetiyle desteklenen teknolojik yeniliklerin, geçen ku-

şak silahların hemen modasının geçmesini sağladığı, bunların yerine yenilerinin geliştirmesi ihtiyacını doğurduğu görülür. Bu durum sözkonusu malın maliyetiyle ve öldürücü niteliğiyle birleşince teknolojik yenilikler üzerine bir gölge düşürüyorsa, buna da şaşmamak gerekir.

Üretim ve tüketimin dış-artık ekonomileri

Modern ekonomiden doğan bir kaygı da, ekonominin çevreye etkilerine dönüktür. Bu kaygının çapını ve derinliğini vurgulamaya gerek bile yoktur.

Neo-klasik sistem bu noktada bir kusur görmektedir. Bir malın ya da hizmetin fiyatı, belki de üretimindeki tüm maliyeti kapsamıyordur. O üretim sırasında birtakım dumanlar, gazlar ve kokular havaya karışıyor, artıklar derelere, göllere, okyanuslara boşaltılıyor olabilir; sınai ve ticari gelişme, göze saldıran bir tutuma girmiş olabilir... ama bu sonuncusuna pek de değinilmemektedir. Bedeli ödeyen de, malı satın alanlar değil, toplum olmaktadır. Bazı durumlarda (sabun üretimi ve hastaneler gibi) başka insanlara parasal bir yük binmektedir. Bazen hayattan zevk alınabilmesi sınırlandırılmaktadır. İşte bunlar, üretimin genel dış-artık ekonomisidir. Dış denmesinin nedeni, üretici şirketin görebileceği alan içinde bulunmamalarından, bu yüzden bedelinin de o şirkete yüklenemeyeceğindendir. Artık ekonomi denmesinin nedeni de, kimsenin aklına «maliyet» gibi basit bir terimin gelmemiş olmasındandır. Ülke olarak, tüketimin de bazı dış-artık ekonomileri olabilir... belki o malı kullanan kişi başkalarına ya da topluma bir şeyler ödetiyor olabilir. Buna örnek olarak arabasının egzozundan çıkan dumanı, sigarasından yükselen kokuyu, alkol yüzünden o kişinin saldırganlaşmasını ya da satın aldığı ambalajlı besinlerin artıklarını gösterebiliriz. Ama

yine de tüketimin dış-artık ekonomileri pek az tartışılmıştır. Tüketim, neo-klasik görüşteki gibi, katıksız bir toplumsal doyum olarak nitelendirilmektedir. Hoş, uygulamada üretimin dış-artık ekonomileri de pek o kadar ciddiye alınmış değildir. Bunlar piyasa sisteminin ilginç kuramsal kusurları olarak kalmış, yoksa sistemin işleyişinin ağırlıklı bir yönü olmamıştır... «Gerçek bir toplumsal tehlikeden çok, akıl yürütmede bir engel...» olmuş çıkmıştır. (4)

Neo-klasik ekonomi, dış-artık ekonomilerin önemini piyasa ekonomisi açısından bile azımsamıştır. Bu etkiler çok önemli olabilir, sığır besleme yerlerinden yayılan kirlilik, tarım ürünlerinde DDT ve diğer böcek ilaçları kullanılmasından doğan zararların çapına varabilir. Piyasa sisteminin yol kenarı ticareti ve düzensiz kent yayılması kadar çevreyi bozan bir şey daha yoktur. (5)

Eşitsiz büyümenin çevreye etkisi

Ama konuya bizim açıımızdan bakıldığında, çevre konusundaki kaygılarda da şaşılacak bir şey kalmamaktadır. Planlı sistemin geliştirme amacı büyümedir. Bu sonunda ekonomik sistemin de, toplumun da amacı haline gelmektedir. Büyüme ne kadar fazlaysa, besbelli çevre üzerindeki etkisi de o ölçüde çok olacak, havaya ve suya boşaltacağı artık hacmi daha çok, sınai gelişme yüzünden çirkin-

(4) Ezra J. Mishan, **Ekonomik Büyümenin Maliyeti** (The Cost of Economic Growth), New York, Praeger, 1967, s. 56.

(5) Modern ekonomiyle ilgili dış-artık ekonomilerin önemi, sanayi mallarının üretim ve tüketimiyle ilgili olanlar kadar büyüktür. Sığır sürülerinin besiye alındığı alanlarda ortaya çıkan organik artıklar, ABD'nin tüm büyük kentlerinde ortaya çıkan toplamından fazladır. Azotlu gübrelere tarımsal mücadele ilaçları da özellikle önemlidir. Bu konuda bkz: Barry Commoner, **Kapanan Çember** (The Closing Circle), New York, Knopf, 1971, s. 140.

leşen sayfiye yerleri daha çok, topluma ve sonucunda tüketime etkisi daha çok olacaktır. Ayrıca hiçbir şey durmadan genişleyen bir üretim kadar önemli olmadığından, doğal olarak bunu kolaylaştıracak otoyollar, elektrik hatları, elektrik santralleri, madenler ve kentleşme de birlikte gelir. Bu yoldaki itirazlar kesinlikle ekonomik gelişmeyi destekleyen seslerden daha az güçlüdür, aslında kanıtlama konusundaki ağır yükümlülüğün dışında, karşı çıkılmaz bile.

Bu inceleme bize aynı zamanda eşitsiz büyümenin çevreye etkilerini de gösteriyor. Bunlar epey derindir. Ekonomik gelişme, planlı sistemin ürettiği mallara ağırlık verir, devletin sivil hizmetlerini sistematik olarak ikinci planda bırakır. Sonuçta sayısız tiplerde özel tüketimleri teşvik eder, bunlar da bol dış-artık ekonomiler getirirler. Çok otomobil kullanılmasından ötürü çok ağzos, araba mezarlıklarında çok enkaz sözkonusu olur. Ambalajlı tüketim malları kullanımı artınca şişeler, konserve kutuları, kartonlar ve yok edilmesi imkânsız plastikler birikir. Kişisel servetlerin artması suç eğilimlerini, şiddet saldırılarını artırarak güvensiz ve tatsız mahalleler oluşturur. Bunlara karşılık, aşırı artan tüketimi toplumsal olarak dayanılabilir bir şey haline getirebilecek sivil kamu hizmetlerine ağırlık verilmez, oysa o hizmetler otomobillerin durumunu düzene sokabilir, ikame taşımacılık biçimleri getirebilir, artıkları ve çöpleri toplayabilir, servet düşmanlığı nedeniyle doğan suçları polis ve mahkemeler yoluyla baskı altına alabilir.

Çare yerine reklamla inandırma...

Planlı sistemin yüksek bir teknik dinamiği olduğunu da görmüştük. Bunun anlamı, insanların alışıp razı oldukları kirlilik sorunlarının yerine sürekli olarak yeni ve alışılmadık kirlilik sorunları getiriyor olmasıdır. Kömürün

yanmasından çıkan kükürtün bilinen tehlikelerine karşı duyulan korkunun yerine, atom santrali radyasyonunu, bilinmeyene karşı duyulan korkuyu getirmektedir. (6)

Son olarak, çevreye zararın kamusal etkisi ciddi olmaya başlayınca, planlı sistemin (piyasa sisteminde olmayan şekilde), çare yerine başka seçeneklere yönelme şansı vardır. Bu da «toplumsal ikna»dır. Ürettiği mallarla ilgili gerçeğin ne olduğu yolundaki ikna, gerçeğin yerine geçer. Kirlilik konusunda da aynı durum vardır. Kirliliği ortadan kaldırmak yerine, halka kirliliğin hayal ürünü olduğu, tehlike bulunmadığı ya da tehlikenin hayali eylemlerle ortadan kaldırıldığı söylenir. 1970'in ilk altı ayında planlı sistem şirketlerinin, çevre sorunlarına ne kadar kaygılandıklarını duyurabilmek için yaklaşık bir milyar dolar para harcadığı hesaplanmaktadır. (7) Bir reklam ajansı dört yüz bin dolar gibi ufacık bir para karşılığında, yani yirmi altı hafta boyunca sürecekt ikiser dakikalık dört televizyon reklamı parası karşılığında, saldırıya uğrayan her şirketin saygınlığını yeniden kazandırabileceği vaadinde bulunmuştur.

«Chevron Araştırma Merkezi» etkileyici bir binadır... burası Chevron'un oto egzosuna karşı savaş ilan ettiği eski Palm Springs Adliye Binasıdır... Potlatch Forests bu konuda, «Bize epey paraya mal oldu, ama hiç değilse dere hâlâ duru akıyor,» demiştir. Şirketin te-

(6) Ezra J. Mishan, planlı sistemde özellikle vurgulanan dallardaki sınırlı büyümeye özel çevre etkileri yorumluyor, bu arada «kimyasal madde, plastik, otomobil ve uçak yolculukları» gibi alanları örnek olarak gösteriyor. «Geleceği İnsanoğlu için Güvenli Hale Getirmek». («On Making the Future Safe for Mankind»), The Public Interest, Yaz 1971, sayı 24, s. 46.

(7) Ekonomik Öncelikler Raporu (Economic Priorities Report), Eylül-Ekim 1971, Cilt 2. sayı 3, s. 19.

mizleme çabalarını yanlış biçimde gösterdiği yolundaki eleştiriye eski başkan Benton Cancell şu karşılığı vermiştir: «Elimizden geleni yaptık. Artık hiçbir şeyin doğrusunu söylemeye gelmiyor. Canları cehennem!»

Burada değinilen fikirlerin çevre konusundaki kaygı testine dayanacağı düşünülebilir.

İkna etme yetersiz olunca...

Modern büyük şirketin kamu iradesine aldırış etmeyeceğiyle ve devlet üzerindeki aşırı gücüyle ilgili kaygılar da vardır. Ama bu kitaptaki yaklaşımla bakıldığında, bunun da beklenilirliğini vurgulamaya gerek bile yoktur.

Planlı sistemdeki şirketin teknostrüktürü, kendi açısından önemli olan amaçların peşindedir, kendi çıkarlarına hizmet edenleri seçmektedir. Neyi üretmek istediğine, fiyatının ne olacağına kuşku çekmeyecek biçimde karar verir ve tüketiciyi satın almaya yöneltir. Kamu bürokrasisiyle simbiyotik ilişkisi içinde, geliştirilecek ya da üretilecek malı da saptar, yasamanın onayını alır. Piyasada olsun, oy sandığı başında olsun, komutayı hep kendi ellerindeymiş gibi görmeye eğitilmiş kimselere bunun kişisel dışı, rasgele ve bürokratik gözükmesine şaşmamak gerekir.

Çelişkinin bir bölümü ikna yoluyla ortadan kaldırılır. Satıcılığın geniş açılı stratejisi aslında, bireyi teknostrüktür amaçlarının kendi amaçları olduğuna inandırmaktır. Buna satın almanın verdiği zevk, malı kullanmanın, ona sahip olmanın verdiği zevk de dahildir. Ama ikna denilen şey de, yapısı gereği, kusursuz sayılmaz. İkna olmayanlar ya da yetersiz ikna olanlar, sistemin rastgeleliğini göre-

cek ya da sezeceklerdir. Hatta ikna olanlardan bile pek çoğunun kendilerini zincirle bağlı buldukları tekerin varlığını sezebilecekleri ortadadır. Kamu malları, özellikle silahlar sözkonusu olduğunda ikna yetersiz ve ilkeldir. Sık sık da gereksiz bulunur. Silahlı hizmetler ve onlara mal veren sanayilerin, bu konularda sıradan vatandaşın bilmediği daha derin bilgilere sahip olduğu varsayılır. Bu noktada kişisel dışı ve rasgele eylem duygusunun özellikle güçlü olduğu da bellidir.

Yakınmaların kaynağı

Sanayiler arasında farklı büyüme sonucu bazıları artık diğerlerinin ihtiyaçlarını sağlamaz olmuştur. Otomobillere benzin, kaloriferlere yakıt gibi konularda krizlerden bile söz edilmektedir. Neo-klasik sistem böyle bir şeyin olabileceğine hiç değinmez. Modelin ve piyasasının niteliklerine bakarsak, zaten böyle bir şeyin olamaması gerekir. Ama planlama olduğu zaman pekâlâ olabilir ve farklı sanayilerdeki planlamanın birbirini tutacağı konusunda da bir güvence yoktur.

Son olarak, bir önceki bölümde ayrıntılı biçimde ele alındığı gibi, modern ekonominin kesintisiz ve kaygı verici bir enflasyon eğilimine sahip olduğu yakınmaları vardır. İnsanlara uzun zamandan beri «doğrudur» diye öğretilen çarelerin düş kırıklığı yaratması durumu da giderek artmaktadır. Herhalde enflasyonun varlığı da, geleneksel önlemlere karşı bağışıklığı da, bu kitaptaki yaklaşımla bakılınca kolay anlaşılabilir.

Belki bu yakınmaların en ivedi olanlarının kaynağına ilişkin bir iki söz de gerekli olabilir. Kaynak, sınai emek gücü, yani sendikalar değildir. O nokta da beklentiye uyumaktadır. Teknostrüktür artık emek gücüyle anlaşmıştır.

Çatışmadan kaçınabilmek için, artan emek maliyeti ekonominin başka kesimlerine ihraç edilmektedir. Planlı sistemdeki emek ilişkilerine, klasik sınıf mücadelesini görme umuduyla bakanlar, pek uzun süre bakıp az şey anlayacaklardır.

Kopuk kopuk, ama giderek artan ve zaman zaman şiddetlenen yakınmaların kent gettolarından, düşük ücretle tarımda çalışanlardan, planlı sistemde iş bulamamış gençlerden yükseldiğine tanık olmaktayız. Bu de beklenen bir şeydir. Sömürülenler onlardır. Bu kitaptaki yaklaşım, şimdilik ırk ayrımına yorumlanan tutumun aslında bu tür sömürüye de yorumlanabileceğini göstermektedir.

Kendi eleştirisini kendi üretiyor

Epey güçlü bazı yakınmalar da üniversite çevrelerinden yükselmektedir. Bu da beklenen bir şeydir. Planlı sistemin bol sayıda nitelikli elemana ihtiyacı vardır... aslında eğitimsiz proletaryanın yerine büyük ölçüde eğitilmiş proletaryayı geçirmiş olması, planlı sistemin en parlak başarılarından biridir. Eski proletaryada vurgu, sınıf disiplini ve sınıf dayanışması üzerindeydi. Yeni, eğitilmiş proletarya ise, kendisini yaratan eğitimin değerlerini yansıtmaktadır. Bu eğitim bireyin kişiliğinin değerini vurgular, bunu da sık sık, kişinin kendi kendine düşünüp karar vermesi olarak ifade eder. Böylece teknostrüktür insanları ikna etmeye daha çok ihtiyaç duyar, buna daha çok uğraşırken, karşısına gittikçe daha fazla sayıda, yine onun ihtiyaçlarına göre eğitilmiş, ama iknaya karşı gelmeyi öğrenmiş kimseler çıkmaktadır. Yani aslında teknostrüktür, kişiliği ezme konusundaki ihtiyacına karşı bir eleştiriyi de geliştiriyor, insanları kendi amaçlarına göre kullanmasının eleştirilmesini kendi yaratıyor demektir. Bu birinci de-

recede önem taşıyan bir noktadır ve reformun ağırlığı büyük ölçüde bu nokta üzerine dayanmak zorundadır.

Sistemin kendisinden kaynaklanan kusurlar

Ekonomik sistemin kendi kendini düzeltmek ve kusursuzlaştırmak eğiliminde olduğuna belki de artık inanılmayacaktır. Eşitsiz gelişme, uygulamada eşitsizlik, uçarı ve atak yenilikler, çevre koşullarına saldırılar, kişiliğe karşı kayıtsızlık, devlet üzerinde güç, enflasyon, sanayi içi eşgüdümü becerememe gibi şeyler hem sistemin parçaları, hem de gerçeğin görüntüleridir. Bunlar hiç de küçük kusur sayılamayacakları gibi, bir makinenin bozuk çarkına da benzemez, teşhis edildiği anda düzeltilmesi mümkün kusurlardan sayılamaz. Bunlar sistemsel kusurlardır, sistemin kendi içinden doğmaktadır. Üreticiler tarafından eşit olmayan ölçülerde güç uygulamasına açık bir sistemin sonuçlarıdır, bu gücün kullanılmasından kaynaklanmaktadır. Güç, organik olarak devleti, yani normal reform kaynağını da kapsamaktadır. Ayrıca inançlarımız üzerindeki egemenliği de sözkonusudur. Neye inanıldığına ve neyin öğretildiğine büyük ölçüde bağımlılık vardır ve sistemin gücü için ekonomik yaşam konusunda şimdiki resmi eğitimin verdiği bilgiler şarttır. Bu ortamda reformu hafife alan kişi, gerçekten hafif kişidir.

Reform inançtan başlar

Ama sistemin kusurları gerçektir, acıdır, hatta baskı yaratıcıdır. Hayal her yerde işe yarar da, sıra kişinin kendi çıkarlarına, aldatılmış olmaktan doğan direncine geldiğinde işe yaramaz. Reform yasalarla, hükümetle başla-

yan bir şey değildir. Bizim ekonomik sistemi nasıl gördüğümüzden başlar, yani inançtan başlar. İnanç denilen şey, tartışmayla değiştirilemez. Ancak somut kanıtlara bağlıdır. Bundan sonraki sayfalarda önerilen genel reform kuramında bu nokta çok önemlidir. Ama koşulların desteği, yani işlerin yürümediğini görmek, ondan bile önemlidir.

Reform kuramımıza geçmeden önce bir söz daha söylemek yerinde olur : İnsanoğlunun durumunu umutsuz görmeyi bilgelik sayan kimseler, reform sözüne karşı bir güceniklik tepkisi göstermektedirler. Elinizdeki kitabın bundan sonraki sayfaları besbelli onların saldırılarına uğrayacaktır. Buna hakları da vardır. Ama hiçbir şey yapmaya karar verirsek, onların tutumunu tam anlamıyla haklı çıkarmış oluruz.

BEŞİNCİ BÖLÜM

Bir Reform Genel Kuramı

XXI. EKONOMİK REFORMUN OLUMSUZ STRATEJİSİ

Modern ekonomik toplumda reform doğrudan doğruya tanıdan kaynaklanır. Eldeki tanıya uygulanacak çareler zaman zaman standart liberal ya da sosyal demokrat reçeteden yüz seksen derece farklı olmasaydı, bu kadar açık bir noktayı ayrıca vurgulamaya gerek bile kalmazdı. Ama düşününce, bu da şaşırtıcı gelmiyor. Yerleşmiş çareler sonuç verse, zaten az önce incelediğimiz kaygılar varolmazdı.

Liberal ve sosyal demokrat tutumun ekonomik güç uygulanmasına değişmez tepkisi terstir. Sindirmek, düzenlemek, sivilileştirmek ve sosyalleştirmek eğilimindedir. APD' de otomobil konusundaki liberal tepki, antitröst yasalara dayalı canlı bir eylem uygulamaktır. Ya da düzenleyici kuruluşlar (Federal Ticaret Komisyonu, Federal İletişim Komisyonu, SEC, FDA, Standartlar Bürosu, Ulaştırma Bakanlığı, Tüketici İşleri İdaresi gibi kuruluşlar) görevlerini yapmaya çağrılır. Şirket, fiyatlandırma, satın alma, hizmet ve ürün tasarımı gibi faaliyetlerinde kamu çıkarlarına saygı göstermek zorunda bırakılır. Ya da daha yeni bir

çare olarak kampanya açılır, halk adına konuşacak kişiler suçlu görülen şirketlerin yönetim kuruluna sokulur. Sonuçta, eğer yakınlar radikalse, işlenen kusur büyükse, kusuru işleyen şirketin gücü büyükse, eylem beklentisi de küçükse, şirketi kamulaştırma yoluna gidilebilir. Özel girişim başarısız olmuş demektir.

Hiçbir etkisi olmayan antitröst yasalar

Antitröst yasaların elverişli yararsızlığına zaten değinmiştik. Uygulamadaki tecrübeler kolayca gözardı edilemez. Temel antitröst yasası olan Sherman Yasası yüz yaşına yaklaşmakta olup, 1890 yılında yürürlüğe girmiştir. Federal Ticaret Komisyonu, yani genel sınai düzenlemelerle yükümlü başta gelen kuruluş da elmas yıldönümünü kutlamaya yaklaşmıştır. Bir şeyler olacağı vardiysa, herhalde şimdiye kadar olurdu. Oysa şimdi kuşku verecek kadar uzun bir deneme dönemi geçirdiğimizi görüyoruz. Antitröst yasalarca içerilen çare, yani büyük şirketin çözülmesi ve gücünün de böylece yok edilmesi, pek gösterişli, hatta hırçındır. Her yeni kuşak, geçmişteki başarısızlığı eskilerin pısrıklığına yorumlayabilir. Hepsisi de geleceğe olan umutlarını koruyabilirler. (1) Antitröst yasaların savcıla-

(1) Ama pek de güvenerek koruyamazlar. Bu konuda bkz: Donald F. Turner, «Antitröstün ve Diğer Ekonomik Düzenleme Politikalarının Kapsamı» («The Scope of Antitrust and Other Economic Regulatory Policies»), **Sınai Örgüt ve Ekonomik Gelişme** (Industrial Organization and Economic Development) Editörler: Jesse W. Markham ve Gustav F. Papanek, Boston, Houghton Mifflin, 1970. Antitröst yasaların katı bir savunucusu olan, geçmişte bu yasaların uygulanmasında başsavcı yardımcılığı görevinde bulunmuş olan Bay Turner, «Geçmişteki yetersizlikleri

rı da, savunma tarafı da, bu işten büyük ve somut sonuçlar beklemektedirler. Oysa planlı sistemin ve teknostrüktürün açısından antitröst yasalar eşsiz biçimde etkisizdir. Eğer fiyatlar, maliyetler, tüketiciler ve toplum davranışları üzerinde güç kullanan yalnızca bir avuç şirket olsa, belki bunların küçük parçalara bölünmesi ve böylece ellerindeki gücün çözülmesi mümkün olabilirdi. Ama devlet kalkıp da ekonomik sistemin yarısını yasâdışı ilan edemez; hele de sağlam kamu politikası saydığı şey genelde ekonominin bu kesiminin amaçlarına hizmet ediyorsa, buna kesinlikle kalkışmaz. Planlı sistem, antitröst yasaların ancak ufak tefek zararlarından korkar. Böylesinin sağladığı en önemli sonuç da, kamuoyunu bir şeyler yapılmakta olduğuna inandırmaktır.

Yasalar işleseydi neden daha beter olurdu?

Ama şimdi ortaya çıkan bir durum daha vardır. Eğer antitröst yasalar, ona umut bağlayanların umduğu gibi işleseydi, sorunları daha beter etmekle kalırdı. O yasaların amacı rekabeti canlandırmak, fiyatları düşürmek, kaynak kullanımını rahatlatmak, böylelikle belli bir sanayinin daha canlı bir biçimde gelişmesini sağlamaktır. Oysa modern ekonominin sorunu, planlı sistemin kötü çalışması ve verimsiz olması değildir ya da geleneksel terminolojiyi kullanırsak, monopol ve oligopol kesiminin verimsizliği değildir. Sorun, bu kesimde, piyasa sistemine göre daha bü-

ve antitröstün monopol ve oligopol alanlarında zaman zaman dumura uğramış olduğunu» kabul etmektedir. Ama kamu politikası açısından (uygulamada) hiç değilse biraz genişleme gerektiğini önermekle yetinmektedir.

yük bir gelişmenin varolmasındadır. Güç ne kadar büyükse, gelişme de o ölçüde büyük olmaktadır. Gücün en az olduğu yerde (yani ekonomik örgütlenmenin, antitröst yasalarında amaçlanan duruma en fazla benzemesi halinde) gelişme de enaz düzeydedir. Eğer antitröst yasalar, kendisini destekleyenlerin ve kendi koruduklarının umutları doğrultusunda işleseydi, gelişmeyi daha eşit duruma getirmek için canlılık vermeye uğraşacağı kesim, zaten gelişmenin en fazla olduğu kesim olacaktı. Bu da çok şanssız bir durum olurdu. Eğer bu yaptığımız çözümlemenin beklentileri gerçekleşmiş olsa, piyasa gerçekten yeniden kurulsa, beceri de piyasa sistemindeki düzeyine inerdi. Gerçeklere dayanmayan politikalar, sonunda çok saçma sonuçlar doğurur.

Bir zamanlar, eğer antitröst yasalar canlı biçimde uygulanırsa, tekelinin işçisini sömürme gücü azaltılır, deniyordu. Böylelikle de eşitsizliğin azaltılacağı savunuluyordu. Bugün artık antitröst yasaların en ateşli savunucuları bile böyle bir şey söylemiyor, nedenlerini de daha önce gördük. Planlı sistem kendi işçilerini klasik biçimde sömürmemektedir. Piyasa sistemindeki işçilere göre, o işçiler şanslı gruptur. Zaten bu işçileri temsil eden sendikaların da, liberallerde görülen antitröst hevesini paylaşmamaları bu yüzdendir.

Antitröst yasaların reform yolu üzerinde birer kör çıkmazdan başka bir şey olmadığı artık anlaşılmış bulunmalıdır. Daha önce de gözlemlendiği gibi, bunlar reformun kolayca hasıraltı edilmesine yarayacak birer örtüdür.

Kukla olan düzenleyici organ

Önceki bölümler düzenleme konusundaki soruna da ışık tutmuştur. Eğer şirketin amaçlarının halkın amaçla-

rıyla aynı olduğuna inanılmaktaysa, düzenleyici kuruluşa, müdahale gereğini kanıtlama yükümlülüğü düşmektedir. Tersini gösterecek somut kanıt bulunmadığı sürece, devletin her türlü müdahalesinin kamu çıkarlarına aykırı olduğu varsayılacaktır. Böyle bir harekete, halk adına rahatça karşı çıkılabilir. Bu çok ciddi bir engeldir. Planlı sistemin, herhangi bir düzenleyici organı, kendi amaçları doğrultusunda en azından bir dereceye kadar ele geçirebilmesini beklemek yanlış olmaz. Düzenleyici kuruluşların, düzenleyecekleri sanayilerin elinde birer araç, birer kukla haline geldiğini pek çok kişi gözlemlemiştir. Bunun da normal olduğunu söyleyebiliriz.

Devletin planlı sistem içinde bir düzenleme yapabilmesi için, önce kamu amaçlarıyla planlı sistem amaçlarının arasında doğal sapma açısı bulunduğu ortaya konulup, düzenleme yoluyla bu açının kapatılmasının normal olduğu, istisna sayılmaması gerektiği anlatılmak zorundadır. Ayrıca devlet planlı sistemin gücü altından sıyrılmış olmak zorundadır. Bu noktaya az sonra yine döneceğiz.

Şirket demokrasisi denen şey

Yukardaki çözümlemelerin gösterdiğine göre, şirketi hissedarları ve yönetim kurulu yoluyla etkilemeye çalışmak da, onun şirket gururunu incitmekten başka hiçbir işe yaramaz. Böyle bir çabaya ancak bu işe hazır olmayanlar kalkışır. Büyük şirketlerde oylamalar hisse oranına göreler. Bu dağılım da, az sayıda büyük hisse sahibinin, çok sayıda küçük hisse sahiplerini her zaman bastıracağı anlamına gelir. Şirket demokrasisi denilen şey, bir bakıma New York eyaletinde uygulanacak bir seçime benzetilebilir. New York bankalarında görevli olanlarla Rockefeller ailesinin oyları bir yana toplansa, diğer yanda da tüm geri

kalan New York vatandaşlarının oyları bulunsa, güç ancak eşit dağılmış olurdu. Yani temsilcilerin çoğu vatandaşlar tarafından seçilmiş sayılmazdı. (2)

Durumu bir şirkete uyguladığımızda, halkın temsilcisi seçilse bile, elinde hiçbir güç bulunmaması gibi talihsiz bir durum da vardır. Teknostrüktür, daha önce de gördüğümüz gibi, bilgidен ve karara katılmış olmaktan kaynaklanan gücü elinde bulundurmaktadır. Olgun bir şirkette, bu güce karşı, ayda birkaç saatlik yönetim kurulu toplantılarıyla hiçbir şey yapılamaz. Çoğunluğun güç sahibi olmadığı yönetim kurulunda azınlık olmak, pek de egemenlik duygusu veren bir durum değildir. İşte halk temsilcisi olarak o kurula girenin durumu da budur.

Modern şirketin teknostrüktürü başka bakımlardan atak ve yenilikçi olmakla birlikte, siyasal konularda asla serüvenci değildir. Eğer öyle olsaydı, her büyük şirketin yönetim kurulunda bir kadın, bir siyah, bir çevre bilimcisi, bir tüketici temsilcisi ve bir de adanmış güvenlik uzmanı bulunurdu. Bunların hepsi ayda bir ya da üç ayda bir, yönetim kurulu toplantısına gelir, derin ve anlamlı sorular sorar, gözlemlerinin değerini takdir eden cevaplar alır, bundan böyle uyarılarına dikkat edileceğine ilişkin vaatler koparırlardı. Ama yine de bir sonuç çıkmazdı. Bu yeni

-
- (2) Son zamanlarda «Proje GM» adı verilen ve General Motors Şirketini hissedar oylarıyla etkileyip bazı basit sosyal reformlar yaptırmayı amaçlayan girişimde, tüm çabalara rağmen pek az oy elde edilebilmiş, hiçbir oylamada yüzde üç oranı aşılamamıştır. Bkz: Donald E. Schwartz, «Yeni Şirket Amaçlarına Doğru: Toplumla Birarada Yaşamak.» («Toward New Corporate Goals: Co-existence with Society»), *The Georgetown Law Journal*, Ekim 1971, Cilt 60, Sayı 1 s. 57'den. General Motors sonunda bir dereceye kadar ödün verdi, yönetim kuruluna pek saygın bir siyah başkan seçti. Profesör Schwartz bu konuda, «Oylama dışında alınan sonuç çok etkileyiciydi,» demektedir. Kolay memnun olan insanlardanmış anlaşılan...

ayarlamamanın da etkisiz olduğu keşfedilinceye kadar, planlı sistem yine huzur içinde olurdu.

Neden kamu mülkiyeti?

Önceki bölümlerde, çare olarak sosyalizmin rolüne değinilmiştir. Sosyalist, tıpkı Amerikalı liberal gibi, güçlülük konumlarını çekici bulur, oraya doğru gider. Onun güç kullanılmasına bulduğu çare kamu mülkiyetidir. Bu da tıpkı antitröst uygulaması gibi, gücün bulunduğu alanlardaki azgelişmişliğe çözüm bulamaz, işçilerin sömürülmesine de çare olamaz. Nedeni, bu alanlarda böyle şeylerle enaz karşılaşılmasıdır. Ayrıca özel kesimin uyguladığı gücün çaresi, hele de güç uygulanmasında devlet bir araçsa, herhalde kamu mülkiyeti olamaz. Tıpkı düzenleme konusunda gördüğümüz gibi, önce devletin özgür kalması, planlı sistem baskısından çıkması gerekir. Buna ek olarak, güç sorunu özel örgüt oluşundan değil, örgüt oluşundan doğmaktadır. Tüm örgütler, dışardan ve yukardan gelecek müdahalelere karşı koyarlar. Hepsinin amaçları, üyelerinin çıkarlarına hizmet eden amaçlardır. Örgütü devlet devralmadan önce sözkonusu örgütün tutumu budur, devlet devraldıktan sonra da yine bu olacaktır. Hele de iş alanı teknikse, gücü bazı bilgileri tekel olarak elinde bulundurmaktan kaynaklanıyorsa, bu durum daha da geçerlidir.

Amaçlar farklı olabilir. Kamu kuruluşu özerkliğini korumak için enaz bir kazanç düzeyi tutturmak zorunda değildir. Belki teknolojik yaratıcılık, büyümeden bile daha önemli hale gelebilecektir. Ama üyelerinin çıkarları doğrultusunda amaçlar seçme eğilimi özel kuruluşunkinden az olmayacaktır. Bu amaçların halk amaçlarıyla bağdaşacağı da daha garanti değildir. Son zamanlarda Atom Ener-

jisi Komisyonunun kamu çıkarlarını kollamadığı konusundaki yakınmalar, hemen hemen General Motors'la ilgili aynı yakınmalar kadar fazla olmuştur. Amchitka atom deneyi konusunda komisyonun kayıtsızlığı, General Motors'ın otomobil güvenliği ya da egzoz sorunu konusundaki kayıtsızlığıyla hemen hemen aynı düzeydedir. ABD Savunma Bakanlığının, Amerikan Telephone and Telegraph Şirketi kadar kamu baskısı altında olmadığı düşünülür... ama işte bu doğrudur.

Ne var ki, gücün kullanılması doğru tanımlandığı zaman bunların hiçbirisi kamu mülkiyetinin rolünü **tam** dışlayamaz. Bir yerde kamu ve özel örgütler birbiriyle simbiyotik ilişkiye giriyorsa, bu karşılıklı beslenmeden bir güç doğmuş demektir. İşbölümünün lobiciliğe izin vermesi, siyasal fonların seferber edilmesi, siyasal eylemin sendikalarca ve yerel yetkililerce teşvik edilmesi, yasama organına ulaşma olanağı, kamu ya da özel herhangi bir örgüt aracılığıyla istihbarat bilgilerinin yönetimi gibi şeyler işe çok yarar. Bu açıdan, daha sonra da göreceğimiz gibi, kamu mülkiyeti önerisi çekici görünmektedir. Devlet planlı sistemin etkisi altından sıyrılıp serbestledikçe, kamu mülkiyeti görüşü daha da güçlenir. Öte yandan piyasa sisteminin bazı önemli kesimlerinde gücü harekete geçirememek, kaynaklara komuta edememek söz konusu olduğunda, kamu mülkiyetinin gerekli, hatta **kaçınılmaz olduğunu** da az sonra göreceğiz.

Sosyalist olan ya da olmayan planlamanın son amacı aynı

Sovyet ve Çin ekonomilerine gelince, doktrinlendirme konusuna verilen önem tüm gözlemcilerin dikkatini çekmektedir. Doktrinlendirme yoğun bir çaba gösterilerek ya-

pılmakta, devletin amaçlarına rıza ve adanmışlık sağlanmaya çalışılmaktadır; o amaçlar da planlama amaçlarıdır. Bu eğilimin sırf buralara özgü olmadığını artık görmüş bulunuyoruz. Amaçları kabul ettirmek tüm planlı sistemler için zorunludur. Sosyalist olmayan devletlerde planlı sistemin bu kabulü kazanmak için uyguladığı teknikler, neo-klasik görüşleri işleme, elverişli toplumsal erdemi tanımlama, reklam ve diğer doğrudan propagandayı uygulama, saygın yetke tarafından neyin iyi olduğu yolunda düşünceler yerleştirilmesini sağlama gibi şeylerdir ki, bunların hepsi de komünist ülkelerde uygulananlardan çok daha saklı gizli biçimde yapılır. Ama son amaç ve ihtiyaç, onlarınına çok benzer. Planlama planlamadır, planlayanların amaçlarını halka kabul ettirmek de şarttır.

Birinci adım : İnancın özgürleştirilmesi

Demek ki, reformun birinci adımı, inancın özgürlüğe kavuşturulmasıdır. Bu olana kadar, kamuyu teknostrüktürün ve planlı sistemin amaçlarının etkisinden kurtarıp kendi amaçları doğrultusunda harekete geçirme olanağı yoktur. Planlı sistem aksi halde yine kendi amaçları peşinde koşacak ve bunu yaparken, bu amaçların kamuya en iyi hizmet eden amaçlar olduğu inancının koruması altına sığınacaktır. Gelişmede eşitsizlik, gelirden eşitsizlik, kamu harcamalarının eşitsiz ve garip dağılımı, çevreye zarar, ayırımı ve etkisiz istikrar sağlama politikaları sürüp gidecektir, çünkü bunların kaza sonucu bazı hatalardan ya da sui generis hatalardan başkasını içermediğine inanılacaktır. Kamu amaçlarıyla planlı sistemin amaçları arasında sistemsel bir çelişki bulunduğuna inanılmadığı sürece, kamudan yana hiçbir sürekli çaba mümkün olmaz.

Devletin özgürleşmesi ve Yeni Sosyalizm

Bundan da önemlisi, devlet hep planlı sistemin yanında kalır. Aşağıda anlatılan reformlarla daha başka reformların yapılması, ancak planlı sistem elindeki devletin yerine bir halkçı devletin geçmesiyle mümkün olabilir.

Devletin özgürleşmesi, içgüdüsel olarak bilindiği gibi, yasama kanalıyla olur. Kamu amaçlarını teknokratik amaçlara karşı seslendiren, devletin bu organıdır, yoksa yürütme organı değildir.

Devlet kendini kamu amaçlarıyla özdeşleştirince, devletin eylemini gerektiren o reformlar da yapılabilir. Bu iş mantıksal olarak üç bölüme ayrılır. Önce piyasa sisteminin gücünü ve becerisini radikal biçimde artırmak, gelişmesini planlı sisteme göre olumlu biçimde yükseltmek, böylece iki sistem arasındaki gelişme eşitsizliğini gidermek gerekir. Bunu yapmak için planlı sistemle piyasa sistemi arasındaki kazanç eşitsizliğini azaltmak, piyasa sisteminde pazarlık gücünü artırmak ve piyasa sisteminin planlı sistem tarafından sömürülmesini önlemek gerekir. Buna burada Yeni Sosyalizm denmektedir. Koşullar yeni sosyalizmi, çoğu kişinin sandığından daha güçlü biçimde oluşturmuştur bile.

Bundan sonra, planlı sisteme uygulanacak politikaya sıra gelir. Bu da, o sistemin amaçlarının disipline edilmesi, bu amaçların kamu çıkarlarını tanımlamasıyla yetinmek yerine o amaçlara hizmet etmesini sağlamak demektir. Bunu başarmak için aşırı gelişmiş alanlarda kaynak kullanımını sınırlamak, devletin kaynaklarını yeniden yönlendirip, planlı sisteme değil kamuya hizmet etmesini sağlamak, çevrenin gerektirdiği daha yüksek amaçları yerine getirmek, teknolojinin teknokratik yapıya değil, kamuya hizmet etmesini başarmak gerekir. Reform stratejisin-

de atılacak adımların ikinci grubunu da bunlar oluşturmaktadır.

İki ekonomiyi yönetmek

Son olarak, ekonominin yönetilmesi gerekir. Sorun, bir tek ekonomiyi değil, iki ekonomiyi yönetmektir. Birincisi piyasaya bağlı olan ekonomi, ikincisi de şirketler tarafından planlanmış olan ekonomidir. Bu yönetim, reform genel stratejisinin başarısı için gerekli son adımdır.

Bu konularda eyleme geçmenin yeni bir şey olacağını da hiç kimse sanmasın. Çözülecek sorunlar gerçektir. Onları çözülmeden bırakmaktan doğacak tedirginlikler ve acılar da gerçektir. Dolayısıyla hemen her olayda, yaptığımız bu çözümlemenin sonuçlarına uygun birtakım önlemler zaten uygulama gereği olarak alınagelmektedir. Bizim yaptığımız önerinin bazı olaylardaki yeniliği, yalnızca neoklasik düşüncenin yerleşmiş biçim ve yöntemleriyle çelişkili olmasındadır, koşulların ve sağduyunun zaten uygulamada bizi yönelttiği yola kuramsal bir temel sağlamaktadır.

XXII. İNANCIN ÖZGÜRLEŞMESİ

İnancın özgürleşmesi reform için gerekenlerin en zorudur ve başka her şey de ona bağlıdır. Zor olmasının nedeni, inanca dayalı gücün tek başına bir otoritesi olmasındandır. Tam etkili olduğu zaman bu güç kendini zayıflatacak her düşünceyi yapısı gereği safdışı bırakır. Ayrıca bu tür güç hoş bir duygu da olabilir. Bireyin zihinsel faaliyet ve karar gibi acılardan uzak, girip saklanabileceği bir sığınak olabilir. Başka bir benzetmeyle açıklarsak, Tolstoy'un mutlu askerinde olduğu gibi, kişisel sorumluluğun hepsi birliğe devredilmiştir. Herkesin uygun adımla yürüdüğü davul sesleri, başkalarının davullarından çıkmaktadır. Şimdi yapılacak şey, insanları kendi hizmetlerinde değil, planlı sistemin hizmetinde çalıştıran öğretilerden kurtulup özgürleşmektir. Koşulların da yardımı vardır, çünkü daha önceki bölümlerde gösterildiği gibi, bu boyun eğmenin uygulamadaki sonuçları olan gelişmede eşitsizlik, gelirden eşitsizlik, tehlikeli silahların çoğalması, çevreye ve kişiye tehlike biçiminde belirmekte ve bunların verdiği acı giderek artmaktadır. Acı ve tedirginlik, insanı soyut tartışmalardan daha kolay inandırır.

Karşı çıkılan inanç, planlı sistemin amaçlarının kişi-

nin amaçlarıyla aynı olduğu inancıdır. Planlı sistemin gücü, kendi amaçlarına hizmet eden her türlü kamusal ve özel eylemin aynı zamanda tüm kamu amaçlarına da hizmet ettiği inancının yerleştirilebilmesinde yatar. Bu da, (özellikle planlı sistem tarafından) üretilen malların tüketilmesinin mutluluk getireceği, erdemli bir davranış sayılacağı inancının yaygın biçimde kabul edilmesine bağlıdır. Bu sağlandı mı, artık hiçbir şey bu amaçtan önemli sayılmaz.

Örnek alınacak işçi ve yönetici

Erdemli olan şey, planlı sistemin amaçlarına yarayan şeydir. İyi bir aile reisi, belli bir kazanç elde etmek için çok çalışır ama o kazanç hiçbir zaman ailesinin ihtiyaç duyduğu şeyleri almaya yetmez. O şeyler her zaman onun gelirinin biraz üzerine çıkar. Eğer adam niteliksiz işlerden birinde çalışıyorsa, zaten ele geçmiş durumdadır ve kendisine fazla mesaj yapma fırsatı verildiğinde bunu sevinerek kabul eder. Şu an için yeterli param var deyip çalışmayı kesecek, vaktini boşa geçirecek diye bir korku yoktur. Son zamanlarda otomobil montaj işlerinde çalışan işçiler izinlerini uzatmayı huy edindiler, avlanmanın, balıkçılığın, aylıklığın ve içkinin zevkini daha çok çıkarma peşine düştüler. Bu zevklerin hiçbiri, tek başına alındığında kötü bir şey sayılmaz ama... para kazanmak yerine bunların tercih edilmesi ağır biçimde kınanmaktadır.

Eğer birey meslek sahibiyse ya da yöneticiyse, yukarıdaki zorlanma daha da artar. Her şey bir yana, bu insan aynı zamanda bir örnektir. Bu yüzden çabalarında daha da adanmış olur. İyi yaşam standardına (bazen buna Amerikan yaşam standardı da denmektedir) adanmışlık konusunu, hele kendisi, asla ihmal edemez. Rahat davranışlı (sı-

kı çalıştırmanın tersi) bir yöneticiye kırk yılda bir rastlanır. Hele bohem yönetici, yani bir büyük şirkette çalıştığı halde basit bir evde oturan, partial giyinen, yemeği, eğlencesi sıradan olan bir kişi asla düşünülemez.

"Erdemli" ailenin yaşama yarışı

Aynı gerekli erdem kavramı aileye de uzanmıştır. Bu adamın eşi, eğer zamanını, mümkün olan en yüksek yaşam standardını oluşturan mal ve eşyaların alımına ve işlenmesine harcıyorsa, iyi bir kadındır. Erkek evlatların iyi olabilmeleri için, yeniyetmelik sorunları ne olursa olsun, belli bir yaşta durulup oturmaları, mühendislik, fizik, iş idaresi ya da başka yararlı bir şey öğrenmeye başlamaları ve yine böyle düşünen bir kadının yardımıyla «başarılı» olmaları gerekir ki, burada başarılı sözcüğünün anlamı da daha yüksek gelir ve tüketim peşinde koşmak demektir. Kız evlatlara gelince, çocuksu yıllarda bir süre sanatla uğraştıktan sonra, kılıklarına özenmeden ya da erkeklerle düşüp kalkarak yaşadıktan sonra bile, gün gelip annelerinin yaşam biçimine uyduklarında erdemli sayılırlar. Ailenin daha da erdemli sayılması için kamusal önlemleri desteklemesi beklenir. Yani vergi politikasını, hava ve su kirliliği konusunda mantıklı bir tutumu vb. Desteklenen bu önlemler toplumda sanayi için iyi bir iklim yaratmayı amaçlar. Ailenin giderek artan bir ekonomik büyüme vaat eden politikalara ve politikacılara yatkınlığı varsa, vatanseverlik ruhuyla güçlü bir ulusal savunmayı da benimsiyorsa, erdemlilik katsayısı daha da büyür.

Bu ailenin erdem ölçütleri her noktasında planlı sistemin amaçlarına uymakta, hizmet etmektedir. Bu erdemi egemen ekonomik gücün değişen isteklerine uydurma sü-

reci bile hayranlık uyandıracak kadar etkilidir. Bir zamanlar, gelirin tümünü kapitalist isterken, zavallı işçiye, yoksul ama sadık muhasebeciye alkış tutulur, böyle bir insanın yaşamının basit ama doyum verici olduğu söylenirdi. Şimdi artık büyüme planlı sistemin baş amacı haline gelince, hayranlık bol harcayanlara, bol tüketenlere, hatta doğru dürüst bir hayat standardı tutturalabilmek için borçlanmaya bile razı olanlara yönelmiştir.

“Eksantrik” ailenin yaşama bakışı

Başka türlü bir aileyi de düşlemek mümkündür. Diyelim ki, bu ikinci aile, kendine belli bir gelir düzeyini hedef olarak seçmiş, karı koca o enaz düzeydeki geliri elde etmek için çabaları paylaşıyorlar. Bu aile, boş ve aylak geçireceği zamanla tüketim arasında bilinçli bir sınır çiziyor. Özellikle kadını gizli hizmetçi durumuna sokacak fazla karmaşık araç gereçleri tüketimine sokmamakta direniyor. Çocukları için «yararlı eğitim» yerine, doyum verici bir öğrenimi yeğliyor. Bireysel zevk ve eğlenceler yerine toplu zevkleri seçiyor, dolayısıyla yaşama alanına sınırlı ya da diğer ekonomik faaliyetlerin sızmasına karşı çıkıyor. Vatandaş olarak, elinde zaten bol bol bulunan malların daha fazla üretilmesine o kadar da önem vermiyor. Ulusal saygınlık adına ya da askeri güç adına yapılan, kendisine doğrudan yarar sağlamayan harcamaları savunanlara kayıtsız kalıyor. Bu aileye resmen «kötü» deneceği söylenemez. Toplum bu aileyi dışarıya da itecek değildir. Ama bu aileye gösterilecek saygı ve ilgi temelde «eksantrik»liklerinden, «kendine özgü»lüklerinden kaynaklanacaktır.

Hayatın kabul edilmiş kalıbı ya da seçenekli ekonomik yaşam biçimleri

Anlamamız gereken şey, inançlarımızın ve elverişli toplumsal erdemin kendimizden değil, planlı sistemden kaynaklandığıdır. Bunu görebildikten sonra, başarılı hayatın pek çok türü olabileceğini kabul edebiliriz, başarılı ekonominin de bu seçeneğe fırsat tanıyan bir ekonomi olacağını görebiliriz. Gelirin ve tüketimin en yüksek düzeye kadar artırılması bu seçeneklerden ancak biri olabilir. Boş zamanın ve aylaklığın en üst düzeye çıkarılması da öyledir... tabii başkalarına bir maliyet yüklemekten yapıldığı sürece. Belli bir gelir ve tüketim düzeyi seçip, onu elde ettikten sonra zamanı başka ve çeşitli biçimlerde kullanmak da bir diğer seçenektir. Artan zamanın kullanılması elbette ki sayısız yolları ve seçenekleri vardır. Hayatın ve boş zamanın nasıl olabileceği, yaşa ve çağa göre değişir. (1)

Yerleşmiş inanca ve ona bağlı erdeme yapılacak herhangi bir saldırının, planlı sistem tutumunu ve ihtiyaçlarını temsil edenlerin hiç hoşuna gitmeyeceğini söylemeye bile gerek yok. Planlı sistemin amaçları doğrultusundaki inanca zincirlerle bağlanmış olanların da hoşuna gitmeyecektir. Biz hepimiz, kendi irademizin sahibi olmak gibi boş gurura kapılırız. Aslında daha önce değindiğimiz gibi, hayatı derinden derine düşünmek ve seçenekli ekonomik ya-

-
- (1) Gençlerin ancak tüketecekleri şeye yetecek kadar kazanmaya çalışması, örneğin bisiklet, otomobil almak, seyahate çıkmak gibi bir amaç için çalışması, sonra çalışmayı bırakıp bu elde ettiği şeyin zevkini çıkarması zaten çoktan beri kabul edilmiştir. Ama belli bir yaşa geldikten sonra bireyin «durulup oturması» saygınlık kazanması için şarttır, bunun da anlamı gelir ve tüketim artımını baş amaç edinmesi, yani planlı sistemin istediğini yapması demektir.

şam biçimlerinden birine karar vermek çoğu kişi için sıkıcı bir yük de olabilir. Hayatı kabul edilmiş kalıplara göre almak, düşünme ve seçmenin o korkunç maliyetinden iyidir ne de olsa.

İleri sürülecek bir nokta birçok aile, hatta belki çoğu aileler için, hayatın kabul edilmiş kalıbından başka seçeneklerin varolmadığıdır. Fiziksel ya da daha başka kurtulunmaz ihtiyaçların baskısı vardır, karın doyuracak kadar yiyecek, giyecek, konut, ilaç ve eğitim gibi şeyler zaten tüm enerjiyi süpürüp götürmektedir. Piyasa sistemindekilerin çoğu için bunu kabul etmek gerekir. Ama yine kabul etmek gereken bir başka nokta da, gelir arttıkça ihtiyaçların yine tüm enerjiyi süpürüp götürdüğü ve seçim yapma hakkını yok ettiğiidir. İşte planlı sisteminin sanatsallığı da buradadır. Bizim karşı koyduğumuz, bunun gerekli olduğu inancıdır. Geliri iyileştirmenin, özellikle de gelir dağılımını iyileştirmenin ana amacı, fiziksel ve benzer ihtiyaçların baskısından kurtulup, kendi ekonomik yaşam biçimini kendi seçebilecek insanların sayısını artırmaktır.

Eğitimin koşullandırması ve gizli varsayımlar

İnanca saldırının ilk adımı, şu anda geçerli olanı efsanenin kaynak noktasını göstermektir. İkincisi de, bu efsaneyi sürdürmeye yarayan belirli araçları tanımlamak, etkisini yok etmektir. Bu araçlar dört tanedir.

1. Bugünkü ekonomi öğretimi: Bunun rolüne yeterince değindik. Günümüzdeki ekonomi eğitiminin hizmeti anlayış sağlama yolunda değil, planlı sistemin amaçları doğrultusundadır. Çok masum niyetlerle de olsa, bireyi nasıl yönetildiğini anlamaktan alıkoyan, görüşlerini planlı

sistemin görüşlerine uydurmasını sağlayan bir eğitim olarak programlanmıştır. Bugünkü inancın kıskacını kırmanın ilk adımı, inancı sağlayan okul eğitiminin etkilerini görüp tanımaktır. Ekonomi öğrenen herkesin aklında bu nokta sağlam biçimde işlenmiş olmalıdır.

2. **Günümüzdeki eğitim sisteminin yönlendirilişi :** Neoklasik ekonominin açık öğretilerine paralel olarak, çağdaş eğitim sisteminin gizli varsayımları da sözkonusudur. Bunlar genel anlamda, gelir ile tüketimi «başarı» kavramına bağlamaktadır. Fen, mühendislik, işletme ve hukuk öğretilerini yararlı diye nitelendirilir. Sanat eğitimi ise, hele de yaratıcı nitelikteyse, bir süs ve eğlence sayılmaktadır. Planlı sistemin işine gelen, standart sayılır. Geri kalanı, eğitim genel tutumu içinde olumsuz olarak, ama «uygar insan bunsuz da kalmamalı» biçiminde tanıtılır. Oysa eğitimin bir toplumsal koşullanma olmaktan çıkarılması eğitimcilerin en başta gelen sorumluluğudur. Bu da, yararlı ve yararsız öğretiler diye ayırım yapmaktan vazgeçmek, toplumsal başarının bir ekonomik standardı olduğu izleniminden uzak kalmak demektir.

İsteksiz kabul yerine direnme

3. **Açık iknaya bugünkü tepki :** Reklamlara ve üreticilerin diğer satın aldırma biçimlerine bugünkü tepki genel olarak isteksiz bir kabuldür. İşe abartma karıştığı zaten varsayılır, yalancılık ve aldatmanın varlığından da kuşkulandır. Ama yine de teslim olmaktan bir zarar gelmeyeceği düşünülür. İncanın özgürleşmesi, planlı sistemden gelen tüm ikna biçimlerinin üzerine çıkmayı gerektirir. Çünkü bu çabalar, teknostrüktürün amaçlarını bireye kendi amaçlarıymış gibi kabul ettirmektedir. Demek ki, özgür kalmak isteyen birey, buna teslim olamaz. Direnmek zo-

rundadır. Satın alma, davranış ve inanç konularındaki iknaya düşünmeden teslim olan her kişi, kendinden bir şeyleri planlı sistemin amaçlarına bağışlıyor demektir. Teslim olmamakta direnip sebat etmek, aynı zamanda kitle iletişim sistemlerinin bu iknanın gelirine bağımlı olması durumuna da son verecek, bu açıdan da yararlı olacaktır ki, buna az sonra tekrar değineceğim.

Kamu politikasında "sahibinin sesi"ne dikkat

4. **Kamu politikasının çizilmesi:** ABD'de neyin akıllıca olduğu, vergide, harcamalarda, askeri konularda, dış politikada neyin ne olduğu yolunda ağırlıklı sesi olanlar (seçim mekanizması dışında) üç gruptur. Biri devletin yönetim organındaki bürokrasi, biri büyük şirketler dünyasındaki bazı mürekkep yalamışlar (çoğu avukat), üçüncüsü de üniversitelerdir. Bunların hepsinde, ama özellikle ilk ikisinde, planlı sistemin etkisi çok stratejiktir. Planlı sistemin, devletin yürütme organıyla simbiyotik bağları vardır. Mürekkep yalamışların varlığının nedeni de planlı sistemin ihtiyaçlarını seslendirmektir ki, bunu yaparken teknolostrüktür üyelerinin benimseyemeyeceği bir tarafsızlık havasına bürünebilirler. Bunların gücü her gün «saygın çevre»ye yapılan atıflarla onurlandırılmaktadır. Üniversiteler, önce de değinildiği gibi, hem destekleyen, hem saldıran tutumların kaynağıdır. Kişiliğe verdikleri değer, bu insanların planlı sistem amaçlarına karşı kuşku duymasına yol açar. Ama okul eğitimi, özellikle ekonomi ve siyasal bilimler dalında planlı sistemi desteklemektedir.

İnancın özgürleşmesi için devletin yönetim organından ve şirketler dünyasının mürekkep yalamışlarından kaynaklanan her türlü politikanın, tersi kanıtlanmadıkça,

planlı sistemin ihtiyaçlarına hizmet ettiği varsayılmalıdır. Kimse bu hizmetin bir komplo olduğunu, kötü bir şey olduğunu ya da kasıtlı yapıldığını sanmaya kalkışmasın. Bu savların çoğu pek dürüst kimselerden çıkacak, bu kişiler planlı sistemin amaçlarıyla kamu amaçları arasında farklılık olduğundan kesinlikle haberdar olmayacaklardır.

Bu işe politikadan fazlası da karışmaktadır. Kamu politikasındaki ağırlıklı sesler nasıl planlı sisteme hizmet ediyorsa, aynı şeyin kamu ahlakı konusunda da geçerli olduğunu hatırlamak çok önemlidir. Kamuoyunca tanınmış kişilerin özel davranış konusundaki sözleri, çalışma alışkanlıklarına, çalışma saatlerine, disipline, tüketici olarak özel davranışlara değinen ve son zamanlarda iş ahlakı diye adlandırılan konuda yaptıkları yorumlar yine genellikle planlı sistemin sesi olacaktır. İnancın özgürleşmesi için bunun da böylece bilinmesi gerekir.

Planlı sistemin amaçlarının kamununkilerden farklı olduğunu tanımlama konusundaki politika ihtiyacına az sonra yeniden değineceğim.

Neden doğrudan saldırı değil?

Planlı sistemin gücü, inanca ulaşabilmesindedir. Aca- ba inancın özgürleşmesi, inancı etkileyen ya da kontrol eden araçlara daha doğrudan bir saldırıyla sağlanamaz mı, diye bir soru ortaya atılabilir. Neden neo-klasik ekonomiyi yasaklama, reklamları kaldırma, planlı sistemin televizyon ve diğer kitle iletişim araçları üzerindeki gücünü kırma, eğitim kaynaklarını fen ve mühendislikten sanata kaydırma yoluna gitmiyoruz, diye sorulabilir.

Eğer doğrudan yapılacak eylem sonuç verecekse, yavaş ve dolambaçlı yolu seçmek savunulamaz. Ama gücün kaynağı inanç olduğu zaman, saldırının inanca yapılması ge-

rekir. Yasa çıkarmakla anlayış sağlanamaz. Hem burada daha derin bir ilke de vardır. Planlama her zaman için inancı kontrol etme olanaklarını arar. İnsanların düşünce ve hareketlerinin, planlamacıların işine geldiği gibi olmasını amaçlar. Sovyet yöntemi ekonomilerde bunu resmen yasa çıkararak yaparlar. Ama zamana göre plancıların ihtiyaçları değiştikçe değişen bir sınır çizgisi de vardır. Batı tipi ekonomilerde planlı sistemin ihtiyaç duyduğu inanç, liberalizm adına sağlanır. Bu inanç, sağduyulu kimşelerin bilimsel eğitimden geçtikten sonra varacağı sonuçlardan oluşan bir birikim olarak görülür. Planlı sistemin işine gelmeyen inanca baskı yapılmamaktadır. Yapılan, ona ya hiç aldırmış etmemek, ya eksantrik diye damgalamak, ya bilimsel değil, demek, ya gözlem ve deneyleri eksiktir ya da bir başka değersiz yanı vardır, diye suçlamaktır.

Baskı yöntemi pratik ve yasal bir politika olsaydı...

Ama liberalizm, elverişli inancın paravanıdır diye, liberalizm kötü demek değildir. Aranması gereken çare, inanç yaratma tekniklerinin liberallik dışı bir tutumla baskı altına alınması değil, bu inançlara karşı gerçek liberal bir direniş yaratılmasıdır. İnsan neo-klasik ekonomiyi yasaklamaz; yalnızca onun ne amaçla kullanıldığını gösterir, onun yerine koyabileceği bir başka şey arar. Reklamları yasaklamak da olmaz. İnsan ikna olmamaya çalışır. Fen ve mühendislik aleyhine yasa çıkarılmaz... yalnızca bunların sanat dallarından daha saygın oluşunda planlı sistemin parmağı teşhis edilir.

Bu hem liberal çaredir, hem de büyük olasılıkla... tek çaredir.

Eğer baskı yöntemi pratik ve yasal bir politika olsaydı, planlı sistem aleyhine kullanılmadan önce, planlı sistem adına kullanılırdı. İnancın özgürleşmesi de ilk duyunca sanıldığı kadar uzak ve kuramsal değildir.

Yaygınlaşan kuşku ve güvensizlik

İnsanlar reklamların ve diğer ticari ikna malzemesinin kendilerini planlı sistemin boyunduruğuna alma amacında olduğunu, onları kendilerine ait olmayan amaçların hizmetine almaya yönelik olduğunu görünce, bu işin etkisini kaybetmesi çok büyük bir olasılıktır. Etkisini kaybedince, artık kullanılmaz olur. Tüketiciler o zaman dergilerin, televizyonun, gazetelerin gerçekten parasını ödemek zorunda kalırlar. Kitle iletişim araçları da artık planlı sistemin amaç ve değerlerinin hizmetinde olmaktan çıkar. Bu gelişmenin daha şimdiden epey ilerlemiş olması o kadar da imkânsız değildir. Reklama dayanan dergiler yavaş yavaş ortadan kayboluyor. Yaşayabilenler hep gelirlerini okurlardan toplayanlar oluyor. (2) Bunun yanı sıra, reklamlara yer vermeyen, abonelerine yayın yapan kablolu televizyonların kazançları, reklamlarla yaşayanlara göre yükselmektedir. Bir zamanların fen ve mühendislik modasının sanayi amaçlı olduğu konusunda en azından bazı sezgiler vardır. Son yıllarda neo-klasik ekonomi tarafından yerleştirilen inançlara karşı yaygın bir başkaldırı gözlemlenmektedir. Bunlar yetmiyormuş gibi, saygın çevre-

(2) Bu kuşkunun bir başka göstergesi de, reklamlarda gerçeğin yansıtılması yolundaki giderek artan ilgi, Federal Ticaret Komisyonuna, Gıda ve İlaç İdaresine ve enaz güvenlik ve gerçeklik standartları getirmekle yükümlü diğer kuruluşlara bu konuda yapılan başvuru sayısının artmasıdır.

den gelen görüşlere karşı birtakım cesaret verici kuşkular da artmaktadır. 1966 yılında Louis Harris tarafından yapılan bir kamuoyu yoklamasında kendilerine soru sorularlardan yüzde 55'i, ülkenin sanayi liderlerine «büyük güvenleri» olduğunu söylemişlerdi. 1971 yılında böyle diyenlerin sayısı yüzde 27'ye inmiştir. Bankacılara güven yüzde 67'den 36'ya inerken, eğitim liderlerine güven 51'den 37'ye, başta gelen bilim adamlarına güven 56'dan 32'ye, reklamcılara güven de 21'den 13'e inmiş bulunmaktadır. (3) Hiç kuşkusuz, Vietnam Savaşının yarattığı düş kırıklığı bunda bir etkidir... çünkü askeri liderlere güven de yüzde 62'den yüzde 27'ye düşmüştür. (4) Bütün bu gelişmeler sağlıklı bir gidişe işaret etmektedir.

Gençlerin tüketim standartlarına başkaldırısı

Ayrıca son on yıl içinde, özellikle gençler arasında (ya da bu insanlar henüz gençken), gelenekleşmiş tüketim standartlarına karşı yaygın bir başkaldırma hareketi görülmüştür. Giyim, görünüm, eğlence, yaşama koşulları ve kişisel sağlık önlemleri bundan etkilenmiştir. Buna koşut olarak, yerleşmiş meslek seçimlerine tutkunluk da değişmiştir. Bu davranışın gerisinde, o mesleklere girenlerin kendi amaçları dışındaki amaçlar için kullanıldığıyla ilgili bir içgüdü sezmemek mümkün değildir. Davranış deği-

(3) **The Progressive**, Aralık 1971, s. 13.

(4) Daha önce askeri malların kamusal talebini yönetmenin mantığı hep Sovyetler Birliği'yle başabaş kalabilmek ya da daha soyut kavramlar olan ulusal saygınlığı ve askeri güvenliği sağlamaktı. Bu ileri sürülenler pek evrensel olarak kabul edilmese bile, insan zekasına açıkça meydan okuyan bir şey değildi. Ancak Vietnam Savaşını haklı gösterme nedenleri ise asla inanılır gibi değildi.

şikliği daha çok orta ve üst gelir sınıflarından ailelerin çocukları olan gençlerde gözlenmiştir. Rekabet edencesine daha yüksek tüketim standartları peşinde koşmaya adanmış kısır bir hayat da en belirgin şekliyle bu ailelerde ortaya çıkmaktadır. Alınan malların yararı enaz marjinal ivedelikte olduğundan, elde etme yarışı çok yapmacıklı davranış ve tutumlarla zorlanmaktadır. (5)

Başkaldırı 1960'ların sonlarında, yani nispeten yüksek istihdamlı, hızlı gelir artışı kaydeden yıllarında gelişip önemli bir çapa ulaşmıştır. Koşulların oldukça rahat olması, kolay iş bulup gelire kavuşulabilmesi, yarım gün çalışmayı getirmiş, genelde rahat bir ekonomik disipline yol açmıştır. Geliri tümünden yitirme yaptırımına katlanmaksızın başkaldırıya katılmak mümkün olmuştur. Oysa sistemin amaçlarına uymayanlara uygulanan klasik ceza, gelirin tümünden kaybidir.

- (5) Böyle bir başkaldırının varlığı, Charles Reich'in çok tutulan eseri **Amerika'nın Yeşermesi** (The Greening of America) adlı kitabının konusuydu (New York, Random House, 1970). Profesör Reich'in kitabında bazı hatalar bulunmakta, bu arada öngördüğü ekonomik sistemin yapısında ve güdülenmesinde pek açık olmayan bölümler de görülmektedir. Ama yine de çabaların ikna yoluyla gelen rekabetçi tüketimin komutasında olduğu bir ülkenin gençlerindeki hoşnutsuzluğu doğru biçimde sezmıştır. Kitabı tutanların sayısı da, saldıranların hırçın tutumu da, yazarın duyarlı bir sinire dokunduğunu ortaya koymaktadır. Belli ki yazar, yerleşmiş düzenin komuta mekanizmasını tehdit etmiştir. Bu arada, yerleşmiş inancı savunanların her saldırıyı suçlamak için «bilimsel açıdan eksik, dolayısıyla entelektüel bakımdan yetersiz» dediklerini, bunu standart (ve çok etkili) bir silah olarak kullandıklarını da söyleyelim. Aynı silah benim yukardaki görüşleri ortaya attığım ilk kitaba (**Refah Toplumunu**, Boston, Houghton Mifflin, 1958) karşı da, pek başarılı olmakla birlikte kullanılmıştır. Kullanılışı bilinçli bile olmamaktadır. Zihinsel kapasitesi en sınırlı olan bilim adamları genellikle en atak saldırılarda bulunmaktadırlar. Bunun nedeni, elverişli inancın kısılcına onların sınırsız biçimde kısılmış olmasından, başka bir seçeneği görececek durumda bulunmamalarındandır.

Her şeyden önce kontrolün ne yolla ve hangi amaçla yapıldığı anlaşılmalı

İnancın özgürleşmesi kesinlikle başlamıştır, ama şu ana dek karşısına ciddi engeller çıkmıştır. İnancı kontrol eden güçler yeterince tanımlanmış değildir. Kontrolün amacı da pek tanımlanamamıştır. Hatta tekniklerinin tanımı da tam değildir. Ayrıca planlı sistemin disiplininden kurtulmanın, her tür disiplinden kurtulmak anlamına gelmediği, yalnızca daha da sıkı olan özdisipline geçiş demek olduğu tam anlaşılmış değildir. Ama başkaldırının niteliği belirlenip netleştikçe, yayılmasının artacağı kesindir. Geçmişte bunun örnekleri de vardır. Geçen yüzyılın son yıllarıyla bu yüzyılın ilk yıllarında saygın çevreden, diyelim ki bankacılardan, ağırlığı olan gazetelerden, ABD Senatosunun saygın üyelerinden gelen her fikre kuşkuyla bakmaya yol açan bir içgüdü yaygındı. Bu tür fikirler kapitalist amacı yansıtıyordu. Zengini daha zengin etmeye dönüktü. ABD’de halkçıların, İngiltere’de ve Avrupa kıtasında sosyalistlerle sosyal demokratların derin inancı bu yoldaydı. Otuzlu yılların ortalarında saygın görüşlerin hemen hepsi Roosevelt’e ve Yeni Yönetim’e karşı bir tutuma büründüler. Halkın içgüdüleri de hemen Roosevelt’in haklı olduğu sezgisini edindi. Teknostrüktürün halk inancını yeniden kahramanca kazanabilme başarısı son otuz yılın eseridir. Saygın görüşlere duyulan içgüdüsel kuşkuyu bu dönemde silebilmiştir. Ama yine de, eskiden görülmüş olan kuşkuculuk yeteneğinin büsbütün kaybolmadığını düşünüp iyimserliğimizi koruyabiliriz.

Ayrıca insan zihninin yetkiye karşı bir direnişi vardır. Kendisinin hangi yolla ve ne amaçla kullanıldığını, kontrol edildiğini gördüğü anda, kesinlikle kontrolü reddeder.

XXIII. EŞİTLİKÇİ AİLE YUVASI VE ÖTESİ

Onu tümüyle özgürleştirmek ve erkeğe eşit kılmak için evişlerinin sosyalleştirilmesi ve kadının verimli ortak emeğe katılması gerekir. Kadınlar da erkeklerin ulaştığı mevkilere ulaşacak, bunun zevkine varacaktır.

LENİN
Kadınların Özgürleşmesi

Modern ekonomi, daha önce gördüğümüz gibi, (1) başarılı olmak için bir gizli hizmetkâr sınıfına ihtiyaç duymaktadır. Tüketimin sınırsız denilebilecek biçimde artışı için, bir hayli yönetim emeği gerektiğinden, bu iş ancak bu sınıf sayesinde mümkün olabilmektedir. Planlı sistemin en büyük başarılarından biri, kadınlara bu gizli hizmetçilik rolünü benimsetmek, elverişli toplumsal erdemin en önemli göstergelerinden birine uymayı yerleştirmek olmuştur. Bu tür çalışmaları ekonomik hesaplardan çıkar-

(1) IV. Bölüm

mak, kadının ayrı kişiliğini aile kavramının içine gömmek, yapacağı fedakârlıkla bireysel seçimlerinden vazgeçmesini kimseye farketmemek yolunda neo-klasik öğreti öylesine başarılı olmuştur ki, bu genel eğilimi kadınların kendi gözünden bile saklayabilmiştir. Bugün artık çoğu kadının, ekonomi okudukları halde, kendilerinin ekonomik topluma nasıl bir hizmet verdiğini, nasıl kullanıldıklarını anlamaması mümkündür.

Ama kadınların kendi ekonomik rollerini kabul edişinde pek güven altında sayılmaz. Son yıllarda tüm sanayileşmiş ülkelerde, kadınlar arasında bir miktar tedirginlik, küçük çapta bir başkaldırı gözlenmektedir. Bu da, yaklaşımımızın doğruluğunu kanıtlamak yolunda bize bir işaret daha sağlıyor. Eksik olan yine her zamanki gibi, altta yatan ekonomik koşulları net biçimde görebilmektir. Burada da inancın özgürleşmesi reformun temel adımıdır. Kadınlar kendilerinin planlı sistem adına, tüketimi genişletmek için kullanıldıklarını anladıkları anda, bu role bağlılıkları herhalde kesinlikle azalacaktır. Ya da biz öyle umabiliriz.

Tüketim kararlarının verilişinde değişiklik

Bir ekonomik sistemin akla uygun amacı, cinsiyete bakmaksızın her bireyin toplumsal açıdan olumlu kişisel amaçlar seçmesine izin vermektir. Bir cinsin diğerine boyun eğmesi ne gereklidir, ne de böyle bir koşullanma olmalıdır. Bu gerçek, bugün kadınların bu haklardan yoksun bırakılması için kullanılan tekniklerle birlikte ele alındığında, aile yuvasında tüketim kararlarının veriliş biçiminde büyük değişiklikler gerekeceği görülebilir. Bu kararlar en azından, katılanlara getirecekleri idari maliyet açısından değerlendirilmek zorundadır. Yani kadın, yönetici olarak, hayat biçimi üzerinde kesin söz sahibi olmalı-

dır, çünkü asıl yükü o taşımaktadır. Ya da, eğer kararlar ortak olarak alınıyorsa, yönetim işleri, yani evde, eşyada, taşıtlarda gerekli temizleme, bakım, onarım veya sosyal işlerin yönetimi eşit olarak paylaşılmalıdır. Yukardaki yollardan hangisi seçilirse seçilsin, bugünkü tüketim düzeyinde büyük değişiklikler yaratacağı ortadadır.

Ama daha kolay ulaşılabilecek bir çözüm de, temel nedene saldırıyla sağlanabilir. Temel neden dediğimiz, ailede bir üyenin geliri getirip, diğerinin de o gelirin kullanışındaki ayrıntılara gözcülük etmesi kavramında yatmaktadır. Aile dediğimiz şey büyük ölçüde (ama tam ne kadar ölçüde olduğu bilinmez) ekonomik ihtiyaçlar nedeniyle oluşmuştur. Tarım ve el sanatları dallarında çok rahatlık sağlayan bir birimdir aile. Üretim ve tüketim kararları için merkezi sorumluluk, malların üretimi ve kullanımı için de yararlı işbölümü sağlamaktadır. Erkek tarladaki daha ağır işleri yapar ya da avlanmak, yiyecek bulmak gibi kahramanca işleri üstlenir. Kadın kümese bakar, giysileri diker. Sanayileşme ve kentleşmeyle, erkek ve kadın artık üretimin gerektirdiği işleri fiziksel güçlerine ve gösterebilecekleri uyuma göre paylaşmamaktadırlar. Erkek bir fabrikaya, bir büroya gidip ortadan kaybolur, kadın da yalnızca tüketimi yönetmekle meşgul olur. Bu geleneksel bir uygulamadır, iyi olduğu için seçilmiş gerekli bir işbölümü değildir. Tüketim basit düzeyde olduğu zaman, bir kişinin her iki işi birden yapması mümkündür. Ailenin daha başka amaçları olduğunu da inkâr etmemek gerekir. Bunlar arasında aşk, seks, çocuk yetiştirme sayılabilir. Bu durumda tüketimi yönetmek artık ekonomik bir gerek değildir. Ama yaşam standardı yükselmeye başlayınca, bu durum tüketicinin artmasını kolaylaştırmaktadır. Sanayileşmeyle, daha yüksek yaşam standartlarına kavuşmakla aile bağlarının zayıflaması da bunu güçlü biçimde onaylamaktadır

Evliliğin tuzak olmaktan çıkması için...

Buradan çıkan sonuca göre, ekonomik gelişmeyle birlikte kadının artık evliliği bir gerek olarak değil, geleneksel bir boyun eğme olarak görmesi beklenir ve özendirilir. Bu da planlı sistemin ihtiyaçları açısından, gelenek-görenekler yoluyla sürdürülür. Geleneksel aile kavramını reddedip, yerine bireysel kişiliğe daha uygun başka düzenler getirmek, herhalde birçok kişinin seçeceği, yeğleyeceği şeylerdir.

Bunun uygulamadaki anlamı şudur: Eğer kadınlar gerçekten bağımsız olacaklarsa, kendi gelirleri olmalıdır. Geleneksel ailenin dışında varlıklarını sürdürebilmeleri için bunun gerekliliği ortadadır. Ayrıca aile içinde de, kısa veya uzun dönemler için, bağımsız bir yaşamı mümkün kılar.

Böyle bir gelirin yanı sıra, aile yuvasındaki kararlar üzerinde artan bir güç sözkonusu olmaktadır. Tabii bireyin günlerini nasıl geçirmek istediğini en azından bir dereceye kadar yansıtan bir «çalışma» da birlikte gelmektedir. Bu çalışma belki doyurucu olmayabilir... iş çoğu kimse için doyurucu değildir, ama seçme olanakları hiç olmazsa ev içi yaşamındaki gibi (yani tüketim yönetilmesindeki gibi) kalıplanmış değildir. Evlilik artık kocaman bir tuzak olmaktan çıkar. Hoşgörülü bir toplum, kadının cinsel ilişkide, çocuk doğurmakta, çocuk büyütmede, süslenip püslenmekte, tüketimi yönetmekte bir zevk bulmasından ötürü onu suçlamamalıdır. Ama başka bir seçenek vermeyen toplumu herhalde suçlamak gerekir. Hele de mal üretenlerin işine geliyor diye bunu erdem sayan bir toplumu kesinlikle suçlamak şarttır.

Çocuklara profesyonel bakım

İş bulmakta eşit şans, yasaların desteğini gerektirir. Ayrıca yasaların yanısıra, bir dizi reformu da gerektirir. Bunların tümü yenidir diyemeyiz, çünkü sorun çözme içgüdüleri hastalığı çok önceden teşhis etmiştir. Dört noktanın özellikle önemi vardır.

1. **Çocuklara profesyonel biçimde bakılmasının sağlanması:** Bunun önemi üzerinde yorum yapmaya gerek yoktur. Ayrıca yerleşmiş başarı ölçütleri dikkate alındığında, çok da avantajlı bir ekonomik pazarlıktır. Çocuk bakım merkezlerinde bir tek insan, çok sayıda çocuğa profesyonel olarak bakar. Ailede ise, bir tek insan, bir ya da birkaç çocuğa, profesyonel olmayarak bakar. Emek gücünün artışına bu kadar doğrudan katkısı olan pek az kuruluş vardır. Profesyonel çocuk bakımının başka avantajları da sözkonusudur. Elverişli toplumsal erdem, şimdiki sisteme ana baba sevgisinin garip üstünlüğünü yorumlamaktadır. Sözü edilen ana baba sevgisinin sıkıntıyla, bıkkınlıkla, kayıtsızlıkla, itici kişilikle, alkolizmle, diğer psikolojik ve fizyolojik bozukluklarla sulanmasını ya da çocuğun bazı sorunlarını anlayamama gibi üzücü durumları hiç dile getirmemektedir.

Çalışma süresinde esneklik

2. **İş haftası ve iş yılı açısından daha büyük bireysel seçim olanağı:** Kadının, erkeğe gerekli olmayan bazı şeylere, örneğin doğum iznine ihtiyacı olacağı konusunda genel görüş birliği vardır. Kadınları işgücüne katmanın bir esneklik gerektirdiği de doğrudur. Ev yaşamının yeni koşullara göre bir çırpıda yeniden düzenlenmesi durumunda ortaya çıkan zorluklar, yavaş geçiş uygulandığı takdirde

sorun yaratma hızını kaybedebilir. Üç, dört günlük bir iş haftası ya da on beş yirmi saatlik bir iş haftası birçok kadın için geçiş dönemini kolaylaştırabilir, oysa bir anda normal iş haftasına uyma zorunluluğu onları durduran aşılmaz bir engel olarak belirebilir.

Esneklik için daha genel bir yol da vardır ki, bu her iki cins için ödüllendiricidir. Kişinin gelirle boş zaman arasında gerçek ve etkili bir seçme hakkı olması, ancak iş haftasının veya iş yılının uzunluğuna, kendi karar verme hakkına sahip olmasıyla ya da daha uzun süreler için ücretsiz izin alabilmesiyle mümkündür. Bu esneklik olmadığı zaman, standart iş haftasına ya da yılına bağlı kalınması şart olduğu zaman, tüm işçilerin gelir ve gelirin satın aldıklarıyla, boş zaman ve onun getirdiği zevkler arasında aynı seçimi yapacağı varsayılıyor demektir. Herkes aynı iş haftasını ve iş yılını isteyecektir. Bu barbarca bir varsayımdır, bireyselliğin bir başka inkâr biçimidir... oysa yerleşmiş ekonomi bireyselliği savunduğu iddiasındadır. Esneklik isteği, işçilerin fazla mesailerinde ve iş saatleri dışında başka işde çalışma tercihlerinde de kendini göstermektedir. Aslında sanayinin tekdüze iş haftasında ve iş yılında sürüp giden direnişi, yönetimin rahatlığına verilmiş bir ödündür, randıman açısından hayati olmakla ilgisiz bile yoktur. (2)

Teknostrüktürün erkek tekeli

(3) Teknostrüktürdeki daha iyi işlerin erkekler tekelinde bulunmasına son verilmesi : Uygulamada tekel bu-

(2) Bu konuyu Yeni Sanayi Devleti'nde de ele almıştım. 2. basım, Boston, Houghton Mifflin, 1971, s. 365-371.

gün için mutlaktır. 1989 yılında sanayide yılda 15.000 doların üzerinde gelir getiren işlerin yüzde doksan beşten fazlası erkekler tarafından üstlenilmişti. Bu bir dereceye kadar teknostrüktürün sağlam içgüdülerini yansıtmaktadır. Eğer teknostrüktür, geliştirme amacı olan büyümeyi başarılı biçimde gerçekleştirecekse, özel tüketimde ortaya çıkacak artışı yönetecek kadınlara ihtiyaç olacaktır. Bunu sezen teknostrüktür, kadınları kendi üyeleri arasına katmamakla ortaya sağlam bir örnek koymakta, onları gerekli olacak aile yuvası tüketimine saklamaktadır. Bu da, daha önce ele aldığımız bir noktayla, yani yüksek mevkideki iş yöneticisinin karısının kendini gururla becerikli bir ev yönetimine adanmasıyla tutarlıdır. Ama eğer ortada basit bir açıklama varsa, insan karmaşık açıklamaya yönelmeden önce dikkatli olmalıdır. İş hayatındaki erkek tekeli, bu işten yararlananlar için hoş bir gelenektir. Kadınların buna karşı çıkmaması, onların elverişli toplumsal erdeme koşullanmış olmalarındandır. Aile görevlerinin ve tüketimi yönetmenin asıl işlevleri olduğu kavramına inandırılmış durumdadırlar.

Zekâ niceliğine büyük katkı

Erkek tekeli isteyerek kırılacak değildir. Yasanın baskısına gerek gösterecektir. Şirket de artık piyasa boyunduruğunda olmanın bağımsızlığını öne süremeyeceğine (çünkü tüzel kişi olarak kabul edilmesi gerektiğine) göre, bu baskının uygulanmasını engelleyemez. Uygun uygulama, planlı sistemin tüm şirketlerinde (yani belli bir büyüklüğün üzerinde olanlarda) her maaş düzeyindeki kadın oranının, o şirketin tüm istihdamındaki kadın oranıyla eş olmasını istemektir. Bunun için bol bol zaman tanınmalıdır. Başka kapsamlarda, çeşitli meslekdaşlarıma yaptığım

önerilerde, şirketlere on yıllık bir planla, bu şartı o sürenin sonunda yerine getirme olanağı vermekten yana olduğumu belirtmiştim. ⁽³⁾ Bunun iş randımanına onarımı imkânsız zararlar getireceği ileri sürülemez. Tersine, kadınların erkeklerden daha aptal olmadığı, zaten teknostrüktürün bulabildiği zekâ niteliğinin her zaman sınırlı olduğu yaygın biçimde kabul edilmek zorundadır. Dolayısıyla böyle bir reform, bulunabilecek zekâ niceliğine büyük bir artış getirecek, hatta belki onu iki katına çıkarabilecektir.

Geçmişteki ayrımın etkileri silinmeli

4. Kadınlara gerekli eğitim fırsatının verilmesi: Bunun gereği ortadadır. Ama geçmişte uygulanan ayrım nedeniyle, eğitim kuruluşlarının, özellikle üniversitelerin ve profesyonel eğitim merkezlerinin bir süre için kadınlar lehine tercih uygulaması gerektiği, pek o kadar açıkça belli değildir. Oysa bunu yapmamak, geçmişteki ayrımı gizli biçimde sürdürmek demek olur. Yine aynı nedenden ötürü, teknostrüktürün üst düzeylerini kadınlara açık tutma konusunda yasal baskı olmalıdır ki, profesyonel okullarla diğer okullar böyle kadınların yetiştirilmesi konusunda baskıyı hissedebilsinler. Geçmişte uygulanan ayrımın etkileri silindikten sonra (aynı şey ırksal azınlıklar için daha bile acı biçimde geçerlidir) seçmeler artık rasgele yapılabilir. Ama bu ancak o zaman yapılabilir.

(3) Massachusetts Institute of Technology'den Profesör Edwin Kuh ve Lester C. Thurow'la birlikte kaleme alarak önerdiğimiz «Azınlık İlerleme Planı»nda («The Minority Advancement Plan») bu konu ele alınmıştır. Bkz: The New York Times Magazine, 22 Ağustos 1971. Kadınların durumundakinden bile daha az savunulabilecek nedenlerle yine dışarda tutulan siyahlar ve İspanyolca konuşanlar için de benzer öneriler o yazıda vardır.

Yaşam biçimine ne gibi değişiklikler getirecek?

Kadınların özgürleşmesinin ve aile yuvasının mantık-sallaşmasının sonucunda, yaşam biçiminde büyük değişiklikler görülecektir. Kent karmaşasının dışında, uzağında bir evde yaşamak, herkesin de kabul ettiği gibi, tüketimin yönetimi açısından oldukça zor bir iştir. Taşıtların bakımı, evin yönetimi, çocukların getirilip götürülmesi, bahçenin düzenlenmesi, hayvanların tedavisi, sosyal ilişkilerin ağır beklentileri ve bu ilişkilerle birlikte gelen iyi ev kadınlığı gösterileri, asude bir yerde yaşamamanın zorlukları arasındadır. Eğer bu işlerin tümü erkeklerce de paylaşılsaydı, kent dışında yaşamamanın avantajlarına hızla kuşku düşerdi. Kentteki apartmanlarda yönetimin beklediği işler çok daha azdır. Hayatlarında daha bağımsız amaçlara yer veren kadınların günümüzde apartmanlarda bulunmasına da hiç şaşmamak gerektiği ortadadır.

Daha önemsiz değişiklikler de beklenebilir. Profesyonel olarak hazırlanmış yiyecekler artacaktır. Evde daha az yemek pişecektir. Evde pişen yemeğin aslında kalitesi oldukça kuşkuludur, ama elverişli toplumsal erdem yine de evde pişen yemeği alkışlayıp durmaktadır. Öte yandan eve alınmış makineler yerine, dış hizmetlere bağımlılık artacaktır. Çamaşırlar dışarıya verilip yıkattırılacak, ev temizliğini dışardan gelen profesyoneller üstlenecek, kadının omzuna yüklenen aile otosu yerine toplu taşıtlara binilecektir. Profesyonel eğlenceler ön plana çıkacak, kadınsal becerilere ağırlık veren, ev dekorasyonu, yemek pişirme, bahçe mimarisi gibi gösterişlerle ve alkolle dolu partiler ve misafirlikler ikinci plana inecektir. Büyük olasılıkla sanata doğru bir dönüş olacaktır. Sanatlar, o rekabetçi toplumsal ustalık gösterilerine benzemediğinden, yönetim açısından o

kadar çok şey beklemez. Bir çaba bekleyeceklerse, bu ilginç ve oyalayıcı bir çabadır.

Mallardan hizmetlere kayış

Son bir gözlemde daha bulunmak yerinde olur. Ekonomik üretim, hizmetler ve mallar diye ayrılmaktadır. İstisnaları çok olmakla birlikte, hizmetleri genellikle piyasa sistemi sunar, mallar ise genelde planlı sistemden gelir. Hizmet vermek, coğrafi bölünme getirir, bu hizmeti yapan bireyin kişiliğine de büyük ölçüde bağlıdır. Bu etkenlerin ikisi de örgütlenmeye pay bırakmayan şeylerdir, bu nedenle planlı sistemin hizmetlerde yeri azdır. Mal üretmek ise temelde planlı sistemin işlevidir. Büyük şirketlerin çoğunluğu imalat şirketidir. Malların tüketilmesi, çoğunlukla yönetilmeye gerek gösterir. Bunları hazırlamak, temizlemek, bakımını, yapmak, onarmak, gereğinde atmak gerekir. Hizmetlerin tüketimi genelde yönetim istemez. Tüketim zaten hizmet sırasında biter. Aslında pek çok hizmet, örneğin çamaşırhane ve temizleyicilerin, tamir garajlarının, tesisatçıların, kar küreyicilerinin hizmetleri, mal tüketmenin gerektirdiği yönetimi kolaylaştırmak amacına dönüktür.

Demek ki sonuçta, eğer kadınlar tüketimin yönetimini yapmıyor da, bu yönetim işinin azaltılması gerekiyorsa, ekonomide mallardan hizmetlere doğru büyük bir kayma olacaktır. Yani başka bir deyişle, ekonomi planlı sistemden piyasa sistemine doğru dönecektir. Bunu en azından kişisel düzeyde sezmek mümkündür. Mal üretenlerin, kadınların bugünkü rolüne erdem demesinin bir nedeni de budur... ya da bu olabilir.

Kadınların tüketim toplumu ve planlı sistem emrin-

deki durumlarından kurtulup özgürleşmeleri sonucunda neler olabileceğini düşünürken insanın aklına oldukça hoş birkaç şey daha geliyor ama şu anda bizi asıl ilgilendiren bu özgürleşmenin kendisidir. Bundan doğacak başka etkileri bırakalım başkaları düşlesin, tarih bilimi de ortaya koyup göstersin.

XXIV. DEVLETİN ÖZGÜRLEŞMESİ

Planlı sistem kendi amaçlarını izler, halkı da ona uydurur. Hükümet planlı sisteme gerekenleri sağlayıp ihtiyaçlarını yerine getirirken, aslında planlı sistemin amaç ve ihtiyaçlarına hizmet eden şeyin bir yandan kamu çıkarlarına da hizmet ettiği inancıdır. Dolayısıyla planlı sisteme hizmet eden şeyler, sağlam bir kamu politikası oluverir.

Oysa biz artık gerçeğin daha açık seçik bir görünümüyle karşı karşıyayız. Planlı sistemde üreticinin amaçları egemendir. Devletin, üretici çıkarlarıyla kamu çıkarlarını aynı sayan bireysel amaçlara boyun eğmesi, gerçeği saklayan bir masaldan başka bir şey değildir. Planlı sistem amaçlarıyla kamu amaçları arasındaki sapma açısı, bu masaldan çıkarı olanlar dışında herkes tarafından kabul edilmelidir. İki amaç grubu arasında çelişki olması, özel durumlara özgü değil, genel durumun ta kendisidir. Temelde yatan bu çelişkinin politika düzeyinde anlaşılması durumuna bir ad takmak kolaylık sağlayabilir. Daha önce de önerdiğim gibi, buna Kamu Bilinci diyebiliriz. Kamu bilinci, planlı sistemin izlediği amaçlarla, kamu çıkarlarına hizmet eden amaçlar arasındaki bünyeden gelen sapmayı kabul eder.

Doktor aynı zamanda cenazeci olursa...

Bunu gören bilinçli bir kamu, hükümetin (eğer karşı çıkan bir güç yoksa) ekonominin en çok gelişmiş kesimini desteklemesini zaten doğal karşılayacaktır. Böyle olunca hükümet gelişmedeki eşitsizliği ya da dengesizliği daha da artırmış olacaktır. Bunu yaparken ve planlı sistemin ihtiyaçlarına cevap verirken gelir dağılımındaki eşitsizliğe de katkıda bulunacaktır. Teknik gelişmeyi desteklemek planlı sistemin amaçlarını yansıtır ve silahlar sözkonusu olduğu zaman da yaşamı noktalamak gibi tatsız bir potansiyele birlikte sürükleyip getirir. Çevrenin kamu yararına korunmasından ödün verilip daha yüksek amaçlar seçilir. Bunlar da büyüme ve teknik gelişmedir... yani planlı sistemin gelişmesidir. Planlı sistemle devlet arasındaki yakınlık ve karşılıklı beslenme sonucunda devletin kendi verdiği hizmetlerde çok eşitsiz bir durum ortaya çıkar. Planlı sistemin ihtiyaçlarını yansıtan hizmetler, ona arka çıkan, özellikle de teknostrüktürle kamu bürokrasisi arasındaki simbiyotik yakınlıktan doğan hizmetler bol bol ve aksamadan yerine getirilir. Bu doğrultuda olmayan hizmetler giderek cılızlaşır.

Hem sorun, hem çare...

Hükümetin rolü, reform konusu ele alındığında, çift yönlüdür. Hükümet sorunun en büyük bölümü olduğu gibi, aynı zamanda çarenin de merkezidir. Eşitsiz gelişme, gelir dağılımındaki eşitsizlik, kamu kaynaklarının kötü dağılımı, çevreye zarar ve güçlendirici yönetmelik sorununun bir bölümü hükümetten kaynaklanmaktadır. Buna karşılık çözüm getirilmesi için de hükümete güvenmek zorunluluğu vardır.

Hükümetin her iki rolü de aynı çareye muhtaçtır... hükümetin planlı sistem kontrolundan kurtulup özgürleşmesi gerekir. Hükümet böyle özgürleşinceye kadar, şu ya da bu tür hükümet eylemi konusunda yapılabilecek saf ve basit öneriler hiçbir işe yaramaz. Ya hiçbir sonuç vermez ya da çabalar çevrilir (daha önce pek çok kez örneği görüldüğü gibi), planlı sistemin amaçlarına hizmet edecek biçime sokulur. Eğer kasabanın doktoru aynı zamanda cenazecilik görevini yüklenmiş, üstelik o göreve daha bir hevesle sarılmışsa, kim kalkıp da tedavi için ona gönül huzuruyla başvurabilir ki?

Planlı sistemin ideali : Her iki partinin başkanlık politikasını yönetmek

Ülkemizde (ABD) bu özgürleşme derhal tüm seçimlerin ana konusu, hatta tek konusu olarak kabul edilmeli, bilinçlendirilmelidir. Bilinçlenme sözüne de ağırlık verilmelidir. Ama böyle teşhis edilmese bile, özgürleşme zaten en önemli konu durumundadır ABD'nin başkanlık politikasında Cumhuriyetçi Parti artık planlı sistemin aracı olarak kabul edilmiş durumdadır. Bu partinin büyük şirketlerden gördüğü destek ve kendini onlarla özdeşleştirmesi, politik nutuklarda bile inkâr edilebilecek durumdan çıkmış, aslında inkâr etmeye gerek bile kalmamıştır. Demokratik Parti'deyse tutum bu derece açık sözlü değildir. Planlı sistemin gözünde ideal sayılacak dünya, her iki partinin de başkanlık politikasını yönetebileceği dünyadır. Böyle olursa, herhangi bir seçimde kontrolü kaybetme tehlikesi büyük ölçüde azalmaktadır. Demokratik Parti'nin bir kesimi, planlı sisteme hizmet etme ve bunun meyvalarını toplama genel ilkesine, hevesini belli etmemeye çalışsa bile,

pek yatkındır. Silahlanmayı, otoyol yapımlarını desteklemek, sesötesi projelerinde planlı sisteme teknik destek sağlamak, Lockheed Şirketi olayındaki gibi mali garanti vermek, planlı sistemin vergi ayrıcalıklarının edilgen bir tutumla kabul etmek hep bu özdeşleşmenin göstergeleridir. Başkan adaylarının planlı sistemden gelecek parasal desteğe bağımlı olması da bir başka göstergedir. (Bunu sağlamak için planlı sistemi destekleme konusunda kusursuz bir sicile sahip olmak da gerekmez. Planlı sistem tek tük olaylarda sapmaları hoşgörüyü karşılamaktadır.) Demokratik Parti'nin bu kesimi, belki de zekice, seçimde kazanmanın ancak planlı sistem temel amaçlarını kabul etmekle mümkün olabileceğini sezmiş bulunmaktadır.

Örneği görülmemiş saldırı ve yenilgi

Buna karşılık son yıllarda partinin bir başka kanadı da, kendi karakterini pek açık seçik ortaya koymamakla birlikte, planlı sistem amaçlarına karşı kamu amaçlarını destekler biçimde ortaya çıkmaktadır. Planlı sistemin bazı en temel ihtiyaçlarına bile saldırılarda bulunmaktadır. 1972 seçimlerinde vurgu, savunma harcamalarının kısılması, vergi açığının kapatılması, refah devrimi, gelir dağılımında daha fazla eşitlik, çevreyi ve tüketiciyi koruma önlemleri gibi konular üzerindeydi. Bunlar planlı sistem amaçlarına daha önce örneği görülmemiş bir saldırı demektir. Nitekim daha önce örneği görülmemiş bir yenilgiyle sonuçlandı. Ama bu yenilgiyi çabaların yeniliğine yorumlamak da mümkündür. Kamu amaçlarını böylesine açıkça savunan ve planlı sistem amaçlarını böylesine eleştiren adaylar daha önce aday bile olamamışlardı. Bunu sağlayan, belki de giderek artan kamu bilinci olabilir.

Söylemeye bile gerek yok, eğer devlet özgürleşecekse,

kamu bilinçlenmesini kabul eden ve kamu amaçlarına adanmış bir siyasal grup varolmalıdır. Başka ülkelerde buna benzer siyasal yönelmeler de beklenmektedir. Bunlar cesaretlendirilmeli, görüldüğü zaman da sevinilmelidir. Gerek ABD’de, gerekse diğer sanayileşmiş ülkelerde, gelenekçi liberal, işçi, sosyalist ve sosyal demokrat politikacı-lardan pek çoğu, planlı sistem amaçlarıyla yerleşmiş bağ-larını ve ödünleşme sistemini kıramayacaklarından, bun-ların planlı sistemi savunan bir tutumu benimsemesi bek-lenir.

Kamu bilinçlenmesi olsa...

ABD’de ve diğer sanayileşmiş ülkelerde bugün «kamu çıkarları»nın değişik yorumları politik tartışmalara konu oluşturmaktadır. Planlı sistem amaçlarının bu çıkarları yansıttığı öne sürülmektedir. Bu son derecede yanıltıcı bir yaklaşımdır ve planlı sistemin de çok işine gelmektedir. Kamu bilinçlenmesi sözkonusu olsa, asıl tartışma kamu çıkarlarıyla planlı sistem çıkarlarının farklılığı üzerinde odaklaşırdı. Tartışılacak asıl konu da budur.

Bir Başkan adayının ya da herhangi bir ülkedeki kar-şısının ne olduğunu ortaya koyacak turnusol kâğıdı, kamu bilincidir, planlı sistemin değil kamunun çıkarlarına adan-mışlıktır. Aynı şey yasama meclisine aday olanlar için de gereklidir. Devletin özgürleşmesi stratejisinde yasama or-ganının en önemli rolü oynayacağı teslim edilmelidir. Bu-na «tasfiye» mantığıyla ulaşılabilmektedir. Kamu bürokra-sisi teknostrüktürün doğal müttefikidir. Gelişmiş durum-larda, her iki örgüt arasında simbiyotik bağ vardır. Öte yandan Başkan’ın kamu çıkarlarıyla planlı sistem çıkarla-rı arasındaki farkı bilinçlendirmiş olması da onun sınavı olmaktadır. Oysa Başkan, mevkij gereği, kısmen bürokra-

sinin tutsağı durumundadır. Yönetme gücünün başı olarak, yönettiği örgütle sürekli olarak karşıt durumda bulunamaz. Bu karşıtlık ve disiplin altına alma rolü meclise düşmektedir.

Çıkarların karşıtlığını gösteren örnekler

Sık sık tekrarladığımız gibi, her türlü sosyal reformun bir gölgesi vardır. Yukardaki olayda bu gölge çok belirgindir. Son yıllarda antibalistik füze sistemine, sesötesi uçaklara, uzay araştırmalarına, insanlı bombardıman sistemlerine, C-5A'ya, uzay mekiğine, diğer askeri araç gerece, Lockheed Şirketinin mali açıdan desteklenmesine harcanan fonlar konusunda Amerikan Kongresi hep kamu bürokrasisine karşı olmuş, kamu bürokrasisi de şirketlerin teknostrüktürüyle simbiyotik bağ içinde olmayı sürdürmüştür. Yukardaki olayların hepsi de, kamu amaçlarıyla planlı sistem amaçlarının birbirine karşıtlığını belirgin biçimde vurgulayan örneklerdir. Hepsinde de planlı sistemin amaçları, kamu amaçlarına ek maliyetler yükleyecek biçimde tercih edilmiştir. Kongre'nin buna tepki göstermesi, boşluk içinde kendi kendine ortaya çıkmış bir tutum değildir. Herhalde kamu bilinçlenmesinin giderek arttığını kesin biçimde ortaya koymaktadır. Tek eksik olan, bu tepkiye yol açan güçlerin açık seçik görülebilmesidir.

Son otuz kırk yıl içinde ABD Kongresi hep özel ekonomik çıkarların aracı olarak görülmüş, yönetim ise tersine (liberaller tarafından), daha büyük kamu çıkarlarının savunucusu diye bellenmişti. Günümüzde rollerin tersine dönmüş olması rastlantı değildir. Hayattaki pek çok durumda olduğu gibi, bu da kuruluşların uğradığı değişikliği yansıtmaktadır.

Eski zaman kapitalistinin yaşamaya etkisi

Şirketler kapitalizminin başlangıç dönemlerinde Kongre üyeleri doğal olarak işadamlarının hükümetle olan işlerindeki hizmetkârları durumundaydı. Girişimci kendine ait kaynakları ya da kullanma yetkisine sahip olduğu kaynakları kullanırdı. Bu kaynaklar, yani gerek para, gerekse bu kişinin yandaş ya da karşı oluşuna toplumun bağımlılığının uyandırdığı korku ve saygıyla birlikte yanında çalışanların oyları, o girişimciye siyasal güç verirdi. Seçimle gelenlerse, daha aşağı bir yaratığın rolünü üstlenirlerdi.

Bu yetmiyormuş gibi, Federal Kongre üyelerinin ve senatörlerin de çoğu nispeten küçük seçim bölgelerinden gelirdi. Bu küçük bölgelerde, güçlü girişimcilerin parası ve etkisi ağırlıklı rol oynardı. Seçilen yasama organı üyelerinin hiçbirinin zihninde desteğin nereden geldiği, karşılığında neyin beklendiği, beklenen verilmezse sonucun ne olacağı konusunda en küçük bir kuşku bulunmazdı. Ahlak ilkeleri ne kadar sağlam olursa olsun, inançlarını ve dolaşısıyla vicdanını siyasal gereklere göre ayarlardı. Başkan ise, tam tersine, çok geniş seçim bölgesinden seçilirdi. Hiçbir şirket ya da sanayi, onun seçimini ben sağladım diye iddiada bulunamazdı. Ayrıca onun seçimi daha gözönünde bir süreçti. Böyle olunca, ekonomik çıkarlara teslim olacağı noktaların çok daha gizli tutulması gerekirdi.

Liberallar arasındaki izlenime göre, ulusal yönetim gücünün özel ekonomik çıkarların üzerinde olduğu inancı, 1933 yılında ve ondan sonra Roosevelt'in bankalara, büyük şirketlere ve zenginlere karşı çıkmayı başkanlığının temeli olarak (ekonomik varlık açısından değilse bile en azından saygınlık açısından) seçmesiyle daha da güçlendi. Muhafazakârlar, daha doğrusu irili ufaklı işadamları, kendilerini savunsun diye gözlerini Kongre'ye çevirdiler. Buna ek olarak, o yıllarda kurulan kamu bürokrasisinin ama-

cı, işsizlik ödeneklerini, sosyal sigortayı yönetmek, asgari ücret yasalarını, sendikaları, tarıma desteği, kırsal yerlere elektrik götürmeyi, Tennessee Vadisini geliştirmeyi, toplu ve özel konut projelerini desteklemektir. Bu faaliyetlerin hiçbirisi, o sıra ortaya çıkmakta olan planlı sistemin amaçlarına doğrudan hizmet etmiyordu. Hiçbirinin büyük şirketlerle simbiyotik bağı da yoktu. Yani bürokrasiler (ve genelde bürokrasi) ulusal bir amaç benimsiyor, muhafazakârlara ve Kongre'deki özel ekonomik çıkarlara saldırıyordu. Bunun sonucunda, yönetim gücünün ekonomik çıkarlara karşı kamuyu koruduğu duygusu daha da güçlendi.

Değişen etki ve ilişkiler

İkinci Dünya Savaşından bu yana ise durum değişti. Daha önce değinildiği gibi, planlı sisteme hizmetler daha çok önem kazandı. Bunun sonucunda doğan bürokrasiler, yani Savunma Bakanlığı, AEC, NASA, CIA gibileri, planlı sistemle simbiyotik bağ içinde oldular. Yürütme erkinin başı da onların çıkarlarının bir ifadesi olmaya başladı, yani planlı sistemin çıkarlarını seslendirir oldu. Aynı zamanda planlı sistemin yasama üzerindeki etkisi, hâlâ güçlü olmakla birlikte değişti, hatta belki biraz da zayıfladı. Modern büyük şirkette, başlangıç dönemlerindeki kapitalist şirketin yaptığı gibi meclis üyelerini sahiplenme, onları kontrol etme yeteneği yoktur. Teknostrüktürün üyeleri kontrol ettikleri mali kaynakların sahibi değildirler. Bu nedenle de o paraları kullanarak siyasal destek satın alma faaliyetlerinde, eski zamanın kapitalistinden daha sınırlı durumdadırlar. Ayrıca eski zamanın kapitalisti yöresel ya da bölgesel bir simaydı. Dikkatini yöresel politikacılar üzerinde yoğunlaştırabilir, onlara kendi çıkarlarını sa-

vundurma ihtiyacını duyardı. Planlı sistemin tipik şirketi ise ölçek olarak ulusal çaptadır. New York ve Chicago'da merkezleri olan bir ulusal şirketin, gerek parasal gerekse başka bakımlardan yöresel Kongre seçimlerine, Senato seçimlerine destek sunan tutum belirtmesi bir gariptir. Daha iyisi eldeki kaynakları ve çabaları başkanlık üzerine yönlendirmektir.

En sağlam adam...

Son olarak, planlı sistem kamusal gücü açısından inanca, yani yasama temsilcilerini ve halkı ikna edebilme yeteneğine bağımlıdır... ikna konusu da, kendi ihtiyaçlarının sağlıklı bir kamu politikasıyla aynı olduğudur. Ama yasama meclisi üyeleri bunun tam tersi olan bir iknaya da açıktırlar, onları seçenler de planlı sistemin inandırmasına ters düşen olayların baskısı altında kalırlar. Bu seçmenler eşitsiz gelişmenin, eşitsiz gelirin, çevre kirliliğinin, üretilen mallardaki kusurların cezasını çekerler. Oysa bunların hepsi, planlı sistem çıkarılarının kamu çıkarlarıyla aynı olduğunu varsaymaktan kaynaklanan kusurlardır. Demek ki, planlı sistemin bakış açısından, yasama meclisindeki temsilci pek de güvenilir biri değildir. Bu adamın her an kamu çıkarlarına doğru kayması olasılığı vardır. İlk dönemlerdeki kapitalist daha şanslıydı, çünkü siyasal güvenilirlik açısından en sağlam adam, ya parayla satın alınmış olan ya da kaybederse olacaklardan korkan adamdır.

Yasamacıların bürokrasi kanalıyla kontrolü

Neo-klasik sistemde olsun, yaygın inançta olsun, seçmen talimatını yasama meclisindeki temsilciye vermekte, temsilci de bu talimatı kamu bürokrasisine geçirmektedir.

Kapitalist bu düzeni değiştirmek istemiş, başarılı da olmuş, yasama temsilcisinin kontrolünü eline geçirmiştir. Planlı sistemin de inancın yönetimi sayesinde yasama üzerinde hayli kontrol gücü vardır. Ama yasamacıları daha doğrudan bir biçimde kamu bürokrasisi kanalıyla kontrol edebilmektedir.

Bunun kaynağı bir ölçüde, planlı sistem şirketlerinin ve simbiyotik bürokrasilerin uyum gösteren yasama üyelerine dağıtabildikleri ödüllerdir. Kontrolü daha güçlendiren de, Kongre komitelerinin yapısı, bu komitelerde ve mecliste uzun süre üyelik yapmaktan gelen etkinliktir. Yerleşmiş sistemden gelen inanca göre, kişi bir kere Kongre üyesi olarak seçildi mi, çok garip kişilik kusurları ya da halk anlayışına ters düşen davranışları yoksa, mutlaka yine seçilmesi doğaldır. Yine seçildiğinde, yavaş yavaş Kongre'nin komiteler yapısı içinde yükselmeye başlar ve bunu yapmak için de bir marifet göstermesi gerekmez. Bu süreç içinde iki etki kendini gösterir. Kongre üyesi bir yandan kamu bilincini yansıtan kamu baskısından uzaklaşırken, bir yandan da çalıştığı komitenin doğrudan ilişkisi olan kamu bürokrasisiyle yakınlaşır, tanışıklığı artar. Komitelerin en güçlüleri, en güçlü kamu bürokrasileriyle ilişkili olanlardır. Bunların üyelikleri de en gözde olan üyeliklerdir. Böyle komitelere üye olabilmek için kıdem (yani kamu bilincinin baskısından kurtulma) gerekmektedir. Ayrıca belli bir bürokrasiye sempatisi olan üyeler, o bürokrasiyle ilgili yasaları ve yönetmeliği ele alan komitede çalışmak için başvurumaktadırlar.

Eskiden ayıplanan, şimdi kutlanan ödüller

Bunların dışında, uyumlu görülen komite üyelerine veya başkanlarına da doğrudan ödüller vardır. İlk zamanla-

rın kapitalist şirketi bunlara oldukça mütevazı kişisel destek ya da propaganda-kampanya desteği sunarken, bugün Deniz, Hava ve Kara Kuvvetleri onlara pahalı askeri tesisler, sanayi tesisleri ve taahhüt işleri vermektedir. Temsilciler Meclisi Silahlı Hizmetler Komitesi Başkanı müteveffa Mendel Rivers'in seçim bölgesinde bunun örnekleri öyle boldu ki, toprağın jeolojik yapısının bunca baskıya dayanıp dayanamayacağı konusunda (kuşkusuz abartılmış) korkular seslendirilirdi. Georgia eyaleti de Senato Silahlı Hizmetler Komitesi üyesi müteveffa Richard Russell zamanında aynı biçimde ödüllendirilmişti. Eski usulde, politikacının kapitalist tarafından rüşvet yoluyla satın alınması durumunda her zaman bir ayıplama ve kınama tutumu sözkonusuydu. Bugünkü modern düzenlemede ise böyle bir şey geçerli değildir. Georgia'nın Marietta yöresinde ilk C-5A Taşımacılığı bir gösteriyle açıldığında, ABD Başkanı yaptığı konuşmada Senatör Russell'ı kamu bürokrasisinden böyle bir ödül koparabildiği için açıkça ve içtenlikle kutlamıştır.

Yasama organındaki kıdem ve komitelerin yapısı gerçi eleştiriden büsbütün kurtulmuş değildir. Bunlara sürekli olarak, etkinliği yok, işlerliği yok, kamu ihtiyaçlarına ve iradesine karşı kayıtsız, bunaklıkla taçlanmış gerontokrasiyi (*) yasallaştıran bir düzen diye saldırılarda bulunmaktadır. Ama eleştiriler de ana noktayı gözden kaçırmaktadır. Bu düzenin en yaşamsal işlevi, kamu bürokrasisinin Kongre üzerindeki kontrolünü, yani planlı sistemin kontrolünü oturtmaktır.

(*) Gerontokrasi : Edilgenleşmiş yaşlıların egemenliği.

Yeniden seçilmeye karşı tutum olursa...

Gerekli reformlar, hiç kuşkusuz sorunlardan kaynaklanır. Tüm Kongre seçimlerinde, yani yasama organına üye seçerken, aynı kişilerin yeniden seçilmesi üzerine değil, yenilerin seçilmesi üzerine ağırlık verilmelidir. Bu son derecede önemlidir. Eski üyelerin seçimine ancak açıkça ortaya konmuş ve kanıtlanmış bir kamu bilinci sözkonusu olduğunda yönelinmelidir. Yeniden seçilmeye karşı böyle yaygın bir tutumun varolması, yasama meclisi üyelerinin çağdaş kamu tutumunu yansıtmaya olasığını büyük ölçüde artıracaktır. İsteyerek veya ozmos yoluyla planlı sistemin yolunu seçenlerin doğal olarak gelecek seçimde düşmesi sağlanacaktır. Gerçi bu da tecrübenin feda edilmesi demektir. Ama tecrübeli meclis üyesi demek, tek tük istisnalar dışında, kamu bürokrasisinin ihtiyaçlarını iyi öğrenmiş kimse demektir... özellikle de planlı sistemle simbiyotik bağı olan dalların ihtiyaçlarını.

Kongre komiteleri kurmak şarttır. Ama yeniden seçilmeye karşı bir tutum olursa, komite üyeleri de hızla değişecek demektir. Böylelikle herhangi bir komitenin rahatlatıp istikrarlı biçimde bürokrasinin hizmetine girmesi önlenmiş olur. Yasama temsilcisinin seçim bölgesine rüşvet yoluyla siyasal ödünler koparılması da çekici olmayacak, çünkü yatırım yapılmış adamlar kısa süre sonunda gidecektir.

Yeniden seçilmeye karşı tutumun yanı sıra, komite üyeliklerinde kıdem sistemine son verecek eylem de gereklidir. Gerçi uzun süre görevde kalmak, kıdem sisteminden daha zararlıdır, ama aslında ikisi birlikte gitmektedir. Kıdemle birlikte gelen artmış etkinlik, bürokrasi tarafından dağıtılan ödüllere ulaşma kolaylığı, hep yeniden seçilme nedeniyle ortaya çıkan doğal durumlardır. Günümüzde «Güçlü Komite Başkanı» sözünün anlamı, birkaç istisna

dışında, Kongre'de en etkili bürokrasiler adına güç kullanan demektir ki, bunun da en dikkati çekenı Silahlı Hizmetlerdir. Eğer yaşı ve eskiliğı nedeniyle başa geçmeyip de, partisinin diğerkomite üyeleri tarafından seçilse, o başkan en azından diğeryasama üyelerinin etkisine daha açık olur. Onlara hizmet etmek zorunda olduğundan, planlı sistemin bürokrasisine şimdi olduğu kadar körükörüne hizmet edemez.

Etkin bir Başkan, bürokrasiyi planlı sistemin amaçlarına değil, kamunun amaçlarına yönelten ve disiplindiren başkandır. Zayıf bir Başkan, planlı sistemin simbiyotik amaçlarına ve kamu bürokrasisine teslim plandır. Ama devletin özgürleşmesi için Kongre çok stratejiktir. Çünkü Kongre, kamu bürokrasisinin bir parçası değildir. Kamu sorunlarına kulak kabartsın diye vardır. Kongre böyle güdülenirse, Başkan'ın da kamu çıkarlarıyla özdeşleşme ve onlara ulaşmaya çabalama şansı artar. Zayıf bir Başkan bile bu yönde ilerler. Kongre baskısı ve desteğı olmadığı zaman, hangi Başkan olursa olsun, kamu bürokrasisinin ve planlı sistemin umutsuz bir kurbanı durumuna düşer.

Kamusal eylemin yedi önlemi

Kamu bilinçlenmesi ve devletin özgürleşmesi kavramı varolduğı zaman, yedi türlü kamu eylemi mümkün ve aynı zamanda da gerekli olur. Bunların her birinde kamu ihtiyaçlarının baskısı daha şimdiden birtakım eylemleri zorlamış, bunu planlı sistemin onayladığı inançlarla çelişkili olarak başarmıştır. Bu yedi gerekli adım şunlardır :

1. Ekonomik sistemin içinde güçleri eşitleme önlemleri : Piyasa sisteminin gücünü artırmayan, planlı sistemin gücünü azaltmayan ya da her ikisini birden yapmayan hiçbir çare mümkün değildir. Verimliliğın ve gelirin eşit-

lenmesi de, mutlaka güçlerin eşitlenmesine bağlıdır.

2. Ekonomik sistemin içinde beceriyi doğrudan eşitleme önlemleri: Burada bazı işlevlerin konuları özellikle önemlidir. Bunlar arasında konut sağlanması, kara taşımacılığı, sağlık hizmetleri, sanat ve kültür hizmetleri sayılabilir. Bunlar örgütlenmeye gelmeyen, dolayısıyla planlı sisteme girmeyen hizmetler olup, piyasa sistemi tarafından da becerikli ve yeterli bir biçimde yapılamamaktadır. İşte bu alanlar sosyal eyleme, yani sosyalizme gerek gösteren bellibaşlı alanlardır.

3. Piyasa sistemiyle planlı sistem arasında ve planlı sistemin kendi içinde gelir eşitliğini sağlayıp eşitsizlik eğilimini safdışı bırakması umulan doğrudan önlemler.

4. Planlı sistemin amaçlarını, çevre açısından, kamu amaçlarıyla tutarlı hale getirme önlemleri: Bunlar arasında üretim ve tüketimin düzenlenmesi ya da yasaklanması, çevre kirliliğinin, manzara bozulmasının dikkate alınması da bulunmaktadır, çünkü bu yoldaki gelişmeler planlı sistemin amaçlarına uymakla birlikte kamu amaçlarına ters düşmektedir.

5. Kamu fonlarının planlı sistem amaçlarından farklı olan kamu amaçlarına harcanmasını sağlayacak kontrol önlemleri.

6. Planlı sistemin sistemsel deflasyon ve enflasyon eğilimlerini safdışı bırakacak önlemler: Bu önlemler geçmişteki gibi planlı sisteme ek bir güç kaynağı oluşturacak biçimde alınmamalıdır. Piyasa sistemine üvey evlat gibi davranılmamalı, iki sistem arasındaki gelir dağılımında daha büyük eşitlik sağlama amaçlarıyla tutarlı kalınmalıdır.

7. Sanayiler arası eşgüdümü sağlayacak önlemler (ki bu işi planlı sistem asla gerçekleştiremez).

Elinizdeki kitabın bundan sonraki bölümleri, yukarıdaki kamusal eylem gruplarına ayrılmıştır.

XXV. PİYASA SİSTEMİ İÇİN POLİTİKA

Ekonominin eşitsiz gelişmesi demek, planlı sistem içinde gücün, piyasa sistemindekine göre daha ayrıcalıklı biçimde kullanılmasıdır. İki sistem arasındaki gelir eşitsizliğinin nedeni de yine buna dayanır. Planlı sistem, en genel anlamda, piyasa sistemine sattığı malların fiyatlarıyla piyasa sisteminden aldığı malların fiyatları üzerinde güce sahiptir. Dolayısıyla ticaret hadlerinin planlı sistem lehine olma eğilimi vardır. Modern çağda gelişmiş ülkelerdeki güçlü sanayilerin böyle ticaret hadlerini kontrol etme yoluyla Üçüncü Dünyanın zayıf ekonomilerini nasıl sömürdüğü yolunda pek çok şey yazılmakta ve söylenmektedir. Oysa modern büyük şirketin kendi ülkesindeki küçük girişimi nasıl sömürdüğü konusunda daha çok şey yazılıp söylenebilirdi; çünkü büyük şirketi kendi ülkesindeki küçük girişimle karşı karşıya getiren durumlar daha sık, onu sömürme olanakları daha çoktur. Bu sömürünün oldukça büyük bir bölümünü, küçük girişimcinin kendisine, ailesine, yasanın ya da sendikanın korumasından yoksun işçilerine uyguluyor olması da durumu değiştirmez. Gerçi kondisi bunu yaparken elverişli toplumsal erdem tarafın-

dan alkışlanır, ama böyle alkışlar ve övgüler genellikle somut gelirin iyi bir seçeneği sayılamaz.

Gücün eşitlenmesi için alınan önlemler, koşulların zorlamasına mantıklı cevaplardır

Açıkça görülmektedir ki, planlı sistemle piyasa sistemi arasındaki ilişkilerin temelden düzeltilmesi yolunda ciddi adımlar, ekonominin bu iki bölümü arasındaki gücün eşitlenmesiyle başlamak zorundadır. Bu akademik bir konu değildir. Her iki sistem içinde fiyatların, ücretlerin, gelirlerin nasıl cluştuğu gibi pratik soruları içermektedir. Bunlar da, koşulların zorlaması nedeniyle atılmış adımların, kabul edilen ekonomi bilimi tarafından kutsanmayan, onun öğretileriyle çelişen adımlar olduğu alanlardır. Bizim vardığımız noktadan bakıldığında bu adımlar, yani tarımda fiyatlandırmak, küçük işadamlarına diğer destekler, toplu pazarlığa destek, asgari ücret yasaları, enaz gelirin garanti altına alınması yolunda önerilen yasalar, uluslararası mal düzenlemeleri, hatta bazı koruyucu tarifeler gibi adımlar, piyasa sisteminin pazarlık konumunun zayıflığına çok mantıklı bir cevaptır. Biz hiç de bu yasaları, yerleşmiş ekonomi biliminin iddia ettiği gibi alelacele, tedbirsiz biçimde getirmiş değilizdir. Bu önlemler, açıklamalarda sık sık ileri sürüldüğü gibi, özel zor durumlara ya da politikalara cevap olarak alınmış değildir. Modern ekonominin yapısı ve iki sistemin durumu gözönüne alındığında, bu adımlar duyulan ihtiyaca mantıklı bir cevap olarak atılmıştır. Bizim bugün acı çekmemizin nedeni, iki sistem arasındaki gücü eşitleme önlemlerini alırken tersine, aşırı yavaş, aşırı tedbirli, aşırı suçluluk duygusuyla hareket etmiş olmamızdır.

Şirketler arasındaki farklara dikkat edilmiyor

Neo-klasik ekonominin en hayranlık uyandıran niteliği, zayıfların dezavantajlarını mantıklı göstermek ve saklamakla yaptığı etkilere dir. Şirket konusunda bir tek kuram hepsi için geçerlidir. Böyle olunca da, bir grup şirketle öteki arasında avantajlar bakımından farklar olabileceği gibi bir temel varsayım bulunmamaktadır. Bazı şirketlerin fiyatlar üzerinde kontrolü vardır. Ama bu durum, büyük şirketleri küçüklerden ayırt eden öge değildir. Büyük tekeller gibi küçük tekeller de bulunabilir. Ayrıca tekel kontrolü aslında kârı artırmak içindir. Buradan teknolojiye, (1) sermayeye ya da devlete özel bir ulaşım olanağı sağlanamaz. Bunlara ek olarak, kuramsal nedeni pek açık seçik belli olmamakla birlikte, neo-klasik tekel hep tüketicuyu ilgilendiren yönüyle ele alınmaktadır. Bu şirketin daha zayıf şirketlerdeki maliyeti kontrol edici o fiyattan satın almasına, diğer zayıf şirketlere mal sattığı fiyatları da kontrol etmesine hemen hiç dikkat edilmez. Böyle olunca ekonomide ticaret hadleri sorunu, yani ticaret hadlerinin bazı şirketlerin lehine, diğer bazılarının aleyhiye işlemesi durumu, gözlerden hemen tümüyle saklanabilmektedir.

(1) Standart eğitimde genellikle tekel anlatılırken bir girişimci yapar, bu tekellerin kaynaklarından, sömürme yeteneklerinden ve kazançlarını yandaşlara karşı koruma gereksinimlerinden ötürü diğer rakip şirketlerden daha ilerici olabileceklerine dikkat çekilir. Genellikle inanılan, teknolojinin seri imalatı yarattığı ve bunu da ancak büyük şirketlerin gerçekleştirebildiği dir. Modern şirketin ve onun kullandığı gücün birçok başka şey yanında, çağdaş teknolojiye de ihtiyaç duyduğu geniş olanakları sağladığı elbette ki pek ağırlık taşımaz. Bkz: Campbell R. McConnel, Economics, 5. basım, New York, McGraw-Hill, 1972.

Bir yandan övgü, bir yandan sömürü

Bu durumun sonucu olarak, küçük şirketlerin biraraya gelme, fiyatlarını istikrara kavuşturma ya da artırma çabaları, başkalarının piyasa gücü karşısındaki zayıflıklarına bir tepki olarak görülmemekte, piyasaya müdahale sayılarak, tekele doğru bir adım diye yorumlanmaktadır. Bu yoldaki herhangi bir devlet önlemi de aynı damgayla damgalanacaktır. Bu tür eylemlerin hepsi ayıplanır. Öte yanda büyük şirketlerin sırf büyüklükleri ve büyük pazar payları sayesinde bu tür gücü doğal olarak ellerinde bulunduruyor olmaları, ayıplama tepkilerine son vermez. Biraraya gelmeler, toplu eylemler, nedeni ne olursa olsun yasadışıdır. Asıl niyet küçük şirketlerin büyük sanayici müşterileriyle daha etkili biçimde başa çıkabilmesini, ticaret hadlerini kendi lehlerine çevirebilmelerini sağlamak olsa bile, yine de bağışlanamaz. Küçük şirketlere sermaye veya teknik yardım sağlama politikalarında bile bir dereceye kadar yapaylık bulunduğu kanısı yaygındır. Oysa büyük şirketler sermayeyi de, teknik beceriyi de, büyüklüklerinin ve güçlerinin doğal bir sonucu olarak elde ederler. Piyasa koşullarına boyun eğmek zorundaki küçük şirket, neoklasik öğreti tarafından çok övülmektedir. Nasıl kasap sevdiği deriyi yerden yere çalarsa, iktisatçılar da hep sevdiklerini sömürürler nedense.

Koşulların zorladığı önlemler

Yukarda da anlatıldığı gibi, kuramda görmezden gelinen şey uygulamada vardır. Koşullar yine kuramın istemediği eylemleri zorlamaktadır. Yarım yüzyıla yakın bir zamandan beri ABD'nin tarım ticaretiyle uğraşan çiftçileri bellibaşlı ürünleri için taban fiyatları koparmaya uğ-

raşmış ve koparmışlardır. (2) Benzer önlemler diğer başlıca sanayi ülkelerinin hepsinde alınmıştır. Avrupa Ortak Pazarının kuruluş görüşmeleri sırasında en zor sorun, çeşitli ülkelerde tarım ürünleri için saptanmış resmi fiyatları birbirine uydurmak olmuştur. ABD'de bu yüzyılın başlarında Capper-Volstead Yasasıyla tarım kooperatiflerine antitröst yasalardan sınırlı bir bağışıklık tanınmış, piyasaların ve fiyatların istikrarı sağlanmaya çalışılmıştır. Alım kooperatifleri çoktan beri elektrik enerjisinin, sulama suyunun, gübrenin, petrolün ve diğer bellibaşlı tarım girdilerinin maliyetini etkileyip kontrol etmeye, o fiyatlardan satın almaya uğraşmaktadırlar.

Perakendeciler de aynı şekilde devletin desteğini sağlamış, fiyat istikrar yasaları çıkartılabilmişlerdir. Bunlar arasında, kontrol edilemeyen fiyat kırma ve indirimleri sınırlandıran yasa da sayılabilir. Ayrıca Robinson-Patman Yasasıyla küçük perakendeciler de, büyük rakiplerin pazarlık gücü sonucu fiyat kırılmasına karşı korunma sağlamışlardır. Pek çok başka küçük işadamaı, bu arada taksi şoförleri, taksi filosu sahipleri, içki satıcıları, benzin deposu sahipleri, otopark işletmecileri de fiyatlarının kontrolü için devletten şu ya da bu biçimde destek sağlamayı başarmışlardır.

Zayıf kalabalıkları güçlendiren etkin destek

Piyasa zayıflığının en klasik örneği, kişinin kendi emeğini satması durumudur. Sendikalar işçinin pazarlık zayıflığını biraz güçlendirerek (istisnai bir şekilde) saygın-

(2) Daha önce de tek tek bazı adımlar atılmıştır. Tütünde ilk destekleme fiyatı, Avrupalıların Amerika kıtasına gelmesinden on yıl kadar sonra James Rives Kolonisinde yürürlüğe girmiştir.

lık kazanmışlar ve bunu yaparken devletin desteğini de bulmuşlardır. Sendikaların etkin olmadığı yerde, asgari ücret yasaları imdada yetişmiş, satıcı bireyin emek piyasasındaki zayıflığını gidermeye çalışmıştır. Bugün örgütlenmeden ve asgari ücret yasalarından yoksun kalanlar, ancak işçilerin pazarlık konumunun çok zayıf olduğu alanlarla elverişli toplumsal erdemin sömürüyü kutsadığı alanlardır.

Ama girişilen eylemler ve alınan önlemler, yerleşmiş fikirlerle çelişkili olduğu zaman birtakım dezavantajlar söz konusu olmaktadır. Ekonomide pazarlık gücü en zayıf olanlar genellikle siyasal açıdan da zayıftırlar. Tarım işçilerinin, sanatçıların, çok sayıda küçük tüccarın, hizmet girişimi sahiplerinin durumu böyledir. Onları güçlendirme çabaları, yerleşmiş ekonomi bilimince onaylanmadığına göre, bu kişilerin ihtiyaçları saygın biçimde görmezden gelebilir. Kabul edilmiş fikirlere karşı gelen reformları zorlamak, o fikirlerin doğrultusunda bulunanları zorlamaktan çok daha güçtür.

Yukarda anlatılanlar, piyasa sisteminin zayıflığına çare bulmak için ihtiyaç duyulan çabaların niteliğini ve kapsamını tanımlamaktadır. Bunun anlamı şudur: İsteksiz değil, edilgen değil, güçlü ve zorlayıcı destek sunulmalı ve piyasa gücünün artırılması sağlanmalıdır. Akılcı ve adil bir ekonomide ihmal edilmiş zayıf grupların aranıp bulunması, böyle bir gücü edinmelerine yardımcı olunması gerekir. Kalabalık, küçük ve zayıf olanların toplu eylemini suçlayan değil, destekleyen bir kamuoyu bulunmalıdır. Konuya özel olarak baktığımızda bunun anlamı aşağıdaki gibidir.

Amaç, piyasa sistemine gelirden istikrar ve pazarlık gücünde yükselme sağlamak

(1) Küçük işadamlarının birleşip fiyatlarını ve üretimlerini istikrara kavuşturma çabalarına antitröst yasaların yasaklarından genel bağışıklık tanınmalıdır. Sonuçta doğacak herhangi bir haksızlık yasalarla giderilmelidir, rekabet ortamını yeniden yaratma çabalarıyla değil. Ayrıca fiyatlarla gelirlerin dikkati çekecek kadar düşük ya da oynak olduğu yerlerde, fiyatları ve üretimi istikrara kavuşturmak, bu meslek dalına girişleri düzenlemek amacıyla örgütlenmenin olumlu kamu desteği bulması gerekir. Bu yolda yapılan anlaşmalar geçerlik kazanmalıdır. Özsömürüyü engellemek için toplu eylem özellikle teşvik edilmeli, kendi hesabına çalışan girişimcilerin iş saatlerini ve iş koşullarını sınırlandırmaya çaba gösterilmelidir. Bu özellikle hizmetler kesiminde, perakendecilik ve küçük imalatda geçerlidir. Bu tür eylem, gerekli yönetmelikle desteklendiğinde, aile işletmelerini de kapsamına almalıdır. Elverişli toplumsal erdem, aile reisi olan babanın kendini de, çocuklarını da canı çıkana kadar çalıştırmasını ne kadar alkışlarsa alkışlasın, böyle bir durum babanın seçiminin ve inancının sonucu olabileceği kadar, rekabet şartlarının zorlamasından da ortaya çıkıyor olabilir.

Amacın ne olduğu yolunda kuşkuyla yer bırakılmamalı, konuyu sözcükler arasına saklayıp boğuntuya getirmeye de çalışılmamalıdır. Amaç, piyasa sisteminin gelirini istikrara kavuşturmak ve pazarlık gücünü yükseltmek için geliri belirleyen bellibaşlı etkenler üzerinde devletçe desteklenen kolektif güç kullanmaktır. Bu reformun güce-nik bir tepki patlamasıyla karşılanacağı, bu tür lonca sosyalizminin istenmeyeceği beklenebilir. Tepkinin nedenini reformun kötü sonuçlar doğurma olasılığında değil, neo-klasik tutumun en aydın zihinleri bile büyük ölçüde etki-

lemiş olmasında aramak gerekir. Çünkü burada önerilen şeyden doğabilecek tek sonuç, küçük işadamına (ve yanında çalışan işçilere) bir nebze fiyat ve gelir istikrarı sağlamak, bu sayede de, büyük şirketin (ve orada çalışanların) doğal olarak sahip olduğu yatırım ve planlama olanağını onlara da tanımaktır. General Motors'un, Ford'un ve Exxon'un kendi hakkı olarak gördüğü ve normal karşıladığı piyasa gücünün mütevazı bir parçasını, benzin deposu sahibine, otomobil alıp satana, ayakkabı üreticisine de tanımaktır. Küçük boyuttaki hazır giyim ve araç gereç üreticilerine, Sears, Roebuck ve Montgomery Ward'la görüşmelerinde, karşılarındakinin sahip olduğu gücün birazına sahip olma hakkını tanımaktır. Yukarda sözü edilen tepkideki güceniklik, küçük şirkete büyüğü kadar güç vermeye, büyüğüyle etkin biçimde iş yapabilmesini sağlamaya karşı çıkan bir tepkidir.

Devlet müdahalesi ve sendikalaşma

(2) **Piyasa sistemindeki fiyatlara ve üretime doğrudan devlet düzenlemesi:** Kendi kendine örgütlenmek, fiyatları destekleyerek pazarlık gücünü artırmak ve kazancı istikrara kavuşturmak, tıpkı tarımda olduğu gibi piyasa sisteminde de çoğu zaman pek zordur. Herhangi bir üretici birey, birarada eylemin sonucu olan daha iyi fiyatlardan yararlanabilir, bu arada bu tür eylemin genellikle gerektirdiği üretim kısımlarını da reddedebilir. Bu gerçeği yeterli sayıda insan keşfettiği zaman işbirliği çöker. Böyle durumlarda devletin fiyatları ve üretimi düzenlemesi son derecede normal bir politika olarak görülmelidir. Teknoloji ve onun gerektirdiği sermaye yatırımı mutlaka istikrarlı fiyatlara gerek gösterdiğine göre, bu tür bir istikrara kavuşturmanın sonucu da genellikle daha büyük çapta ve da-

ha iyi üretim olacak, şirketlerin başıboş piyasa koşullarında yaptıklarından daha çoğunu yapabilmelerini mümkün kılacaktır. Nitekim bu tür politika, tarım destekleme fiyatlarına uygulandığında tüm dünyada böyle sonuç vermiş, kabul edilmiş ekonomi biliminin olumsuz beklentilerini de boşa çıkarmıştır.

(3) **Piyasa sisteminde sendika örgütlenmesine güçlü ve etkin teşvik**: Ekonomik hayatın hiçbir gerçeği, ekonomik toplum evriminin küçük şirkette çalışan insanı bir sendikanın desteğine çok muhtaç ettiği gerçeği kadar belirsiz değildir. Pazarlık gücü en zayıf olan işte bu insandır. Onun bu zayıflığı sayesinde, işvereni varlığını sürdürebilmektedir. Tarım işçisine, nitelsiz işçiye, küçük hizmet şirketlerinde çalışanlara, ev hizmetlerinde çalışanlara şöyle bir bakıp durumlarını planlı sistemdeki sendikalı işçiyle karşılaştırmak, bu söyleneni kabul etmeye yeter. Ama buna rağmen ABD'de yönetmelik böyle işçilere Ulusal İşçi İlişkileri Yasasını uygulamayı kesinlikle reddetmektedir. Bundan daha mantıksız, daha barbarca bir horlama düşünülemez. (3)

(3) Ama buna da şimdi bir tepki gelmektedir. Tarımdaki örgütlenme, son yıllarda Cesar Chavez tarafından çok tanıtılmakta ve duyurulmaktaysa da, hâlâ çok ilkel durumdadır. Piyasa sisteminin diğer kesimleri, aynı koşulların geçerli olduğu devlet ve yerel idareler gibi, en çarpıcı sendika gelişmelerine sahne olmaktadır. 1960-71 yılları arasında, kesinlikle piyasa sisteminin alanına giren Hizmet İşçileri Sendikasının üye sayısında yüzde 76 artış görülmüştür. Perakende Satış Elemanları Sendikası da, tümüyle değilse bile, büyük ölçüde piyasa sisteminin alanı içindedir. Bu sendikanın üyeleri aynı dönem içinde yüzde 90 artış göstermiştir. Devlet ve yerel idarelerde çalışanların sendikalaşması aynı dönemde yüzde 150 artmıştır. Planlı sistemdeki sendikaların büyümesi bundan çok daha yavaş olmuş, otomobil sanayiinde yüzde 19, çelik sanayiinde yüzde 4, makine sanayiinde ise binde 2 düzeyinde kalmıştır. **U.S. News and World Report**, 21 Şubat 1972. 1960 rakamları ABD Çalışma Bakanlığının rakamlarıdır. 1971 rakamları ise sendikalardan alınmıştır.

Asgari ücret düzeyi neye göre saptanmalı?

(4) **Asgari ücret kapsamını genişletme ve büyük bir artış getirme:** Piyasa sistemi şimdiki çalışma düzeniyle, küçük girişimcinin kendi gelirini düşürerek varlığını sürdürebilmesi için kurulmuş bir ortamdır. Buna çare getirmek için ilk adım, bu işin istemeyerek yapılmamasını sağlamaktır, yani üreticilerin bu eğilime karşı kendilerini toplu eylemle korumalarına izin vermektir. İkinci adım da sendika örgütlenmesini, işverenlerin canları istedikçe işçilerinin ücretlerini düşüremeyecekleri bir biçimde teşvik etmektir. Bu işverenler hep sendika fikrine karşı çıkmışlardır ve karşı çıkmakta da hakları yok sayılmaz. Sanayiler küçük, yerleri de coğrafi olarak birbirinden uzak olduğundan, bunların örgütlenmesi çok zordur. Demek ki, bundan sonraki savunma hattı, asgari ücret olmalıdır.

Asgari ücret, geçmişteki uygulamaya göre çok daha katı biçimde uygulanmalıdır. Saptanacak uygun düzey, (çok önemli bir nokta) piyasa sistemindeki küçük şirketin ancak yaşamasına olanak verecek düzey olmamalıdır. Çünkü piyasa sisteminin varlığını koruması kısmen ücretleri düşürebildiği içindir. Demek ki, bu sistemde varolmayı sürdürebilecek düzeyde ücret, eşitsizliği devam ettiren ücrettir. Oysa asgari ücret uygulamasının nihai amacı, planlı sistemle piyasa sistemi arasındaki ücret ayrılığını gidermektir. Bunun da asıl anlamı, piyasa sisteminin malını satın alan tüketicilerin, ya o malın değerinin tümünü ödemesi, yani planlı sistemdeki ücrete denk bir ücreti ödemesi ya da o malı alamamasıdır. Bu müşteriler artık piyasa sistemi işçilerinin zayıf pazarlık konumundan yararlanamamalıdır. Bu önlem uygulanırken hiçbir şirketin aşırı küçük, hiçbir sanayinin aşırı zayıf olduğu gerekçesiyle asgari ücret uygulamasından bağışıklık hakkı kullanmaması temelidir (arada gerekli değişiklik ve uyum için süre tanınması da doğaldır).

Uluslararası düzeyde korunma

(5) Uluslararası mal hareketlerinin düzenlenmesi ve piyasa sisteminde tarife korumacılığı konusunda dikkatle gözden geçirilmiş bakış açısı: Büyük şirket faaliyetlerini uluslararası sınırların ötesine de uzatır. Bu nedenle dış ticaretin özel tehlikelerinden korunmuş olur. Yabancı ülkelerde oligopolcü anlaşmalara katılıp fiyat rekabetinden sıyrılır. Onun iç piyasasına giren yabancı şirketler de aynı şeyi yaparlar. Maliyet dezavantajı çok fazlaysa, malını kendi markası altında, maliyeti düşük olan ülkede üretir. Böyle bir korumaya sahip olduğuna göre, bir de tarifenin korumasına ihtiyaç duymaz. Açık fikirli bir davranışla serbest ticaretin toplumsal açıdan ne iyi bir şey olduğunu savunabilir.

Ama piyasa sistemi şirketinin durumu böyle değildir. Fiyat ve gelir açısından aynı korunmayı elde etmek için tek umudu, ya resmi eylem veya bir tarife ya da fiyatları ve üretimi istikrara kavuşturacak bir uluslararası anlaşmadır. Uluslararası anlaşmalar geçmişte buğday, kahve, lastik ve şeker için imzalanmış, çeşitli başarı düzeylerinde uygulanmıştır. Bu anlaşmalardan yana çıkan savlar çok güçlüdür. Çeşitli ülkelerin piyasa sistemleri arasında fiyatları istikrara getirecek ya da sevkiyatlara kotalar koyacak daha az resmi anlaşmalar da haklı görülebilir. Ne de olsa, planlı sistemdeki büyük çok-uluslu şirketlerin çok daha iyi biçimde başardığı şeyi bu sanayilerin üreticilerine de sağlamaya çalışmaktan başka bir şey değildir. Tek farkı, bunlar göze görüldüğü için mesele edilecek, itirazlar doğuracaktır.

Yurt içindeki piyasa sisteminin pazarlık konumunu korumak amacıyla ulusal çapta tarifeler uygulanmasını isteyen savlar ise daha az güçlüdür. Yerli malın yerine ithal malı kullanmanın daha avantajlı olduğu sık sık görü-

len bir durumdur. Tarifenin misilleme doğurup kötü sonuçlar verme olasılığı uluslararası anlaşmanınkinden fazladır. Ama bununla birlikte, eğer iç sanayinin pazarlık konumunu güçlendirmek için tarife koymak gerekiyorsa (ki herhalde tarife hep bunun için istenecektir), o zaman bu yaklaşımı salt öğretilere dayanarak reddetmek mümkün değildir. Reddederek piyasa sistemini, planlı sistemin yapısı gereği yararlandığı bir korumadan yoksun bırakmış oluruz.

Piyasa sistemine tercihli muamele

(6) Piyasa sistemine devlet tarafından eğitim, sermaye ve teknoloji desteği sunulması yolunda güçlü bir teşvik : Planlı sistem, daha önce de gördüğümüz gibi, modern teknolojinin ihtiyaçlarına bir uyum olarak değerlendirilebilir. Gereken sermayeyi kendine sağlama yeteneği vardır. Ayrıca kendi kamu ihtiyaçlarını, bu arada nitelikli işgücü gereksinimini, bir kamu politikası haline getirme yolunda da kendine özgü bir yeteneğe sahiptir. Piyasa sisteminin böyle bir gücü yoktur. Devletin küçük şirkete araştırma desteği, teknik destek, sermaye ve kaliteli eleman sağlama gibi eylemleri, tercihli muamele sayılmaktan çok, bir telafi ve tazminat niteliğindedir. Zaten bunlar iki sistem arasındaki eşitsiz gelişmeyi gidermeye yönelik herhangi bir politikanın temel öğeleri olmak zorundadır. Bir kere daha kendimize hatırlatmamız gereken nokta, geleneksel tutumların nesnel koşullardan doğmadığı, planlı sistemin inanç kontrol mekanizması tarafından işlendiğidir. Devletin mühendislik ya da fizik dalında araştırma ve eğitim desteği sunması hepimize son derecede doğal gelir. Bu tür araştırmaya ve emeğe ancak planlı sistemde ihtiyaç vardır. Oysa sanat dalları, daha önce de değindiğimiz gi-

bi, piyasa sistemindedir. Resim, heykel, yerel tiyatro ya da televizyonu çok daha az çapta desteklemek bile hemen derin kuşkular uyandırır. Çünkü birincisi planlı sistemin ihtiyaçları tarafından kutsanmıştır, o sistemin onaylanmış inancını yansıtır. İkincisi ise piyasa sisteminin daha az olan saygınlığına bağlıdır.

Kazanç eşitsizliğini gidermek için...

Ekonomik gelişme, şu ana kadar yeterince gördüğümüz gibi, teknoloji ve kaynak sağlama gücüne, yenilik yaratma ya da yeniliği alıp uygulama yeteneğine, bunları destekleyecek sermayeye, insan gücüne ve devlet hizmetlerine bağlıdır. Fiyatları istikrara kavuşturup planlamayı mümkün kılmak arasına, tarım örneğinde gördüğümüz gibi, gelişmeye fırsat tanır. Uzun dönemdeki durum ele alındığında, daha yüksek verim, daha yüksek üretim ve daha düşük fiyatlar getirir.

Ama buna güvenmek doğru olmaz. Burada sayılan önlemlerin başta gelen amacı, piyasa ekonomisindekilerin pazarlık konumunu, dolayısıyla da gelirini yükseltmektir. Bu önlemler geniş bir planlama gücü getirmez. Ama modern ekonominin en genel ve en ivedi sorunu, malların üretimi değil, gelirin dağılımıdır. Demek ki, ilk düzeltilmesi gereken budur. Daha sonra, piyasa sisteminin kilit sanayilerindeki düşük iş görme düzeyini düzeltme yollarını arama fırsatı nasılsa vardır.

İşçi ve girişimcilerin kazancını yükseltmek ve istikrara kavuşturmak için girişilecek eylemlerin etkisi, piyasa sistemi fiyatlarını planlı sistemdeki fiyatlardan daha yüksek hale getirecektir. Kazanç eşitsizliği ancak bu şekilde düzeltilebilir.

Yalnızca iş bulanların yararına mı?

Daha yüksek fiyatların etkisi ise (eğer başka önlemler yoksa) satışın azalması, üretimin azalması, piyasa sisteminde istihdamın bir ölçüde düşmesi olacaktır. (4) Buna **razi** olmak gerekir. Piyasa sistemi bugün «son çare işveren» durumundadır. Planlı sistemdeki güzel koşullarla iş bulamayanlar, ücretlerini düşürerek piyasa sisteminde iş bulmakta ya da kendi başlarına çalışmaktadırlar. Burada önerilen reformlar bu olanağı azaltmakta ya da ortadan kaldırmaktadır. Yerleşmiş görüşün adanmış savunucuları zaten çoktan beri, girişimcinin ve işçinin gelirlerini artırma ve istikrara kavuşturma girişimlerinin yalnızca iş bulmuş olanlara yarar sağlayacağını, bu yararı da işsiz kalanların cebinden, ücret kırma hakları ellerinden alındığı için hiçbir zaman iş bulamayacak olanların cebinden sağlayacağını ileri sürmektedirler. Bu sözlerde büyük gerçek payı vardır. (5) Hec eğitim yetersizliği, kent gettolarında veya kırsal yoksul yörelerde yerleşme ya da ırk ayrımı nedeniyle planlı sistemde iş bulamayacak kimseler söz konusuysa, durum daha da ciddileşebilir.

-
- (4) Salt düşüş olamaz. Ekonominin genel büyümesi bunu **rahatlıkla önler**. Başka şeyler de aynı kalacak değildir. Ekonomide **mallardan hizmetlere** doğru bir kayma beklenebilir, hatta varsayılabilir. Hizmetler çoğu piyasa sistemince sağlandığından, bu sistemde yer alacak **daha fazla** büyüme, nispeten yükselmiş fiyatların etkisini biraz ya da tümüyle giderebilir.
- (5) Ama eskiden sık sık ileri sürüldüğü haliyle pek de **gerçek payı** olmamıştır. Denilmiştir ki, asgari ücretin yüksek olması, emek yerine sermaye ikamesine yol açacak, niteliği aşağı yukarı eşit bir işgücü için kesinlikle böyle olacaktır. Bunun sonucu işsizliktir. Oysa bu arada unuttulan nokta, ekonomideki genel büyümenin herhalde işçi talebi yaratacağı ve yukardaki etkileri rahatça gidermeye yetip de **artacaktır**.

İşsizlik yardımı hak sayılmalı

Ama bu çözüm piyasa sistemindekilerin tümüne kalıcı elverişsiz koşullar getirecek değildir. Tersine, piyasa sistemindeki kazancı aşağı yukarı planlı sistemdekine denk duruma getirecek, bu koşullarda işsiz olan ya da çalıştırılmayacak olanlara da başka seçenekler sunacaktır. Piyasa sistemi, planlı sistemdekinden düşük ücretlerle tortu işvereni olma durumundan ancak bu şekilde kurtulabilir. Reformun (eşitliğe doğru herhangi bir adımın) yükünü hiç gelirsiz kalanların omzuna yüklemeksizin iki sistem arasında eşitlik yaratmak ancak bu eylemlerle mümkün olabilir. Böylelikle bu reformlar dizisinin sonuncu ve en ivedi olanına geliyoruz. O da, **iş bulamayanlara garantili ya da seçenekli gelir sağlanması ve bunun bir hak sayılmasıdır.**

Yine her zamanki gibi, koşulların zorlaması, eylemi değilse bile, en azından tartışmayı gerekli kılmıştır. Bugün işgücünün büyük bir bölümü için görece olarak iyi ücret ödeyen planlı sistemde çalışma olanağı yoktur. Planlı sistem, işçilerin ancak azınlığının üye olduğu bir kulüp gibidir. Üstelik sanayi bölgelerine akanların hepsi piyasa kesiminde de iş bulamamıştır (kimisi de bunu istememiştir). Böyle olunca, çok sayıda insanın kamu kaynaklarından bir gelire ihtiyaç duyacağı, yani işsizlik yardımı alacağı, istemeyerek kabul edilmek zorunda kalmıştır. Bu satırlar yazılırken, ABD'de bu tür geliri düzenli hale getirmek, ekonomik sistemin normal bir uzantısı saymak üzerinde tartışmalar yapılmaktadır. Öneriler çok mütevazı düzeyde, tutucu bir yönetim tarafından getirilmektedir. Kamu görevlerine heves edenlerin daha liberal olanları biraz daha cömert standartları savunurken, böyle bir yaklaşımın tembelliği özendireceği, ahlakı bozacağı ve hazineyi iflas ettireceği de ileri sürülmüştür. Bu tartışmanın konuya uzaklığı ve bayağılığı, bu kitaptaki çözümlemeleri izlemiş

olanları yolundan saptıracak değildir. Durumun gerçekliğini göstermektedir bu tartışmalar.

Seçenekli gelir neler sağlayacak?

Seçenekli gelirle ilgili ana ilke aşağıdaki çözümlemelerden anlaşılabilir. Miktarı planlı sistemde kazanılabilecek paranın pek az altında olmalıdır. O zaman bu miktar, piyasa sistemine gereken standart ücreti de saptar. Kendi hesaplarına çalışanlar, kendilerini istihdam etmek için ücretlerini bundan daha aşağıya düşürmek ihtiyacını duymazlar. Seçenekli gelir, istemeyerek uygulanan özsömürüye bir sınır koyar. Aynı zamanda piyasa sisteminde ücretlere de bir taban sınırı koymuş olur, bundan aşağıya düşürülememelerini sağlar. Beş kişilik bir göçmen aile eğer yılda 5000 dolarlık geliri bu kaynaktan elde ediyorsa, herhalde yılda 3000 dolar karşılığında bir işi hemen kabul edecek değildir.

Seçenekli gelir alanlardan bazılarının çalışmak istememesi, bu sistemin aleyhinde tavır almaya neden değildir. Çalışan insanların çalışmayanlardan fazla para kazanması herkesçe kabul edilen doğru bir şeydir. İşe girdiği zaman seçenekli gelirinin bir bölümünü kaybetmeli, ama hepsini kaybetmemelidir ki, çalışırken durumu boş gezerken olduğundan daha iyi olsun. Çalışmak, ekonomik toplumun kaçınılmaz bir gereği olmayı sürdürmektedir. Ama seçenekli gelirin asıl amacı, kişinin o işi bulabilmek için ücretini belli bir enaz düzeyin altına düşürmemesini sağlamaktır.

Bir hizmetin tam karşılığı ödenemiyorsa...

Ekonominin gerektirdiği bazı görevlerin bu durumda hiç yapılamayacağını ileri sürmek de önerilen seçenekli sistemini çürütmeye yetmez. Düşük ücretle yapılan pek çok iş onur kırıcıdır. Otelde ayakkabı boyayan ya da ha-vaalanı tuvaletinde havlu uzatan kişinin işi, bugün seçe-nekli geliri olmayan kişiler tarafından yapılmaktadır. Ya da en azından, elverişli toplumsal erdem bu insanları ya-rarsız ve küçük düşürücü bir işi kabul etmeye ikna etmiş-tir. Bu insanlara seçenekli bir gelir olanağı sağlanırsa iç-lerinden bazıları çalışmayacaktır. Onların sunduğu hizmet-ler ortadan kalkacaktır. Bunu bir kayıp olarak değil, uy-garlığın genel düzeyinde küçük bir ilerleme olarak gör-mek gerekir. Eğer toplum bir hizmetin karşılığını doğru dürüst ödemiyorsa, o hizmet yeterince önemli değil de-mektir, ortadan kalkmasına da üzülünmez.

Piyasa sisteminin pazarlık gücünü artırıcı, gelirini yük-seltici, onu planlı sistemle kabul edilebilir bir eşitlik düze-yine getirici reform önerilerini bu kadar tartışmak yeter. Kilit noktalara tekrar bir göz gezdirirsek şöyle özetleyebi-liriz: Küçük işadamlarının ve kendi hesabına çalışanların, planlı sistemle pazarlık edebilecek düzeye gelmek için ör-gütlenmeleri; asgari ücretin çok daha etkin uygulanması; sendikalaşmanın bugüne kadar en az teşvik edilip en çok ihtiyaç duyulduğu alanlarda gerçekleşmesini desteklemek. Ama pazarlık gücünün yükselmesine katkıda bulunan güç-lü bir öge de cömert bir seçenekli gelir yönteminin geti-rilmesidir. Planlı sistemle piyasa sistemi arasındaki yapı-sal eşitsizliği yenme konusunda tüm pratik umutların bu-na bağlı olduğu kesindir.

XXVI. PLANLI SİSTEMİN İÇİNDE EŞİTLİK

Neo-klasik sistemde piyasa kaynakların dağılımı için bir araçtır. İnsangücü ve sermaye olan bu kaynaklar tüketicinin talimatına göre çeşitli kullanımlar arasında dağılır. Ayrıca sözkonusu kaynakların değerlendirilme ve karşılığının ödenme aracı da piyasadır. Ödeme dediğimiz zaman, genel olarak kaynakların katıldıkları üretim görevlerine yaptıkları katkının değerine aşağı yukarı eşit bir değerden söz ediyoruz.

İnsangücü sözkonusu olduğunda, bazı ender ve yararlı yetenekler çok yüksek kazanç elde ederler. Ama bundan ötürü pek bir itiraz ve yakınma yer almaz. Bu tür insanlar, daha çok katkıda bulundukları için daha fazla para almaktadırlar. Daha az yetenekli bazı kişiler de o yüksek yetenekliler tarafından yönetilmek ya da onlarla birarada çalışmak gibi bir şansları olduğu için fazla para alırlar. İyi para alan birinin bundan güzel bir öğreti düşlemesi zordur. İşini iyi görüp iyi ücret almaktadır. O işini iyi gördüğü için, başkaları da hak ettiklerinden daha fazla almaktadırlar.

Planlı sistemin gerçeği, daha önce de gördüğümüz gibi, çok daha basittir. Burada ödenen para piyasaya bağ-

lı olmayıp, insan tarafından saptanır. Planlamanın yapısı budur. Olgun büyük şirkette, bu saptamada gelenek de büyük rol oynar. Patronun asttan daha çok ücret alması gerektiğini herkes iyice kabul etmiştir. O ast ne kadar daha zeki, enerjik ya da verimli olursa olsun, bu değişmez. Eğer şirket hiyerarşisi çok derinse, yani çok katlardan oluşuyorsa, en üsttekilerin aldığı ücretle en alttakilerin aldığı arasındaki fark çok büyük olur.

Neden büyük ücret farkı?

Ücretin¹ saptanmasında güç önemli rol oynar. Kişi şirket hiyerarşisi içinde yükselirken gücü artar. Bu güce, kendi alacağı parayı ya da içinde bulunduğu yönetici sınıfının alacağı parayı etkileme gücü de dahildir. Bu çok basit, hiç tartışılmayan, ama çok önemli bir gerçektir.

Buna ek olarak bir nokta daha vardır. Bir şirkette çeşitli hiyerarşik düzeylerde uygulanan ücret miktarı, diğer şirketler için de standart hale gelir. Yönetici ya da uzmanlaşmış yetenek kolayca yer değiştirebilir. Eğer bir başka şirkette belli bir kategorinin standardı daha yüksekse, yöneticiler terfilerini şimdi çalıştıkları şirkette almaktansa öteki şirkette alırlar. Bu durum ilk şirkette de ücret artırımını haklı gösterir. Bunun nedeni mutlaka yöneticilik yeteneğinin kıtlığında aranmamalıdır. Yeteneğin niceliği de, ücret daha az olduğu zaman düşecek değildir. Yöneticilik hâlâ civatayı somuna takmaktan daha iyi para getirecektir. Bu düzen aslında, ücretlerin kişisel olmayan biçimde dış etkenler tarafından kararlaştırıldığı hayaline hizmet etmektedir.

Kişisel olmayan biçimde saptanmış ücret merdiveni bundan yararlananlar için son derece önemlidir. General Motors'un ya da ITT'nin başı, fabrikaların birindeki yürü-

yen bant başında çalışan işçiden elli kat fazla para almaktadır ki, bu da epey bir farktır. Bu parayı alan adam, o işçiden elli kat daha değerli olduğunu kendi bile iddia etmekten çekinecektir. Bu maaşın kendi cömertlik ilhamından doğduğu kabul edilse, bu kez de yakınmalar başlayacaktır. Ama insanoğlu mevsimlerin birbirini izlemesini, Tanrının emrini, vakti gelince yaşlanmayı nasıl kabul ediyorsa, rekabetin emirlerini de aynı şekilde kolaylıkla kabul etmektedir.

Güzel talihlerinin masum kurbanları...

Bu olayda kabul düzeyi kusursuzdur. General Motors'un, General Electric'in, General Dynamics'in başındaki adama verilen parayı hiç kimse ilgililerin gücüne, kurnazlığına ya da açgözlülüğüne yorumlamamaktadır. Piyasada böyledir bu işler. Bundan yararlananlar, kendi güzel talihlerinin masum kurbanlarıdır. Sendika başkanı da itiraz etmez. Eğer o yönetici o yere gelebilmişse, bunu hak etmiş demektir. Dürüst sendika başkanına düşen, kendi üyelerine daha fazla kazanç sağlamak, başkalarının ne aldığına kafa yormamaktır.

Planlı sistem bir kere piyasa kılıfından sıyrılırsa, ödediği paraları nasıl saptadığı konusu çok ilgi doğurur. kamu politikası haline gelir. En çok alanlarla en az alanlar arasındaki farkı haklı göstermek gerekir. Sonunda da bu farkların savunulması olanaksız bir haksızlığı yansıttığı yargısından kurtulunamaz. Yöneticilik yeteneğin bugünkü fiyatlarla özendirilmeye ihtiyacı olduğu yolunda hiçbir işaret yoktur. Yetenekli ve hevesli adayların sayısı her zaman fazladır. En fazla parayı alanlar hep en zevkli işleri yapmaktadırlar. Üstelik bunların çalışma düzeyi ücrete en az bağlıdır... hepsi işlerine adanmışlıklarıyla gurur du-

yan kimselerdir. Bunun tersine, en tatsız, en moral çöker-ten işleri yapanlar da en düşük ücretleri alırlar. Oysa bunların iş görmesi, çaba göstermesi için aldıkları para çok önemlidir. Başka bir gezegenden, hele de cennetten bir konuk gelse, bu düzene çok şaşar, en çok da bunun kabul edilmiş olmasına şaşırırdı.

Çareler, ilke olarak, dört tanedir. Yalnız ücret düzeyleri değil, aradaki farklılıklar da toplu sözleşme sonucu saptanmalıdır. Planlı sistem içinde daha büyük eşitlik sağlamak vergi politikasının amacı olmalıdır. Ayrıca bu ilke, ücret ve fiyat politikasının odak noktasını oluşturmalıdır. Son olarak, şirketin yapısı, bu farkların çok azaltıldığı bir yapı olmalıdır.

Yönetici kadronun kast sistemi

Klasik toplu sözleşmede, şirket sahibi ya da kapitalistin çıkarlarına işçi karşı gelirdi. Mücadele, kazancın bu ikisi arasında paylaşılmasıyla ilgiliydi. Şirket sahibinin yöneticiye ya da kendisini temsil edene ne ödediği keyfi- ne kalmıştı, sendika bu ayrıntıyla uğraşmazdı.

Teknostrüktürün doğmasıyla bu tür tutumların modası hazin şekilde geçti. Artık gücün kaynağı teknostrüktürdü. Aldığı ücret o güce bağlı oldu, kapitalistle yapacağı anlaşmaya bağlı olmaktan çıktı. Ayrıca bu türlü dağıtılan paraların miktarı da artık ayrıntı sayılacak düzeyde değil. Teknostrüktürü devam ettirmenin masrafı, tüm gelirin büyük bir dilimini yutmaktadır. Teknostrüktüre giden parayla işçilere giden para arasındaki büyük fark artık gözardı edilemez. İşçileri için toplam ücretten uygun bir dilim almaya çalışmayan sendika, görevini yapmıyor demektir.

Öte yandan, gelir farklılıklarına (mevkiden gelen baş-

ka yararlar da dahil) atak bir ilgi göstermek, beyaz yakalı işçiler için özellikle önemlidir. Bu noktada karşımıza, hep ast durumunda kalacak olan, tümü değilse bile çoğu kadın olan bir kadro çıkmakta ve bu kadro açıktan açığa ikinci sınıf olarak ilan edilmektedir. Sekreterlik, yazışma ve iletişim, bilgisayar ve hesap işleri gibi işlerde ücretlerin yöneticilerinkinden çok daha az olması gerektiği kabul edildikten başka, yönetim mevkilerinin bu işleri gören kimselere sonsuza dek kapalı olduğu da kabul edilmiştir. Kast sistemini sürdürmek için bu önemlidir. Sekreterler ve benzer işlerde çalışanlar eğer kendilerini amirlerinin işini yapabilecek gibi görüyorlarsa, profesyonel itaat simgesi rolünde çalışmayı sürdürmezler. Amir o zaman üstünlüğü konusunda daha az güven duyar, genel olarak çok daha mutsuz olur. Dolayısıyla yönetici durumundakiler ayrıca işe alınmakta, birtakım yeteneklere ve bir miktar eğitime sahip olduğu varsayılan kişiler arasından seçilmekte, bu ayırım gelenek tarafından da desteklenmektedir. Neredeyse evrensel olarak kabul edilmiş bir ilkeye göre, büyük şirketin baş yönetici kadrosu, hemen tümüyle beyaz erkeklerden oluşur.

Astlık ve üstlük simgeleri

Mevkiin parasal ödülü, daha önce de değinildiği gibi, başka ödüllerle de desteklenmektedir. Bunların değeri içerdikleri şeye bağlı olmaktan çok, yüksek (ya da düşük) mevki belirtmelerine bağlıdır. Yüksek kast derecelerine, garip kaçacak kadar büyük odalar, şık mobilyalar, iyi ışıklandırılmış çalışma yerleri verilir, özel yemek salonları, tuvaletleri olur, iş saatlerini kendi tercihlerine ya da kaprislerine göre ayarlamaları olanağı tanınır ve kendilerinden ciddi, tepeden bakan bir tavır takınmaları beklenir.

Aşağı kast dereceleri kalabalık odalarda çalışır, tuvaletleri paylaşırlar, sıradan yemeklerini daha gösterişsiz yerlerde yerler, onlardan temiz olmaları, ciddi giyinmeleri, iş saatlerine dikkat etmeleri ve genel bir saygı havası beklenir.

Son zamanlarda ücret farklarının yanısıra gelen üsluk ve astlık simgelerinin de toplu pazarlık kapsamına alınması ya da diğer toplu eylemlere konu edilmesi yolunda birtakım işaretler gözlemlenmektedir. İskandinav, Almanya ve İngiltere’de sendika eylemleri, biraz da en tatsız işleri yapanların o şaşılacak kadar dezavantajlı durumunu ele almaya başlamıştır. ABD’de kadınlar o sonsuz ast rollerine eskisi kadar boyun eğmemektedirler. Sigorta şirketlerinin, büyük sanayi şirketlerinin merkez büroları gibi yerlerde çok sayıda beyaz yakalı işçi biraraya gelince, üstlere göre daha kötü yemekler yeme, belli tarzda giyinme, üstler karşısında itaatkâr hava takınma gibi simgeleri yok etmek için eyleme geçildiği arasına görülmektedir.

Sadakat ve beyaz yakalılar sendikası

Parasal olan ve olmayan bu farkları gidermek için girişilecek atak sendika eylemleri en azından sorunlu olur. Mavi yakalı işçiler sözkonusu olduğunda bu konulara pek karışmamak geleneği güçlüdür. Zaten teknostrüktürün kendi özerkliği konusunda ne kadar duyarlı olduğu dikkate alındığında, kendine iyi davranma hakkı da bu özerkliğin bir parçası sayıldığından, durum daha zorlaşır. Genel eğitime göre sendika, teknostrüktürle savaşa tutuşacak değil, onunla uyum sağlayacaktır.

Beyaz yakalı işçilerin kendilerini teknostrüktürle özdeşleştirme eğilimi ise daha güçlüdür. Bu tür işçilerin ço-

ğu, kuruluş içinde ilerleme şanslarının örgütlenip kolektif güç uygulamakla değil, ilişkide bulundukları üst sınıf yöneticileri üzerinde iyi izlenim bırakmakla sağlanabileceği kanısındadırlar. Böyle olunca, astlık rolünü kabul eder, kendilerini çalıştıkları kuruluşun amaçlarıyla **yakından** özdeşleştirirler. Kişiliğin böylece kuruluşa feda edilip astlığın kabullenilmesine **sadakat** denir. Bu sadakat, planlı sistemin elverişli toplumsal erdemi tarafından çok alkışlanır... o erdem de, yararlananlar tarafından desteklenmektedir. Bunun uygulamadaki sonucu olarak, beyaz yakalı ast sınıflar genellikle sendikalaşmaya karşı olurlar.

Teknostrüktür içinde eşitliğin sağlanması için en büyük katkı, güçlü bir beyaz yakalılar sendikasıdır. Burada bu sendikanın, daha güçlü olanların kendilerine tanıdığı haklardan üyelerini de yararlandırma mücadelesi vereceği anlaşılmalıdır. Ama bu konuda pek umutlu olmak doğru değildir.

Eşitsiz dağıtılan geliri vergiyle düzeltmeye çalışmak zordur

Eşitliği sağlamak için, gelirin mantıklı bir eşit dağılımını sağlamak, onu eşitsiz dağıtıp sonra vergiyle düzeltmeye çalışmaktan çok daha iyi bir yoldur. İnsanların bir kere geliri oldu mu, onu ortadan kaldıracak eylemlere, o eylemler ne kadar haklı olursa olsun, karşı çıkarlar ve bunda şaşılacak bir şey yoktur. Kendilerinin olanı korumak konusunda çok zekice ve becerikli davranırlar. Ne var ki, **planlı** sistemde daha büyük eşitlik sağlamak için artan oranlı vergi uygulanmasından yine de kaçınılamaz.

Bu tür vergi, planlı sistemi berrak biçimde görenler tarafından desteklenmektedir. Oysa teknostrüktürün gelirin piyasa tarafından saptandığı düşünüldüğü süreçte, bu

ücretlerin işlevsel bir yanı da vardır. Belli nicelikte ve nitelikte bir çabayı elde etmek için belli bir parayı vermek gerekmektedir. Bu gereken parayı verdikten sonra, önemli bir miktarını vergi olarak geri almak kendi amacına ters düşer. Birtakım ahlaki itirazlar da yapılabilir. Bireyin alacağı para, çalışkanlığı, zekâsı, onun bu niteliklerinden gelecek katkı tarafından saptanmıştır. Devlet bu insanın çabaları ve yetenekleriyle hak ettiğini geri alırken biraz tedbirli davranmalıdır.

Hem bu öğretiyse, hem de devletin planlı sistemin istediğini sağlam ekonomik politika olarak kabul etme eğilimine uygun biçimde, yönetici gelirleri vergi yasalarında pek yumuşak biçimde ele alınmaktadır. Bir kere bu gelirin büyük bir bölümü vergiden muaf tüketim olarak düşülür. Bu tüketim (çoğu ağırlama, eğlence, yolculuk ve armağanlardır) işin görülmesi için gerekli kabul edilmiştir. Oysa herkes bunun bir ayrıcalık olduğunu bilmektedir. Yönetici gelirinin diğer büyük bir bölümü de kolaylıkla sermaye kazancı olarak gösterilebilir, böylelikle vergi tavanı yüzde 35'te kair. Bunun dışında kalan bölüm için de, maaş gelirlerinde tavan verginin yüzde 50'yi aşmayacağı yolunda bir ödünün geçerli olduğuna daha önce değinmiştik.

Eşitlik sağlayıcı artan oranlı vergi

Ama yönetici gelirinin piyasa değerlendirmesinden değil, gelenekten, hiyerarşik konumdan ve bürokratik güçten doğduğu anlaşılınca, bu tür ödümlerin gerekçesi duman olup uçmaktadır. Ücreti saptayan bu yukarda sayılanlar olduğuna, çaba ve zekâ olmadığına göre, vergi yükselse de, girdi sayılacak enerji veya zekânın azalma tehlikesi yoktur. Vergi düşünce bu tür yetenek arzının artma-

yacağı da ortadadır. Bugünkü uygulamanın tek sonucu, eşitsizliği sürdürmek ve artırmaktır. Piyasanın bu işle hiç ilgisi olamaz. Ama yine de bu efsane, vergiyi en kolay verebilecek durumda oldukları halde vermek istemeyenler tarafından sürdürölüp durmaktadır.

Demek ki, yaptığımız bu çözümleme, artan oranlı verginin eşitlik sağlayıcı bir araç olarak güçlü biçimde uygulanmasını desteklemekte; yüksek maaş düzeylerinde «kazanılmış gelir» diye adlandırılan toplamlara özel muamele yapılmasını ve yönetici görevlerine özel parasal özendiriciler sunma gereğini reddetmektedir.

Ücretler kamu politikası konusu olursa...

Planlı sistem içinde gelir eşitleme araçlarının üçüncüsü de hükümet eylemidir. Bu da ücret ve fiyat kontroluyla mümkündür. Planlı sistemin gelişmesi karşısında, ücret ve fiyatları istikrara kavuşturmak için hükümet eylemi kaçınılmaz duruma gelmiştir. Böyle olması da, piyasanın gelir saptayıcı olduğu kavramını sonunda yıkmayı başaracak, planlama diye bir şeyin varlığını resmi biçimde kabul ettirecektir. Ücretler bir kere kamu politikasının parçası olunca, yönetici gelirlerinin bundan bağışık olması ileri sürülemez. Ama yine de, teknostrüktürün işine gelen şeyler sağlam kamu politikası sayıldığından, bu da savunulacaktır. Ve ücretlerle maaşlar kamu politikası konusu olunca, bir sonraki adımı hiçbir şey geciktiremeyecektir. O adım da, tatsız iş yapanlarla işini sevenler arasındaki ücret ya da gelir farkının kamu eylemiyle azaltılmasıdır. Eğer kamu politikasının amacı gelir dağılımında daha çok eşitlik sağlamaksa, maaş ve ücret kontrolünün amacı da daha çok eşitlik olmak zorundadır. Amaç, işlevin değil hiyerarşinin, geleneğin ve gücün yansıması olan bu farkları azalt-

mak olmalıdır. Bunu yapmak, ardından hükümette, üniversitelerde ve mesleklerdeki fark azaltılmasını da getirebilir. Böyle bir durum birçok kişi için, eşitliğe ne kadar adanmış olduklarının sınavı olacaktır.

Ücretler verim artışına göre ilerlemeli

Şirketin içinde eşitliği artırmanın en doğrudan ve etkin yolu, ortalama gelirle en yüksek gelir arasındaki en çok farkı açık seçik ortaya koymaktır. Eğer ücretler kamu eylemiyle saptanıyorsa, işçilerle yöneticilerin gelirleri arasındaki farkın da yine kamu eylemiyle saptanması en doğal şeydir. Fiyat ve ücret kontrol politikaları geliştirilirken amaç bu olmalıdır. Ama daha yavaş bir politika gütmek de hiçbir şey yapmamaktan iyidir. Planlı sistemde genel ücret ve fiyat kontrolü, fiyatların genel düzeyini sabit tutup, ücretlerin verim artışına göre ilerlemesini sağlamalıdır. Bunu daha fazla eşitlik sağlama amacıyla birleştirdiğimiz zaman, artışların hemen hemen yalnızca az para alan işçilere yöneltileceği sonucu çıkar ki, bunların arasına beyaz yakalılar da dahildir. O zaman bu kimselerin reel geliri yıllar geçtikçe düzenli bir artış gösterirken, daha yüksek maaş düzeyindekilerinki en kötü olasılıkla sabit kalır.

Çözümleme bize belli bir eylem yolu gösterdiğinde, yine her zamanki gibi o eylem yolunu en azından başlangıç döneminde buluruz. Hiçbir oturmuş kuram, yönetici gelirlerine kamu müdahalesini haklı göstermemektedir. Daha önce de belirtildiği gibi, ABD'de Cumhuriyetçi Parti'nin planlı sistem çıkarlarıyla özdeşleşmiş olduğu konusuna hiç kimse ciddi biçimde karşı çıkamaz. Bununla birlikte 1971 yılında Başkan Nixon ücretleri ve fiyatları saptama zorunda kalınca, bu eylemin kapsamını genişletmiş, en azından prensipte yönetici gelirlerini de kapsama al-

mıştır. Hiç kimse yönetici gelirlerinin önemli bir enflasyon kaynağı olduğunu ileri sürmüş değildir. Ama şirketler dünyasıyla özdeşleştiği sır olmayan bir Başkan bile, işçi gelirlerini artık piyasa yerine planlama saptıyorken yönetici gelirlerini hâlâ piyasa saptıyor diye bir iddiada bulunamamıştır. Eğer hükümet bunlardan birinin kaç para aldığına ilgi gösteriyorsa, ötekinin ne aldığına da ilgi göstermek zorundadır. Bundan sonra da ikisi arasındaki ilişkiye ilgi göstermesi en mantıklı adımdır.

Nasıl bir kamulaştırma?

Büyük şirket olgunluk dönemine geldiğinde, eşitsizliği sürdürücü bir araca benzetilebilir. Hissedarların, daha önce de gördüğümüz gibi, hiçbir rolü kalmamıştır. Ne sermayeye, ne de yönetime katkıda bulunurlar. Yalnızca edilgen biçimde kâr paylarını ve sermaye kazançlarını almakla yetinirler. Bu kazançlar yıldan yıla artığına göre, onların geliri ve serveti de rahatça ve çabasızca artar. Mahremiyet geleneği de teknostrüktüre kendi kazancını kendi belirleme özerkliğini verir, bunu sürdürme, eşitsizliği artırma olanağını da birlikte verir.

Bunun bir çaresi, hissedar egemenliği dönemini tamamlamış olgun büyük şirketi kamu kuruluşu haline dönüştürmektir. Kamulaştırma denilen şeyden hoşlanılmadığı varsayılırsa, bunun anlamı, kamunun hisse senetlerini sabit gelirli hazine bonosuyla satın almasıdır. Gerçi bu eşitsizliğin sürmesi demektir, ama en azından kâr paylarında ve sermaye kazançlarında bundan sonra olacak o büyük artışları durdurmuş olur. Zamanla verasetler, veraset vergileri, bağışlar, nafakalar ve enflasyon, bu serveti dağıtacak etkiler yapar. Bu arada, maaşlar arasındaki

farkın ne olacağı devlet tarafından, neyin gerekli ve adil olduğuna göre saptanır.

Bu değışiklik ilke olarak şirket yönetimini etkilememelidir. Hissedar ortadan kalkmaktadır, ama hissedar zaten eskiden de güçsüzdü. Kadrodaki yetenekli kişiler, düşük maaş düzeyinde olsalar bile, yönetici odalarını alt kat- ta çalışmaya tercih edeceklerdir. Aslında bu tür pek çok devlet kuruluşu vardır. Renault vardır, Volkswagen'in iyi zamanları vardır, Tennessee Valley Authority vardır, pek çok devlet malı kuruluş, çalışmaları açısından adına özel şirket denenlerden ayırt edilemeyecek durumdadır. Hem zaten biz burada ekonominin nispeten aşırı gelişmiş olan parçasıyla uğraşmaktayız. Bu durumda, verimlilik gibi sosyal savlar, eşitlik savının yanında ikinci derecededir.

Özgür düşünceye adanmışlık niteliğimiz

Belli ki, bu tartışmalar bizi çağdaş toplumsal ve ekonomik düşüncenin bakir ve keşfedilmemiş alanlarına, atak kimselerin bile girmeye pek cesaret edemediği yörelerine sürüklemiştir. General Motors'la General Electric'in ötesinde bir başka örgüt biçiminin de varolabileceği, soyut düşünce yaklaşımlarında bile konu edilmez. Şirket evriminin, özellikle daha büyük eşitliği sağlama yönünden üzerinde durmak, hep övündüğümüz özgür düşünceye adanmışlık niteliğimizle tutarlı olacaktır. Bundan bir eylem doğması olasılığı ise pek de büyük sayılmaz.

Ama öte yanda, daha ivedi ve önemli alanlarda sosyalizme doğru adımlar atılmakta olduğunu görüyoruz. Baskı ve zorunluluk karşısında, tüm sanayileşmiş ülkeler bu alanlarda, çeşitli üstü örtülü biçimlerde önemli adımlar atmışlardır bile. Bu nedenle şimdi sıra sosyalizmi incelemeye geliyor.

XXVII. SOSYALİST KAÇINILMAZLIK

Daha önce de değinildiği gibi, Amerika Birleşik Devletleri'nde hiçbir sosyal reform saygın tartışmalardan sosyalizm kadar dışlanmamıştır. Bir kere ileri gelen siyasal partilerin sosyalizmi tümüyle «telin» ettiği baştan bellidir. Bir göreve getirilmeyi bekleyen yüksek memur adaylarının en radikal olanı bile, eğer ciddi biriyse, bu tutuma ayak uydurarak söze, «Elbette ki sosyalizmi savunuyor değilim,» diye başlar. Genellikle, önerdiği önlemlerin radikal olmasını, ülkeyi sosyalizmden kurtarma amacına yorumlar. Özel girişimin kendi yetersizliklerinden, aşırılıklarından ya da sapmalarından doğacak kötülüklerden korunması gerektiğini ileri sürer.

Bu işe ekonomiden başka şeyler de karışmaktadır. Serbest girişimle kişi özgürlüğü arasında bir bağlantı vardır. Sosyalizmi reddedenlerin tek nedeni, nüfuzlarını, mülklerini ve parasal kazançlarını korumak değildir. Tıpkı Runnymede'deki baronlar gibi, kişisel çıkarları destekleyip güçlendiren daha yüce amaçlar devreye girmektedir. Bu manevi amaçlar öylesine yüksektir ki, atak kimseler sosyalizmi savunmanın, hatta tartışmanın bile, özgürlüğü ko-

rumak uğruna yasaklanmasını ortaya atmakta kararsızlık göstermezler.

Diğer gelişmiş ülkelerdeki durum şekil olarak farklıdır ama sonuçlar açısından pek de farklı sayılmaz. (1) Batı Avrupa'da ve Japonya'da sosyalizm çekici bir sözcüktür, kötülüğü çağrıştırmaz. Oralarda da B. Amerika'daki sonuca varılmasını sağlayan şey, bu sözcüğün gerçek anlamından da, daha önemlisi, her türlü pratik eylemden de ayrılmış olmasıdır. Bir İngiliz, bir Fransız, bir Alman, aslında adanmış bir sosyalist olabilir. Ama ne kadar adanmış olursa olsun, uygulamaya dönük değildir. Dolayısıyla bankaların, sigorta şirketlerinin, otomobil fabrikalarının, kimya sanayiinin ve (istisnalar dışında) demir-çelik tesislerinin devletleştirilmesini ciddi olarak önermeyecektir. Resmi bir göreve seçildiği zaman da, bu amaçlara dönük bir yasa çıkarılması için çaba göstermeyecek, ilke olarak böyle bir eylemi ne kadar beğenirse beğensin, uygulanmasından yana çıkmayacaktır.

Sosyalizmin neden böyle baskı altında olduğu herhalde şu ana kadar anlaşılmış olmalıdır. Sosyalizm, teknostrüktürün işine gelen bir şey değildir. Hisse sahiplerinden özerkliğini kazanmış olan teknostrüktür, şimdi de devletin boyunduruğuna girmeye hevesli değildir. Özerk bir varlık olarak, kendi örgütünü biçimlendirme, mallarının tasarısını yapma, fiyatını koyma, onları satma konularında özgürlüğün tadını çıkarmakta, ikna gücünü ve ondan doğan gerçek gücü toplumun ve devletin üzerinde kullanmakta, kendi üyelerine yararlar sağlamakta, bu yararları artırmaktadır. Eğer teknostrüktür devletin bir kolu haline gelirse bu özerkliğin tehlikeye gireceği konusunda içgüdüler bile yeterli uyarıyı sağlamaktadır. Yeni bir fabri-

(1) Önemsiz sayılamayacak bir farka az sonra değinilecektir.

kanın nereye kurulacağı, yöneticilere ne kadar ücret verileceği, terfilerin hangi standartlara göre saptanacağı artık kamu işi olacaktır. Öyle olunca, kamunun yorumuna, denetimine, belki kamu eylemine de açık olacaktır. O halde, bu konuların devleti ilgilendirmeyeceği, piyasanın emrinde olduğu, yani özel ticaret kapsamına girdiği yolundaki bugün geçerli olan kurguyu sürdürmek şarttır.

Sosyalizme heves neden tavsadı?

Ama sosyalizme olan ilginin azalmasını yalnızca teknostrüktürün ihtiyaçlarına ve teknostrüktürün yarattığı (önemi yadsınamayacak) etkilere yorumlamak yine de hata olur. Demokratik sosyalizm (hatta devrimci sosyalizm de) ekonomik toplumun baş kusurunu tanımlamakta uzun zamandan beri klasik ve neo-klasik ekonomiyle aynı görüştedir. Bu kusur tekel gücünün varolduğu yerlerde bulunmaktadır. Tekel varsa, üretim olabileceğinin altında tutulup fiyatların gerekenin üstünde saptanması yoluyla halk sömürülmektedir. Emek piyasasında işverenin gücü böyle büyük olunca işçilere de verilebilecek paradan (ve hak etiklerinden) az para ödenmektedir. Onlar da sömürülmektedirler. Neo-klasik ekonomide nasıl en kötü sözcük «tekel»se, sosyalizmde de «tekelci kapitalizm»dir.

Okuyucu sosyalizme olan eski hevesin neden tavsadığını ya da neden yalnızca nutuklarda ve geçmişe özlemde kaldığını anlıyor olmalı. O düşüncenin varlığının temelini oluşturan tekelci davranış... yoktur. Her ne kadar sosyalist eleştirinin geleneği böyle söylemeyi kapitalistlerin özrü olarak görse de, aslında yoktur. Modern ekonominin ana sorunu eşitsiz gelişmedir. En az gelişme, tekelin en az olduğu yerlerde, en çok gelişme de tekelin en çok olduğu yerlerde görülmektedir. Şirket ve teknostrüktür ne kadar

gelişkin, ne kadar güçlü olursa, büyümeye genelde o ölçüde adanmış olur. Satışını artırmak için müşteri tavlamaya uğraşan bir şirket, aynı zamanda o müşteriyi klasik tekeldeki anlamda sömürüyor olamaz. Halk bunu bilmekte ya da sezmektedir. İnsanın gerçeği göremeyip kendini öğretiye kaptırması için iktisat eğitimince çok iyi koşullandırılmış olması gerekir. Öğreti, adanmış sosyalisti, neo-klasik iktisatçıyla uygun adım halinde, ekonominin yanlış bir tarafına yollamaktadır.

İşçiler de sosyalizmi müşterilerle aynı nedenden ötürü terketmişlerdir. Daha önce de gördüğümüz gibi, işçiler sömürülebilir ya da kendilerini sömürebilirler. Ama bu sömürü hep piyasa sisteminde yer alır. Planlı sistemdeki işçileri sendika savunur, devlet savunur, ücret artırımlarını fiyata yansıtabilen işveren şirket de onlardan yana olur. Ekonominin bu kesimindeki işçiler, piyasa kesimindekilere göre ayrıcalıklı bir kast sayılırlar. Sosyalist, dikkatini büyük ekonomik güce sahip sanayilerde çalışan işçilere çevirmiştir. Bu sanayiler (çelik, otomotiv, kimya, petrol) aslında gücün işçi taleplerini karşılamak üzere kullanıldığı sanayilerdir. Halk nasıl yürüyüşe geçmiyorsa, işçiler de yürüyüşe geçmez. Amerikalı sendikacı sosyalizme karşıdır. Onun Avrupalı meslekdaşı sosyalizmin savunuluşunu dinler, alkışlar, ama hiçbir eylem istemez.

Seçenek iki bürokrasi arasında olunca...

Bu çözümleme sosyalizmin geleneksel çekiciliğini zayıflatan bir başka etkeni daha aydınlığa çıkarmaktadır. Modern büyük şirket, daha önce de gördüğümüz gibi, karmaşık biçimde örgütlenmiş, bir bürokrasi haline gelmiştir. Devletleştirilmiş bir kuruluş da yine öyle olacaktır. Eğer seçenekler özel tekelle devlet bürokrasisi arasında olsa,

ikincisi daha çekici gelebilirdi. Kamu bürokrasisi belki yeterince duyarlı değildir, ama en azından sömürmez, bu nedenle de kötü sayılmaz. Oysa seçenekler özel bürokrasiyle kamu bürokrasisi arasında olunca, durum o kadar belirgin değildir. Fark birden küçülmüştür. Hiç değilse şeklen. Bu yetmiyormuş gibi, kamu bürokrasilerinin de büyüklüğü ve iş konusunun teknikliği artıkça (örneğin Hava Kuvvetleri, Deniz Kuvvetleri, Atom Enerjisi Komisyonu gibileri) bu kuruluşların kendi amaçları belirlemeye başlamaktadır. Bunlar da o amaçları, tıpkı General Motors ya da Exxon gibi tutkuyla izlemeye koyulurlar. Evet, özel bürokrasiler kendi çıkarını düşünerek çalışır. Ama kamu bürokrasileri de öyle olmaya başlamıştır. O halde neden bir tür bürokrasiyi kaldırıp yerine öbürünü koymalı? Başka bir bölümde de değinildiği gibi, Sovyetler Birliği'nin çağdaş radikal insan gözündeki çekiciliğinin azalması da burada bir açıklama daha bulmuş olmaktadır. Neden bir tür bürokratik toplumu ötekiyle değiştirmeli ki? Çin ve Küba çok daha çekici modeller gibi gözükmemektedir. Ne yazık ki, onların da çekiciliğinin kaynaklarından biri, gelişme düzeylerinin düşük olması ve bu yüzden örgütlenme düzeylerinin fazla karmaşık hale gelmemiş olmasıdır... onlar da bu kusuru bir an önce düzeltmek için çırpınmaktadırlar zaten.

Koşulların zorladığı yeni sosyalizm

Bununla birlikte, elverişli sayılmayan görüşleri savunanların hayatı hiçbir zaman kolay değildir. Güç konusunda geleneksel sosyalizmin çekiciliğini azaltan koşullar, ekonominin başka kesimlerinde yeni bir sosyalizmin uygulanmasını kaçınılmaz kılmaktadır. Çeşitli avantaj ve dezavantajlarıyla kapitalizmi seçmek mümkündür. Mal üretiminde, çeşitli iyi ve kötü yanlarıyla kamu işletmeciliğini seç-

mek de mümkündür. Bu seçimler inanca, görüşe göre yapılabilir ve böylece ideolojiktir. Oysa yeni sosyalizm kabul edilebilecek başka seçeneklere izin vermez. Ciddi tedirginlikleri, küçümsenemeyecek sosyal düzensizlikleri, arasıra da sağlığa ve huzura tehlikeli zararları göze almadıkça, ondan kurtulmak mümkün değildir. Yeni sosyalizm ideolojik olmayıp, koşulların zorladığı bir şeydir.

Zorlayıcı koşullar, okuyucunun tahmin edebileceği gibi, piyasa sisteminin geç gelişmesinden gelmektedir. Bu kesimde öyle sanayiler vardır ki, eğer bir nebze yeterli hizmet sunacaklarsa, teknik ustalığa, onunla ilgili örgütlenmeye, piyasa gücüne ve kaynaklar üzerinde söz sahibi olmaya ihtiyaçları vardır. Piyasa sistemi içinde oldukları, orada kaldıkları için, bunlardan yoksundurlar. Bu nedenle gelişmemiş kalmakta ya da çok ilkel düzeyde gelişmekte, başka taraflarda gelişme dörtmala ilerlerken bunların geriliği çok göze batmaktadır.

Olayı daha da beter eden (ve her tür sosyalizm düşüncesine karşı olanların da çok canını sıkan) şey, bu geri kalmış sanayilerden bazılarının yalnız konfor, rahatlık, huzur ve mutluluk için çok önemli olmakla kalmayıp, aynı zamanda varlığımızı sürdürebilmemiz için temel oluşudur. İklimi soğuk olan yerlerde konut sorunu, kişi hastayken gerekli olan sağlık hizmetleri, evden işe ulaşabilme gibi konular hiç de uçarı ihtiyaçlar değildir. İnsan bu geri kalmış sanayilerin seçiminde kaderin o sapık tutumunu kolayca görebilir. Kader denilen şey besbelli o iyi niyetli serbest girişimciyi üzmeyi iyice kafasına takmıştır.

Neden gelişemiyorlar?

Bu sanayilerin planlı sisteme geçememesinin çeşitli nedenleri vardır. Konut inşaat sanayiiyle sağlık hizmetle-

ri, coğrafi olarak dağınık durumdadır. Bu durum, diğer sanayiler gibi belli bir merkezde gelişmeyi ve kapsamlı biçimde örgütlenmeyi zorlaştırmaktadır. İşbölümünün sağlanabilmesi birtakım verimsizlikleri beraberinde getirir. Doğramacıların, tesisatçıların, elektrikçilerin ya da sağlık hizmetlerini ele alırsak, uzman cerrahların, doktorların, teknisyenlerin hizmeti programlanırken, arada geçecek boş zamanları önlemek mümkün değildir.

Sendikalar da gelişmeyi geciktirici rol oynamışlardır. Bu sanayilerde pek o kadar güçlü sayılmazlar. Ama işverenler bu kesimlerde özellikle güçsüzdür. İnşaat sektöründe çok zayıf, ulaşım sektöründe çok uysal, Amerikan Tıp Kurumunda ise zaten kendileri sendikanın üyesidirler. Böyle olunca sendikalar teknik ilerlemeyi düzenlemekte ve desteklemekte istedikleri gibi at oynatmışlar, örgütlenmeyi uzun süre geciktirmiş (Tıp Kurumu buna bir örnektir) daha etkin ekonomik gelişmeyi o yoldan da önlemişlerdir. İnşaat ve ulaşımda, çalışanların veya sendikaların isteğiyle başlatılan kamu düzenlemesi de teknik yenilikleri ve örgütlenmeyi kısıtlayıcı rol oynamıştır.

Gelişmenin sağlığı bozucu sonuçları

Bir tek çare vardır. Bu sanayiler piyasa sisteminde iş göremezler. Gelişip planlı sisteme de geçemezler. Halk bir yerden bir yere gitmek için, hastalıklardan, hava koşullarından korunmak için bunların hizmetini zorunlu bulmaktadır. Ekonomik gelişme devam ettikçe, kalabalık halk kitlelerinin oturdukları evlere, az parayla yararlanabilecekleri sağlık ve hastane hizmetlerine, doluşup işe gidebilecekleri toplu taşıtlara karşılık, bunlarla hayatlarının diğer bazı olanakları, örneğin otomobilleri, televizyonları, makyaj malzemeleri, keyif vericileri arasındaki çelişki, önce dik-

kati çekmekte, sonra ayıbın sınırlarını zorlamaya başlamakta-
dır.

Sağlık hizmetlerinde eşitsiz gelişmenin etkileri özellikle gariptir. Çağdaş sağlık tehlikelerindeki artışların hemen tümü tüketim artışının sonucudur. Aşırı şişmanlık ve onunla ilgili bozukluklar, artan yiyecek tüketiminden kaynaklanır; siroz ve kazalar, aşırı alkol tüketiminin sonuçlarıdır; akciğer kanseri, kalp krizleri, amfizem ve türlü başka hastalıklar, artan tütün tüketiminden doğar; kazalar ve getirdikleri ölümlerle sakatlıklar, artan otomobil kullanımından kaynaklanır; sarılık ve çeşitli sakatlayıcı durumlar, artan uyuşturucu tüketiminden gelir; sinir bozuklukları ve ruh hastalıkları hep daha fazla para kazanma çabalarını izler ya da başkalarının daha fazla kazanmaktaki başarısını seyretmekten, kazancın kaybından korkmaktan, belki yukardaki aşırı tüketimlerin sonuçlarından korkmaktan doğar. Buna karşılık, tedavi ve hastane bakımı, bu bozuklukları yaratan gelişmeler arasında yer almaz. Sürekli olarak geride kalır, halkın büyük bir bölümü, hatta bu arada nispeten hali vakti yerinde olan birçok kişi için bu hizmetlerin varlığı kuşkuludur, fiyatı da telaş verecek kadar pahalıdır. İşte yine kaderin sapık eli.

Neden doyurucu bir sosyalizm değil?

Bu sanayiler için tek cevap, kamu sahipliği altında tam bir örgütlenmedir. İşte bu sosyalizm, ekonomideki güç mevkilerini değil, zayıflık mevkilerini arayan sosyalizmdir. Bir kere daha söyleyebiliriz: Yöntemlerin en güvenli olanı, toplumsal teşhisin de doğruluğunun en iyi sınavı, koşulların zorla yürürlüğe koyduğudur. Tüm gelişmiş ülkelerde hükümetler konut, sağlık ve ulaşım konularına büyük ilgi göstermeye kendilerini zorunlu hissetmişlerdir.

Bu kesimler her yerde büyük ölçüde sosyalleştirilmiştir. Sözkonusu değişim Amerika Birleşik Devletleri'nde de, diğer ülkelere paralel olarak yer almıştır. Kent içi ve banliyö ulaşımının çoğu artık kamu kesiminin elindedir. Amt-rak'ın gelmesiyle raylı ulaşım da öyle olmuştur. Yine Amerika Birleşik Devletleri'nde, sağlık hizmetlerine en çok ihtiyaç duyup parasını ödemekten en çok zorluk çeken yaş-lılar, yani piyasanın işleyişinden yarar sağlayamayan-lar, şimdi tedavi ve hastane bakımından yararlanabilmektedir. Başka bireyler ve gruplar için de şaşırtıcı çeşitlilik gösteren kamu sağlık yardım programları vardır. Konut sanayiinde kamu kesimince desteklenen inşaatın durumu bundan daha bile karışıktır. Yalnız desteklenen değil, kamu kesiminden yardım alan inşaatlar, kamu kesimince finanse edilen inşaatlar, özel kişilerin konut edinmesine devlet yardımı ve kiralara devletçe kontrolü da sözkonusudur. Bu işlevler, federal, eyalet ve yerel idareler arasında öyle bir biçimde bölünmüştür ki, büyük Amerikan kentlerinin herhangi birinde herhangi bir memurun, o toplumun yararlanabileceği tüm devlet kaynak-larını bilebileceği kuşkuludur.

Ama bu hiç doyurucu olmayan bir sosyalizm türüdür. Bir kere sosyalizm sözcüğünden özenle kaçınılmaktadır. (2) Sonuçta girilen eylem de kesin biçimde ve gururla, eldeki olanaklar seferber edilerek yapılmamakta, en iyi örgütlenme sağlanmamakta, ihtiyaç duyulan işi tam anlamıyla gerçekleştirmek amacıyla işe girililmemektedir. Da-

(2) Sağlık hizmetlerinin sosyalleştirilmesi terimi de son zamana kadar çok küçültücü sayılıyordu. Herhalde şimdi bunun artık böyle olmadığı düşünülebilir. Sosyalleştirilmemiş olan sağlık hizmetleri çoğu kişi için o kadar yetersiz ve pahalıdır ki, seçeneklerini artık terim tersliği yüzünden suçlamak mümkün değildir. Sosyalizmin daha iyi olabileceğini birçok kişi düşünmeye başlamıştır.

ha çok, bu önlemler alışlagelmişin ve genelin dışında olarak görülmekte, özür dileme gereği hissedilmektedir. En çok yeğlenen örgütlenme, en iyi olanı değil, özel girişime en az müdahale getirdiğine inanılanı olmaktadır. Sonucun sınavı da, işin doğru dürüst yerine getirilmesi değil, şöyle böyle idare etmeye yetecek kadar yapılmasıdır.

Amerikalılarla Avrupalılar arasındaki fark

Bu durum ancak sosyalizm, sistemin gerekli ve tümüyle normal bir niteliği olarak görülmeye başladığı zaman değişecektir. O zaman kamuoyundan yüksek iş görme düzeyi talepleri gelecek, alınan önlemlerde de bir kamu gururu olacaktır. Bu söylenen denenmemiş, boş bir iyimserlik sonucu değildir. Kanıtları Avrupa'da ve Japonya'da görülmektedir. Oralarda sosyalizm sözcüğü hoş bir sözcüktür, aşağılık bir sözcük değildir. Diğer gelişmiş ülkelerin sosyalistlerine gelince, onlar gerçi ekonominin güçlülük noktalarını teolojik biçimde çekici bulmaktadırlar, ama yine de ekonominin diğer taraflarında kamu eyleminin gerekliliği onlara itici gelmez. Yani piyasa sisteminde gururla hareket edebilirler. Bu durum, sosyalizmin zorunlu olduğu zayıf alanlarda radikal sayılacak kadar üstün sonuçlar verebilmiştir. Çeşitli ülkeler arasında büyük farklar olmasına rağmen, kentsel arazinin büyük bir bölümü kamu mülkiyetine alınmıştır. Kent konutlarının çoğu tam devlet korumasında yapılmış, devlet mülkiyetinde ve yönetiminde devam etmiştir. Aynı şekilde hastaneler de devlet kuruluşlarıdır; doktorlar ve diğer sağlık personeli devletin iyi maaş alan memurlarıdır. Demiryollarını ve kent taşımacılığını da devlet kuruluşlarının yöneteceği normal kabul edilmektedir. Bu sanayilerin İngiltere, İskandinav ülkeleri, Almanya ve Hollanda'da işleyişi, Amerika Birleşik

Devletleri'ndekine göre çok üstündür. Diğer ülkelerde, Fransa, İtalya, Japonya ve İsviçre'de, bu işletmeler tümüyle devletleştirilmiş olup, özellikle demiryolu taşımacılığı ve kent taşımacılığı çok üstündür. Yalnız sosyalleştirilmemiş olanlar kusurludur. Amerikalılarla Avrupalılar arasındaki fark, Amerikalıların devlet kuruluşlarını yönetmekte özellikle yeteneksiz olmasında değildir. Aslında fark, Amerikalılara rehber olan öğretinin bu çabalara ikinci sınıf, özür diler tavrıda yer vermesidir.

Hangi alanlara kamu müdahalesi ve desteği?

Eskiden devlet mülkiyetine ancak hizmet çok önemli olduğu zaman (eğitim ve ulusal savunma gibi) ya da fiyatlandırmanın zor olması halinde (yol yapma ve sokakların temizlenmesi gibi), piyasaya bırakılamayacağı gerekçesiyle razı olunurdu. Bir de, gaz, elektrik gibi hizmetlerde tekel durumu kaçınılmaz olduğundan, halkın sömürülmesini engellemek için devlet kuruluşu yeğlenirdi. Piyasa sistemiyle planlı sistemin ortaya çıkışı ve onu izleyen eşitsiz gelişmeden sonra, devlet kuruluşu seçeneği çok daha yaygın hale gelmiştir. Sorun, piyasanın genellikle iyi işleyen bir şey olup da bazı özel durumlarda başarısızlığa uğraması değildir; piyasa sisteminin genelde planlı sisteme göre bozuk olmasındadır. Dolayısıyla piyasa sisteminin her alanında kamu müdahalesinin iyi olacağı varsayılmak zorundadır.

Bu özellikle sanatlar için geçerlidir. Sanatların gelişmemesinin konut, sağlık ve ulaşım hizmetlerine benzemeyen yanı, sonucunda fiziksel rahatsızlıklar doğmamasıdır. Ama bunlar da piyasa sistemindedir. Yani devletin özel yardım ve desteği olmazsa, geri kalmışlık varsayılmalıdır. Halk kitleleri, müziğin, tiyatronun, resmin gelişmesiyle ka-

vuşabileceği zevk ve mutluluktan yoksun bırakılmaktadır. Güç etkenini dikkate alınca, bu arada planlı sistemin kendi mallarıyla ve genel olarak kendi gelişmesiyle ilgili ikna gücünü de dikkate alınca, sanatlar ve hümanist çalışmalar konusunda kamu müdahalesinden yoksun olan toplumun ciddi biçimde dengesiz kalacağı ortadadır. Gerçi bol parası olacaktır. Ama sanat müşterilerinin daha cömert olduğu geçmiş zamanlara oranla sanatsal başarıları çok azalacaktır.

Son on yılı aşkın süre içinde, modern sanayi toplumunda sanatların da özel desteğe ihtiyacı olduğu yolundaki kavramlar itibar görmez olmuştur. Bu dallara kamu desteği sağlama konusunda olsun, ilgili kamu tesislerinin yapımı ve geliştirilmesi konusunda olsun, çok sınırlı, hatta ilkel çabalardan fazlası gösterilmemiştir. Burada da kamu ihtiyacıyla ilgili içgüdüler, altta yatan kuramın ilerisine geçmiş, onu aşmıştır. Bu çözümleme bize, güzel sanatların desteklenmesi konusunun yalnızca **normal** değil, aynı zamanda modern bir devlet için şart olduğunu göstermektedir.

Tarımda kamu müdahalesi olmasaydı...

Tarımda kamu müdahalesi, yani tarım teknolojisinin sosyalleştirilmesi, tarım fiyatlarına destek sunup yatırımın teşviki ve korunması, gübrenin, petrolün, makinelerin kooperatif yoluyla sağlanması, elektriğin ya kooperatif yoluyla ya da devletçe sağlanması, yeni tekniklerle ilgili destek gibi şeyler de dengeli bir gelişme için zorunludur. Bu tür sosyal eylemlerin yokluğu halinde, besin ve dokuma ipliği arzı yetersiz ve güvensiz kalır, maliyeti (tıpkı konutta ve sağlık hizmetlerinde olduğu gibi) çok fazla yükselir. Ama bu alanda, kabul edilmiş ilkeye ters düştüğü halde

ekonomik hayatın gerçeklerine çok iyi uyan eylemlere yönelik içgüdüler kendilerini güçlü biçimde göstermiştir. İktisatçıların olmasa bile çiftçilerin onayı da yeterince güçlü olduğundan, önlemler özür diler gibi bir tavırla değil, gururla ve kararlılıkla alınmıştır. Bu kamu eylemleri sayesinde, gelişmiş ülkelerin tarımı, en azından şimdiye kadar, oldukça tatmin edici durumdadır. Eğer tarımda bu tür kamu müdahalesi olmasaydı, o yerleşmiş ilke uygulansaydı, sonuç kesinlikle kusurlu olacak, belki de bugüne gelinceye kadar tehlikeli duruma varılacaktı. Piyasa ekonomisinin öbür dallarında kendini gösteren zayıflıklar tarımda bu kadar azalmayacak, daha belirgin olarak ortaya çıkacaktı.

Belli ki, koşullar, kendilerini piyasa ekonomisinin koruyucuları olarak görüp sosyalizmi düşman sayanların istediği gibi gelişmemektedir. Gidişi belirleyen koşullar olduğuna, ideolojik tercihler olmadığına göre, bunun başka çaresi de yoktur. Ne yapılması gerektiğini söyleyen adamı «sosyalist» deyip suçlamak bile bir işe yaramamaktadır. İşte şu ana kadar tanımladığımız sosyalizmin durumu budur.

Büyük silah şirketlerini kamulaştırma

Ne var ki, hikâye bu kadarla da bitmemektedir. Sosyalizmin uygulaması ekonominin en zayıf alanlarında kaçınılmazdır. Ama aynı zamanda, özellikle güçlü olan kesimlerde de aynı derecede gereklidir. Planlı sistemin bürokratik karşılıklı beslenmeden gelen gücüne cevap, hiç değilse bir ölçüde cevap, işte buradadır.

Şirket teknostrüktürünün kamu bürokrasisiyle özel bir yakınlık içinde bulunduğu durumlarda, daha önce de gördüğümüz gibi, bunların ikisi birbirini desteklemekten

güç kazanırlar. Büyük silah şirketleri (Lockheed, General Dynamics, Grumman, Textron'la Ling-Temco-Vough'un uzay sanaiiyle ilgili dalları) Pentagon'a, yapımı kendi işlerine gelecek silah sistemlerini önerirler. Savunma Bakanlığı da onlara, silahlı kuvvetlerin ihtiyaç duyduğu sistemleri önerir. Sonunda varılan sonuç, ya Sovyetler'e yetişmek için gerekli ihtiyaca ya da Sovyetler'in ilerisinde olma ihtiyacına uygundur. (3) Bu amaçlardan ya biri ya da öbürü mutlaka kabul edilecektir. Daha önce de değinildiği gibi, yerleşmiş ekonomi görüşünü temsil eden iktisatçılardan biri bile bu karardan doğacak üretimin (Kongre'nin iddia ettiği gibi) halkın iradesini yansıttığını savunup da kendini küçük düşürmemektedir.

Biri kamu bürokrasisi, diğeri ismen özel bürokrasi olan bu iki örgüt yan yana gelince, bir tek bürokrasiden daha güçlü olacaklardır. Kamu bürokrasisi yeni silahların gerekli olduğunu söylerken, kamu güvenliğini savunuyormuş gibi gözükebilir. Elinde istihbarat örgütleri olduğu için, Sovyetler'in neler yaptığı ya da neler yapıyor olabileceği konusunda halkı ve Kongre'yi korkutma gücü vardır. Geleneksel uygulamaya göre her yeni silahın önerilmesinden önce Sovyetler'in neler peşinde olduğuyula ilgili telaş verici bilgiler yayınlanmaktadır. Özel bürokrasinin elinde de, kamu bürokrasisinde olmayan bazı güçler vardır. Stratejik siyasal katkılarda bulunmak, sendika ve toplum desteğini seferber etmek, kulis yapmak, reklam yapmak, basınla ve halkla ilişkilerden yararlanmak bunlar arasında sayılabilir.

Uzmanlanmış büyük silah şirketlerini, bir önceki bö-

(3) 1960'lı yılların sonlarında kısa bir süre için Çinliler bu role sokulmuştu. Ama buna (görünüşe göre) son verilmiş bulunuyor, çünkü mümkün görülmemiştir.

lümde gördüğümüz biçimde kamu iktisadi kuruluşu haline getirmekle, iki bürokrasinin toplam gücü pekâlâ azaltılabilir. Hükümet bunların hisse senetlerini cari borsa fiyatından satın alabilir. Ondan sonra yönetim kuruluyla baş yöneticiler artık Federal Hükümetin atamasıyla gelir. Maaşlar, diğer ödenekler (ve tüm yararlar) hükümet tarafından ülkedeki genel düzeylere göre saptanır; kârlar hükümetin olur; hiç kuşkusuz, şu sıra gözlemlenmekte olduğumuz zararlar da hükümetin olur. Siyasal faaliyetler, kulisler ve kamuoyunu ikna, kamu bürokrasisinin şimdi sahip olduğu imkânlar oranında gerçekleştirilebilir.

Tüm önerilen, gerçeğin kabûlüdür

Bu değişiklik aslında bir içerik değişikliği olmayıp biçim değişikliğidir. Uzmanlaşmış büyük silah şirketlerini özel sektör saymak şu anda bile tehlikeli ve ayıp sayılacak kadar yapaydır. General Dynamics'le Lockheed, yani uzmanlaşmış savunma müteahhitlerinin en büyük iki tanesi, hemen tüm alışverişlerini hükümetle yaparlar. İşletme sermayeleri, hükümetle yaptıkları anlaşmalar için avans ödemelerinden oluşur. Tesis ve donanımlarının büyük bölümü devletin malıdır. (4) Zarar durumunda devlet açığı kapatmakta, şirket bir talihsizliğe uğrarsa devlet derhal mali kurtarma harekâtına girişmektedir. Bu şirketlerin teknostrüktürü, kamu bürokrasisindeki hiyerarşinin yukarıya doğru bir uzantısıdır; şirketlerin yöneticile-

(4) Bunların devlet malı olduğu konusundaki bilgiler için bkz. 90. Kongre, 2. Oturum, 12 Kasım 1968, Karma Ekonomik Komitenin Hükümette Ekonomi Alt Komitesi soruşturması tutanakları, 1. Bölüm, s. 124. Bu belgeler (talebin üzerine) ilgili şirketlerden bazıları tarafından pek isteksizce verilmiştir.

ri generaller, amiraller, diğer subaylar ve devletten gelme yüksek memurlar olmaktadır, bu kişiler hizmetlerini tamamlamak için otomatik olarak şirket bürokrasisindeki daha yüksek maaşlı yerlere geçirilmişlerdir. Buna karşılık şirket bürokrasisi de, Savunma Bakanlığının yüksek düzeyli sivil memur kadrosuna personel verir. Büyük silah şirketleri şu anda zaten sosyalleştirilmiş durumda olup, bir tek isimleri onları özel sektör gibi göstermektedir. Burada önerilen şey yalnızca gerçeğin kabulü demektir. Kaba bir kural olarak, eğer bir şirket (ya da büyük bileşik şirketin bir alt şirketi) işinin yarısından fazlasını hükümetle yapıyorsa, burada önerildiği gibi tam bir kamu kuruluşu haline çevrilmelidir. (5)

Fazla zayıf sanayilerle fazla güçlü sanayiler için, aşırı geri kalmışlığı ve aşırı gelişmişliği önleme çaresi olarak, sosyalizm sözcüğü artık baskı altına alınamayacak durumdadır. Sosyalizm zaten vardır. Gerçek durumu da, ihtiyacı da kabul etmek hem iş görme düzeyine hizmet eder, hem de dürüstlük gereğidir. Bunu yapmakla, planlı sistemin beğenmediği ve kara çaldığı her şeyi küçük düşüremeyeceğini de göstermiş oluruz.

(5) Bu önerinin daha geniş tartışmasını 16 Kasım 1969 tarihli *The New York Times Magazine*'de, «Büyük Savunma Şirketleri Ashnda Kamu Şirketleridir ve Devletleştirilmelidir» («The Big Defense Firms Are Really Public Firms and Should Be Nationalized»), başlığı altında yaptım.

XXVIII. ÇEVRE

Eğer dünyamızı yaşanabilir durumda korumak istiyorsak, daha az yiyeceğe, daha az hizmete, bu arada daha az elektriğe razı olmak zorundayız.

CHARLES F. LUCE
Konsolide Edison Şirketi
Yönetim Kurulu Başkanı

Söylemek gerçi insanın mesleki itibarını tehlikeye sokabilir ama ekonomik ilişkilerin hepsi de karmaşık değildir. Örnek olarak, ekonomik gelişmeyle çevre arasındaki ilişkiler gösterilebilir. Ekonomik büyüme şirketin ana amacıdır; çok geçmeden de toplumun ana amacı haline gelir. Büyüme toplumun baş amacı olunca, doğal olarak, hiçbir şeyin bunu engellemesine izin verilmez. Bu durum çevre üzerindeki ters etkiler için, yani hava, su, kent yaşamının huzuru ve kırsal yörelerin güzelliği üzerindeki ters etkiler için de geçerlidir.

Çevreye zarar, malların hem üretiminden, hem de tüketiminden kaynaklanır. Bir enerji santralının havaya yaptığı etkiden başlar, neonun gözlere etkisine kadar gider. Bir çelik tesisinin yakındaki göle etkisini de kapsar, oto-

mobilin akciğerlere etkisini de. Zarar tekil olabileceği gibi, topluca da olabilir. Burun deliklerine zarar bir tek kâğıt fabrikasından da gelebilir, yüz sigara tiryakisinden de, otomobil sahiplerinden de. Aradaki fark pratikte çok önemlidir. Kâğıt fabrikası, sorumluluklarını inkâr edemez; otomobil sahibi araba kullanmanın sonuçlarına üzülebilir ama bireysel olarak bir sorumluluk duygusu hissetmez, çünkü verilen toplu zarar içinde onun katkısı devede kulaktır.

Çevreye zarar yalnızca planlı sisteme özgü değildir. Çiftliklerdeki yemlikler, tarlalarda gübre kullanımı, sokaklarda yiyecek satıcıları, yol benzincileri, moteller, onarım atölyeleri, hayvan hastaneleri her modern yerleşim yerine yaklaşırken karşınıza çıkan şeylerdir. Bunların hepsi de piyasa sisteminin verebileceği fiziksel ve görsel zarara tanıklık etmektedir. Bu zarar hiçbir şeyin ekonomik büyümeyi engellememesi gerektiği inancı tarafından korunmaktadır.

Neo-klasik ekonominin işe yaramaz çaresi

Çevreye zararın başta gelen çarelerinden biri aslında çok basittir. Kamu parasını harcayıp ortalığı temizlemeye istekli olmakta yatmaktadır. Sokakları temiz tutmanın bir tek yolu vardır; yeterli işçi tutmak ve yeterli makine satın almak. Eğer bir kente dağıtılacak musluk suyu temiz olacaksa, yeterli sayıda ve iyi durumda kanallar bulunması, suyu arıtacak tesislerin de görevi yapabilecek durumda olması gerekir. Çevre sorunlarının büyük bölümü, her şeyi temiz tutacak ya da temizleyecek temel hizmetler ve tesisler için gerekli yatırımın eksik yapılmasından doğmaktadır. Bir sonraki bölümde de vurgulanacağı gibi, bu tür masrafları modern ekonomi sistematik olarak hor görmektedir.

Kamu fonlarından para ayrılmasından başka, çevre-

nin korunması için akla gelebilecek üç strateji vardır ama bunlardan ikisi, ya yetersiz ya da uygulanamaz oldukları için işe yaramaz. Birinci çare neo-klasik ekonomiden gelmektedir. Neo-klasik ekonomi çevreye zararı piyasa sisteminin bir kusuru olarak görmektedir. Artıklar havaya ve suya serbestçe atılmakta, temizlenme giderlerini de malı satın alan müşteri değil, genel olarak toplum ödemektedir. Bu dış-artık ekonomileri kapsam içine almakla, yani üreticiden ve dolayısıyla müşterisinden kirlenmeyi önleme maliyetini karşılamasını istemekle ya da temizleme işini karşılayacak veya zararı tazmin edecek vergi koymakla, piyasa sistemindeki kusur ortadan kalkar, sorun da böylece çözülmüş olur. (1)

Çevreye zararın önlenmesi gerçekten de şirketin (dolayısıyla müşterisinin) çıkacak masrafları karşılamasını sık sık gerektirir. Ama bunun ötesinde, iktisatçının önerisi sorunun ancak pek küçük bir bölümüne değinmektedir. Bir kere öneri saygınlığını, iyi işleyeceğine değil, piyasa sisteminde bir kutsallık görebilen o yufkayürekliliğe borçludur. Bu tutum tüketimin çevreye verdiği zarara çare getirmez. Halka açık yerlerde sigara içenlerin içmeyenlere verdiği rahatsızlığı önlemenin iyi bir yolu yoktur. Sonunda kal-kar, sigara içmeyi yasaklarsınız. Uçak yolcularına aşağıdakilerin gürültüden duyacağı rahatsızlığı ödetmek de mümkün değildir. Sesten hızlı giden bir uçağın yolcularına, atmosferin üst katmanlarının uğradığı zararı ödetmek yalnız umutsuz değil, aynı zamanda gülünçtür de. Önerilen çare, üretimin görsel ya da diğer çevresel sonuçlarını da ele almamaktadır. Elektrik tellerinin bakir bir kırsal ala-

(1) Bu çare önerisinin ayrıntılı ve kapsamlı biçimde sunuluşunu, Robert M. Solow'un «İktisatçının Çevre Kirliliği Kontrolüne Yaklaşımı» (The Economist's Approach to Pollution Control.) adlı yazısında bulabilirsiniz; *Science*, 6 Ağustos 1971, Cilt 173, Sayı 3886 s. 498.

na, boru hattının yaban yaşamına verdiği zararı ölçüp değerlendirmenin yolu yoktur. Neo-klasik ekonomi, en gururlu taraftarlarının bile kabul edeceği gibi, insanları çevreye zarar kaygılarındaki bu patlamaya hazırlamak için hiçbir şey yapmamıştır. Oysa iyi ve doyurucu bir bilimden bu da beklenebilirdi. Demek iktisatçılar bu fikirlerden doğan çareleri hiç önermeseler akıllılık ederler.

Çevreye vereceği zararlar açısından büyümenin sınırlarının çizilmesi

İkinci çözüm, sorunun nedenini sınırsız büyüme olarak, doğru biçimde teşhis etmiş olup, büyümeye sınırlar getirilmesini önermektedir. (2) Bu çözümün de kusuru, çevreye verilen zararın açık seçik görülebilen, güncel bir tehlike olmasından kaynaklanır. Büyümenin azaltılmasıyla gelecek iyileşme yıllar, hatta on yıllar alacaktır. Ciddi bilim adamlarının deyimiyle «zaman çerçeveleri» üst üste çakışmaz durumdadır. Ayrıca büyümenin azaltılmasının dürüst bir çare olabilmesi için gelir dağılımının hemen hemen eşit duruma gelmesi gereklidir. Yoksa insanlar ve gruplar şimdi bulundukları tüketim düzeyinde donarlar. Zaten şu sıra çevre korumasının zenginlere yoksullardan daha çekici geldiğine ilişkin bazı belirtiler de vardır.

Üçüncü çözüm, ekonomik büyümeyi sürdürmek, ama bunun hangi ölçüler çerçevesinde yapılacağını yasayla saptamaktır. Bu ölçüler tüketimle üretimin çevreye ne kadar

(2) Bkz: Donnella H. Meadows, Dennis L. Meadows, Jorgen Randers ve William W. Behrens III'ün **Büyümenin Sınırları: İnsanlığın Geleceği Projesiyle İlgili Olarak Roma Kulübüne verilen Rapor (The Limits of Growth: A Report for The Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind)**, New York, Universe Books, 1972.

zarar vermesine izin verilebileceğini tanımlayacaktır. Sınırların çizilmesi, modern yasamanın baş görevlerinden biri, hatta baş görevi olmaktadır. Zaman zaman belli tür üretimi ve tüketimi yasaklamak da gerekecektir. Çünkü kamuya zarar, kamunun o hizmet ya da ürünü kullanma zevkine baskın çıkmış ve yasa bunu değerlendirip saptamış olacaktır.

Bu çözüm önerisinin iki niteliği daha vardır ki, ona da şaşmamak gerekir. Bir kere kamu çıkarlarının hakemi ve koruyucusu rolüne piyasayı değil, devleti getirmektedir. Teknostrüktür ve amaçlarının piyasayı ve kamu amaçlarını silip yerine geçtiği düşünülürse buna zaten şaşılmaz. Bu durumda da, kamu rehberliğiyle üretim planlanması, özel rehberlikle üretim planlaması olgusunun yerini almaktadır. Çare önerisinin ikinci dikkate değer niteliği de, zaten yapılanın bu olmasıdır. Koşulların ve daha iyi bir seçenek bulunamamasının modern devlete zorla uygulattığı çare, bu çaredir.

Düzenleyici yasa ve kurum

Geçmişte zaman zaman bazı özel amaçların ya da planlama amaçlarının kamu çıkarlarından sapma gösterdiği (sonucu ister çevreye ister başka şeye zarar veriyor olsun) gözlemlendiğinde, bu durum dayanılmaz hale gelince, yasama amaçları geniş biçimde yorumlanarak durumu düzeltici yasa çıkarma âdeti vardı. Ardından bir düzenleyici kuruma (eski ya da yeni bir kurum olabilir) yasanın amacını yansıtan ayrıntılı yönetmelik hazırlamak, koşullara ne zaman uyulabileceğinin zamanını da belirtmek görevi verilirdi. Sözkonusu kurum uygulamada belli bir esnekliğe sahipti. Böyle olması yasamanın işini kolaylaştırıyor, uygulamaya da kısırdama payı tanıyordu. Öte yan-

dan yasaklara uymak istemeyenlerin de çok işine gelen bir düzendi. Planlı sistemin kamu bürokrasisiyle ilgili doğal gücünü harekete geçirip eylemi küçültme, erteleme, durdurma olanağı vardı. Bu gücün büyük olduğu yerlerde, örneğin otomobil, petrol, ilaç, kimya ve benzeri sanayilerde, düzenlemenin etkileri büyük ölçüde etkisiz hale getirilebiliyordu. Bu eğilim, yani düzenleyici kurumun böyle fethedilebilir oluşu, bilinen bir gerçektir.

Yasanın öngördüğü sonuçların alınmasında şirkete karar özgürlüğü tanınmalı

Daha zor, daha zaman alıcı, ama çok daha etkili bir yol, yasanın kendisinin, kamu çıkarlarının birinci koruyucusu olarak, istenen sonucu apaçık ortaya koymasıdır. Bu tür bir eylem, esnekliği olmamakla suçlanır, iş hayatını cendereye alıyor denir. Ama böyle denmesi kimsenin cesaretini kırmamalıdır. İstenen şey için «cendere» sözcüğü oldukça uygun bir benzetmedir.

Etkin çevre koruması, açık seçik ve esnemeyen yasa-ma maddelerine gerek gösterir. Böyle bir durumda şirketin tek çaresi, verilen çerçeve içinde özerk olmaktır. Eylemin sınırları bir kere oturunca, teknostrüktürün ne yapacağına karışılmamalıdır. Çevre koruma stratejisi, kamu çıkarlarıyla tutarsız olan eylemi yasayla yasaklar, ama yasaya uyan sonuçların nasıl elde edileceğiyle ilgili kararlarda şirkete ençok özgürlüğü tanır.

Tüketicinin etkileri için de genel kural aynıdır. Bir otomobilin çıkarabileceği zehirli gazın miktarı, bir deterjanın ya da konteynerin vereceği zararın değeri saptanır, üretici bu sonucu nasıl elde edeceği kararından serbest bırakılır. Ama tüketimin ters etkilerinin kontrolü çoğu zaman o ürünün kullanım koşullarının saptanmasını gerektirir.

Örneğin, halka açık yerlerde tütün kullanımı gibi. Bazı tür tüketimlerin kısmen ya da tümüyle kaldırılması da giderek artan oranlarda gereklidir.

Kent merkezinde otomobil kullanımı, konut bölgelerinin yakınında uçak geçişleri, sesötesi yolculuklar, arazinin rasgele konut yapımında kullanılması gibi durumlar, o tüketiciye olan yararın, toplumun geneline olan zarar yanında hafif kaldığı durumlardır. Geçmişteki anlayış, bireyin serbestliğini toplumsal maliyete rağmen yeğlemiş, ondan yana çıkmıştır ki, bu da planlı sistemin amaçlarını yansıtmaktadır. Mantıksal yasama kararları, toplumsal maliyetin ve rahatsızlığın bireysel çıkarları aştığı gözlemlendiği zaman, o mal, hizmet ve teknolojinin tüketimden çıkarılmasını gerektirmektedir.

Kamu planlaması ve yasama stratejisi

Şu anlatılan eylem kuramı yalnız modern yasamanın üzerine büyük sorumluluklar yüklemekte kalmaz, aynı zamanda eskiden serbest girişimin ayrıcalıkları diye kabul edilmiş şeylere de büyük çapta el uzatılması anlamına gelir. Bu duruma ilişkin dört nokta vardır ki, gerçekten dikkate değer:

(1) Böyle bir müdahaleden çekinişimiz, planlı sistemin ve onun adına hareket eden yerleşmiş ekonomi biliminin bizi başarıyla koşullandırmış olmasındandır. Bu koşullandırmadan ötürü, serbest girişimin amaçlarını, kamunun amaçlarıyla tutarlı sanırız. Kamu bilinçlenmesi olursa, planlı sistemle kamunun amaçları arasındaki doğal sapma farkedilirse, iki amaç grubu arasında uyumu sağlayacak önlemlerin garip değil, normal olduğu ortaya çıkar. Eğer özel planlama da yapılacaksa, yani özel kesim

de planlar yapacaksa, bu planları kamu amaçlarına uygun hale getirmek için kamu planlaması zorunludur.

(2) Yukarda anlatılan yasama stratejisi, ihtiyaçlar nedeniyle zaten yaygın biçimde uygulanmaktadır. Havaya ve suya neler yapılabileceği konusunda çıkarılan spesifikasyonlar, Amerika Birleşik Devletleri yasama organının başta gelen meşguliyetini oluşturmaktadır. Doğa güzelliğinin korunması da aynı durumdadır... ama halen Alaska gibi uzak yerler için düşünülmesi yeğlenmektedir. Çevreye zarar veren çeşitli ürünler, bu arada DDT, civalı ilaçlar, derecelendirilemeyen deterjanlar, ya yasaklanmış ya da kullanımları kısıtlanmıştır. Kullanılıp atılan kaplarla, kentlerde otomobil kullanımıyla, kent üzerinden uçak rotası geçirmekle ilgili tüketim giderek daha çok sınırlandırılmaktadır. Ayrıca Kongre'de kamu bilinçlenmesini yansıtan bir tutum belirlemekte, kamu bürokrasisinin planlı sisteme karşı duyarlılığı dikkate alınarak, yasa gereği uygulanacak önlemler getirilmektedir. Sesötesi yolculuklar, Ulaştırma Bakanlığının güçlü itirazlarına rağmen yasalarla durdurulmuştur. Burada Ulaştırma Bakanlığının planlı sistemdeki ilgili şirketle simbiyoz halinde çalıştığı, o şirketin de Boeing Şirketi olduğu bilinmektedir. Yine her zamanki gibi, kuramı destekleyen, güçlendiren koşulları çevremizde zaten görüyoruz.

Çevreyi korumanın maliyeti

(3) Son zamanlarda sınai gelişmenin çevreye etkisine gösterilen tepkiler yüzünden, tüm ekonomik büyümeye kuşkuyla bakılır olmuştur. Daha önce de değinildiği gibi, «sıfır büyüme hızı»nı savunanlar ortaya çıkmış, seslerini duyurur olmuşlardır. Nüfus artışının düşünülmesi, sıfıra getirilmesi ya da eksi değere indirilmesi önerileri de yine çev-

reye olan bu etkilerden kaynaklanmaktadır, ama daha az sayıda insan şimdikininki iki katı mal tüketirse durumun nasıl iyiye gideceği pek çözümlenmemiştir. Günümüzde uygulanan çevre koruma stratejisi büyümeyi reddetmez. Planlı sistemin kendi gelişmesine adanmışlığını kabul eder, aynı zamanda karar almada özerkliğini de kabul eder. Ama bu büyümeyi bir disiplin altına almaya, kamu amaçlarına uydurmaya çalışır ve bunu devletin koruması altında yapar. Sonuç daha düşük bir büyüme hızı olacaktır ve planlı sistem de bunu, çevre korumacıların kaygılarıyla bir anlaşma noktası bulabilmek için uygulanabilecek yolların en tutucusu olarak görmelidir.

(4) Yakın geçmişte çevreyi savunanlar arasına mutlak bir tutum içine girmişlerdir. Kendi durumlarının eskiden ne kadar zayıf olduğuna tepki göstererek, eldeki konunun da ne kadar ivedi olduğunu düşünerek, çevreye belirgin ters etkileri olabilecek her ekonomik gelişmeye karşı çıkmışlardır. Ne petrol rafinerisi, ne elektrik santrali, ne köprü, ne gökdelen bina. Oysa bunun ciddi tehlikeleri vardır. Çevreye etki gerçi kötüdür ama nihai tüketim, çevreyi savunanların bile istediği bir şeydir. Eğer ortaya çıkan yakıt, konut gibi kıtlıklar salt çevre korumacıların aşırı ataklığına yorumlanabilecek duruma gelirse, o zaman çevre adına girişilen çabalar çok saldırıya uğrar, zayıflatılır. Hayatta her şeyin bir maliyeti olduğu gibi, çevreyi korumanın da bir maliyeti vardır. Korumadan doğacak kazançların bu maliyetle ölçülmesi gerekir.

Yasama önlemleri nasıl alınmalı?

Yasama genelde kamu bilinçlenmesinin, özellikle de çevre koruma önlemlerinin feda edilmez bir aracı olmakla birlikte, çok gözüpek bir araç olduğu da ortadadır. Bu stra-

tejinin iyi sayılmasının nedeni, kendi kusursuzluğundan değil, piyasanın da, kamu bürokrasisinin de planlı sistemin elinde oyuncak olmasından ya da olabileceğinin bilinmesindendir. Ama yapılacak iş yine de sanıldığı kadar zor değildir. Çare gerektiren durumlar açıkça görülebilen şeylerdir. Özel amaçlarla kamu amaçları arasındaki çelişki önemliyse, olay zorla yasamacıların dikkatine sunulur. Planlanan teknolojik yenilikler için de aynı şey yapılabilir, çünkü burada da bilim dünyası uyarıda bulunabilir. Gerekli yasayı kaleme almak, elbette ki bilgili bir dikkat gerektirecektir. Bu amaçla derlenen bilgilerin sistemli ve düzenli olması gerekir. Eylemin önceliği konusunda da kararlar alınması zorunludur. Neyin önemli, neyin önemsiz olduğu anlaşılmalıdır. Yasa ne kadar ayrıntılı olursa olsun, yürütme yine de düzenleyici kurumlara bırakılacağından, uygulama faaliyetleri kontrol edilmelidir. Çevreyi korumak artık başta gelen yasama görevlerinden biri haline gelmiştir. Kongre'nin ve daha küçük yasama organlarının elinde şu an için bu işi yapacak teknik kadrolar yoktur. Bu alanda asla planlamasız olunamayacağından, kadro eksikliği giderilmelidir. Önemli yasama organlarının etkin çevre planlama kadroları bulunmalıdır. ⁽³⁾ Yasama organının ihtiyaç duyduğu bütün bilgileri edinmeye hakkı olduğu kesinlikle kabul edilmelidir. Burada da, tüm toplumsal olgularda görülen matrisin bir başka göstergesi olarak, planlı sistemin kamu kuruluşu olması bize yardımcı olacaktır. Gizlilik hakkı, bu arada teknik konuların gizli ol-

(3) Kongre'de bu kadro yalnızca bir tek komiteye hizmet ediyor olmamalıdır. Bazı komiteler çevre kirlenmesiyle ilgili yasaların doğrudan sorumluluğunu taşıyor olsa bile, Silahlı Kuvvetler Komitesinden Columbia Bölgesi Komitesine kadar hemen her komite çevreyle ilgili eylemlere de yönelmektedir. İhtiyaç, güçlü bir teknik kadronun tüm komitelere hizmet etmesi yolundadır.

ması hakkı, piyasa kontrolunda olan tüm şirketlerin ayrıcalığı sayılır. Şirket kamu kuruluşu oldu mu, bu ayrıcalık buhar olup uçar. Demek ki, planlı sistemi ilgilendiren yasama önlemleri alınmasına ihtiyaç duyuldu mu, bunları almak için gerekli bilgileri derlemeye o yasama kuruluşunun hakkı olduğu da kabul edilmelidir.

XXIX. KAMU DEVLETİ

Hükümet, daha önce de gördüğümüz gibi, eşitsiz gelişmeye epey katkıda bulunmaktadır. Sanayinin güçlü olduğu yerde hükümet onun ihtiyaçlarına hemen cevap verir, ürettiği ürünlere de aynı tutumla davranır. Otomobil sanayiine yollar açar, silah sanayiine siparişler verir, diğer sanayilere araştırma geliştirme için destek sunar. Aynı tutum çerçevesinde, planlı sistemin daha zayıf kesimlerine destek sunarken cimrileşir, piyasa sistemine daha da cimri davranır, ekonomik yararı olmayan kamu hizmetlerine sıra geldiğindeyse en cimri kesilir. Lockheed'e yapılan şey sağlam kamu politikasıdır. Ulusal Sanat Galerisi için tablo satın almak ise ekonomik açıdan anlamlılığı kuşkuyla bir hareket olur. Tarıma destek, havayollarına sunulan desteğe göre daha bir ziyankârlık olarak görülür. Daha önce de değinildiği gibi, Cumhuriyetçi Parti'nin planlı sistem amaçlarına adanmışlığını artık saklamaya pek gerek görülmemektedir... ki bu da belki dürüstlük açısından alkışlanması gereken bir tutumdur. Bu kitap baskıya girerken iktidardaki Cumhuriyetçi hükümet tasarruf gerektiğini ileri sürerek tarıma, konuta, eğitime, sağlığa desteği kısımlıydı, çünkü bu programların maliyet etkinliği düşüktür.

Ama barış döneminde olmamıza, tasarruf gereği bulunduğu ileri sürülmesine rağmen, savunma giderleri artırılmakta, hem de maliyet etkinliğine bakılmaksızın artırılmaktadır.

Böylece ekonominin eşitsiz gelişmesinin bir yansıması da kamu hizmetlerinin eşitsiz sunulmasıdır. Planlı sistem için önemli olan ya da onun mallarını satın alan hizmetler en iyi biçimde yapılmakta, bunlara rahatça para ayrılır. Piyasa sistemi için önemli olan ya da sınai temeli bulunmayan hizmetler, örneğin yoksulluk yardımı, teknik olmayan eğitimin sağlanması, adaletin uygulanması gibi, toplumun geneline hizmet eden faaliyetler çok daha az yerine getirilmektedir. Önceliklerdeki bu bozukluk, bazen sanıldığı gibi, başka tarafları kusursuz olan bir sistemin kendine özgü bir kusuru değildir. Alkolik bir kişinin tutarsız hareketler yapması nasıl doğalsa, modern ekonominin bu niteliği de bir o kadar doğal, yapısından gelen bir şeydir.

Geriye kaymanın açıklaması

Ekonomik sistemin bu özelliğine vicdanlı düşünür kadar pratik vatandaş da ilgi göstermeli, kaygı duymalıdır. Ekonominin gelişmesi için hükümet desteği şarttır. Bu destek hem üretilen mallara pazar olarak, hem sermaye sağlayıp yeni mallar geliştirilmesini teşvik ve finanse ederek, hem bu gelişmenin riskine kefil olarak, hem nitelikli emek sağlayarak, hem otoyollar açıp havayolları tesis ederek, hem gelişmeye yardımcı diğer yan destekleri sunarak, hem bahtsız girişimleri kurtararak, hem de diğer nice başka şeyleri yaparak gerçekleştirilmesi gereken bir şarttır. Konuya açık fikirli bir tutum içinde bakan hiç kimse, güçlü sanayilerin aşırı geliştiğini görmezlik edemez. Piyasa sisteminde ve planlı sistemin daha zayıf kesimlerinde bulu-

nan sanayilerin ise açlık içinde bulunduğu da bir o kadar ortadadır. Çünkü bunların kamu desteği sağlama olanakları diğerleri gibi değildir. Devlet onların garantili bir müşterisi olmadığı gibi, malları ve üretimleri çok daha az gelişme yardımı alır. Emek gücü ihtiyaçları, yardımcı kamu hizmetleri, destekleme ya da riske kefillik, ivedi kamu hizmeti sayılmaz. En önemlisi, başka koşullar altında bunların kullanabilecekleri sermaye de ekonominin zaten aşırı gelişmiş olan kesimine gitmektedir. Böyle olunca bunlar da baskı altında iş gören kredi kaynaklarına başvurup kredinin ücretini ona göre ödemek zorunda kalırlar.

İşte ABD'nin son yıllarda geriye doğru kaymasının açıklaması, daha önce değinildiği gibi, bu noktada yatmaktadır. Nice sanayiler, örneğin dokuma, ayakkabı, demiryo-lu, gemi taşımacılığı, makine ve araç gereçler gibi sanayiler, ellerindeki modası geçmiş donanımla eski model mallar ve hizmetler sunabilmektedirler. Bu durumu değiştirebilecek olan geliştirme enerjisi ve sermayesi ise sesötesi savaş uçaklarına, antibalistik roket sistemlerine ya da aya, Mars'a, daha ötelere yapılan yolculuklara harcanmaktadır.

Artan gelirler planlı sisteme, artmayan gelirler kente ve halka sunuluyor

İlk atılması gereken adım, gelirlerin dağılımını hükümetin çeşitli kademelerinde yapılacak işlerin dağılımına uydurmaktır. Bugünkü düzenin yalnız kamuya değil, aynı zamanda planlı sisteme de hizmet edebilmek için hain bir ustalıklarla kurulduğu izlenimi kaçınılmazdır. Planlı sistemin en güçlü kesimleri için büyük önem taşıyan hizmetler, Federal Hükümetçe hemen yapılmaktadır. Federal Hükümetin topladığı kişisel ve kurumsal vergiler, ekonomik

büyüme ve yükselen gelirlere oranla daha çok artmaktadır. Böyle olunca planlı sisteme sunulan hizmetler, otomatik olarak artan gelirlerle karşılanmaktadır. Eyaletlerin, belediyelerin topladığı vergilerin ise böyle yukarıya doğru esnekliği yoktur. Emlak vergilerinin, gelirdeki artışların gerisinde kalmamasını sağlamak için bile büyük çaba göstermek gerekmektedir.

Öte yandan devletin sivil görevler grafiği, gelirler grafiğinin taban tabana zıddıdır. Kırsal istihdamdaki azalmayı izleyerek gelen kentleşmeyle, artan tüketimle, (kazançlar daha mütevazı olduğu halde) artan nüfusla, hükümetin görevlerinin daha büyük bölümü kentlere yönelik olmaktadır. Konut sağlama, can ve mal güvenliği, ilk öğretim sağlama, sağlığı koruma, hava ve su kirlenmesini durdurma, otomobil kullanımını kontrol etme ve yükselen bir yaşam standardının artıklarını toplama gibi. Özet olarak, ekonomiyle birlikte artan gelirler Federal Hükümete gider ve orada planlı sistemi desteklemekte kullanılır. Artmayan gelirler de kentlere gider, halkın hizmetine sunulur.

Çareler genel reforma uygun

Planlı sistemin Federal Hükümete giden o daha bol parayı yeğleyip benimsemesi bir rastlantı değildir. Planlı sisteme hizmet eden işler, yani sınai araştırma-geliştirme, teknik eğitime destek ya da eyaletlerarası otoyolların yapımı gibi işler, birinci derecede ulusal önem taşıyan işler olarak kabul edilmektedir. Böyle olması da planlı sistemin çıkarlarını yansıtır. Bu işler böyle önemli kabul edilince, Federal Hükümetin yapılmaya layık görevleri olur. Oysa tarihsel, geleneksel, mantıksak olarak devletin ya

da yöresel idarenin görevi sayılan iş, tüm halkın genel çıkarlarına hizmet eden iştir.

Prensipte iki çare vardır. Biri halk hizmetlerini kentlerden ve eyaletlerden alıp Federal Hükümete vermek, böylelikle bu hizmetlerin de bol gelirden yararlanmasını sağlamaktır. İkincisi ise, Federal Hükümetin gelirinin birazını eyaletlere ve kentlere dağıtmaktır. Uygulamada bunların her ikisine birden ihtiyaç vardır. Tartıştığımız konu her ikisini de kapsar. Böyle bir seçenek ya da garantili bir gelir sunmanın etkisi, eyaletlerin ve kentlerin refah maliyetinin yükünü Federal Hükümetin cebinden hafifletmek olur. Dolayısıyla mali etkisi açısından reformun genel matrisine de uyar. Gelirin paylaşılmasının (ki bu da zaten koşulların zorlamasıyla sınırlı biçimde yapılıyor) bu reformun doğrudan doğruya bir parçasını oluşturduğu açıkça görülebilir. Büyük kentlerin kamu hizmetleri eyaletlerinkinden daha ivedi durumdadır. Kentlerin dayandığı gelir tabanı ise, temelde emlak vergisi olduğundan, eyalet hükümetlerine giden gelir kaynaklarından bile daha az esnektir.

Kamu gelirlerinin görevlere göre dağılımı

Federal Hükümetin içindeki görev bölümü de planlı sistemin ihtiyaçlarına hayranlık uyandıracak derecede uyumaktadır. Gelirlerin hizmetlere tahsisi hemen hemen yalnızca yürütme gücünün, yani kamu bürokrasisinin görevidir. Planlı sistem de daha önce gördüğümüz gibi, hükümetin tam bu koluna doğal ve etkili biçimde ulaşabilmektedir. Bu etkili güç bakanlıklar ve kamu kuruluşları üzerinde geçerlidir; bunların da en büyük ve güçlü olanları elbette ki isteklerini daha kolaylıkla kabul ettirebilenler ol-

maktadır. İçlerinde en büyük ve güçlüsü Savunma Bakanlığıdır, planlı sistemin de o bakanlığa ilişkin etkinliği en yoğunudur. Bütçe Dairesi eski yöneticilerinden Charles L. Schultze'a göre, Savunma Bakanlığının bütçe isteklerine, yönetim içinde hemen kimse karşı çıkmamaktadır. Bu istekler Soğuk Savaş çerçevesi içinde güvenlik gibi yüce bir amaca hizmet etmektedir. Başkan da bunlar hakkında soru sormaz, o sormadığına göre astları hiç mi hiç sormaz. (1)

Kongre'nin müdahalesine karşı savunma ise bundan bile sağlam olagelmiş ve öyle de devam etmektedir. Teklif edilen kamu harcamalarının incelenmesi iki türlü olabilir: Stratejik ya da taktik. Yani ya gelirlerin görevler arasında nasıl dağıtılacağına stratejisini genel olarak ele alır ya da belli görevler için istenen paraya gerçekten ihtiyaç olup olmadığını, bu paranın yerinde kullanılıp kullanılmadığını araştırır.

Günümüzde Kongre'nin bütçe üzerindeki eylemleri yalnızca taktiktir. Masraf konusunda geniş bir strateji hiç ele alınmaz. Kaynakların görevlere arasında tahsis tercihi ya da bunun ne zaman yapılması gerektiği konusunda bir mekanizma da yoktur. Bütçe Kongre'ye geldiği zaman bol sayıda komitelere ve alt komitelere bölünür, bunların her biri belli bir işlevin ihtiyaçlarına ya da isteklerindeki haklılığa eğilirler. Bu yüzden yalnızca taktik inceleme mümkündür. Masrafların önceliklerine genel bir bakış, çok hayati olduğu halde, etkili biçimde tasfiye edilmiştir.

Planlı sistem için önemli olan masrafların taktik açıdan incelenişinin bile üstünkörü yapıldığını burada vurgulamak gerekir. Bunlar arasında en önemlileri, örneğin

(1) Karma Ekonomik Komite. Hükümette Ekonomi Alt Komitesi önünde. ki «Askeri Bütçe ve Ulusal Ekonomik Öncelikler» konulu Senato soruşturması tutanaklarından. 91. Kongre, 1. Oturum, 3 Haziran 3 1969, s. 68, 72-73.

savunmayla ilgili olanları, teknik karakterlerinden, gizliliklerinden, miktarlarının çokluğundan, bir de ilgili komitede Silahlı Kuvvetlerin güvenilir adamlarının bulunmasından ötürü korunurlar. Bu yasama temsilcileri güçlerini halkın temsilcisi olmaktan değil, kamu bürokrasisinin, dolayısıyla planlı sistemin bir uzantısı olmaktan alırlar. Kamu harcamalarıyla piyasa sistemine dönük harcamalar ise daha dikkatle incelenir. O konuda bir sır yoktur. Yasama temsilcisi bu konuları daha kolay anlayabilir; kendi bağımsızlığını kanıtlama hevesinin de bunları incelerken kabarması daha olasıdır.

İhtiyaçlar karşılaştırmalı olarak düşünölmeli

Hangi çareyi ele alsak Başkan son derecede önemlidir. Bu açıdan da, tıpkı başka açılardan olduğu gibi, Başkanı seçerken o insanın planlı sistemi kamu çıkarlarından ayırt edip edemediğine, kamu çıkarlarına adanmış olup olmadığına bakmak gerekir. Ama Kongre'nin de hayati önemi vardır. Kongre planlı sistemin en az uzanabildiği yerdir. Ayrıca kamu ihtiyaçlarının ve amaçlarının baskısına en açık yer de orasıdır. Bu amaçlar planlı sisteminkilerden uzaklaştıkça, o baskılar da artacaktır.

Oysa Kongre eğer etkili olacaksa, kamu kaynaklarının kullanımını yalnız taktik açıdan değil, stratejik açıdan da ele alabilecek biçimde donatılmalıdır. Bunun ilk adımı, bir Kongre Bütçe Komitesi oluşturulmasıdır. Bu komiteye yönetimin bütçesi gelmeli, komitenin de bütçedeki belibaşlı kategorileri kamu bilinçlenmesine göre uyarlayacak yetki gücü olmalıdır. Savunma, konut, sağlık, eğitim, tarım ve kentler gibi kategoriler böylelikle bir tüm olarak ve birbiriyle karşılaştırmalı biçimde düşünölebilmelidir. Bu kategoriler içindeki tek tek büyük masraf kalemleri

lerine fazla dikkat ayrılmamalı, küçük kalemlere ise hiç eğilinmemelidir. İstenen şey bir planlama uygulamasıdır; kaynak kullanımını geniş bir strateji olarak, kamu ihtiyaçlarının genel yayılımı içinde değerlendirmedir. Söylemeye bile gerek yok, bu komitenin çalışması kadroyla da güçlü biçimde desteklenmelidir. Birbiriyle rekabet halindeki işlevler arasında dağılım yapmak amaç olduğuna göre, işlev alt komiteleri bulunmamalıdır. Tüm ihtiyaçlar, diğer ihtiyaçlara göre düşünülmelidir.

Halka açık soruşturma ve tartışmalar

Komitenin çalışmaları arasında, halka açık soruşturmalar ve ifade almalar da bulunmalıdır. Bu sayede bireysel ve kurumsal görüşler tüm açıklığıyla ortaya serilebilir ve kamu kaynaklarının uygun biçimde tahsisi sağlanabilir. Hiç kuşkusuz buradan birtakım kamusal tartışmalar doğmasından kaçınılamaz. Bunlar da Kongre'nin kararını yönlendirmekte derhal rol oynarlar. Daha önemli bir sonuç da, kaynak dağılımının bir kamu konusu haline getirilmesidir. Böylelikle kazanılan ilgi ve dikkatler, konuya halkın ilgi göstermesini sağlar, kamu bilinçlenmesi daha kristalleşir. Ayrıca halkın dikkati tek tek yasama temsilcilerinin tutumuna da döner, kamu bilincini temsil edenler planlı sisteme hizmet edenlerden ayrılır.

Geniş açıdan bakılarak oluşturulan kaynak tahsisi, bütçe ya da planlama komitesi tarafından Kongre'nin Senato ve Temsilciler Meclisi kesimlerine tartışılmak üzere yollanmalı, orada ek düzeltmeler yapılmalı ve oya konulmalıdır. Böylece konulan sınırlar, yasamayı da, uyarlama komitelerini ve alt komitelerini de bağlayıcı olmalıdır. Bu komiteler tıpkı şimdiye kadar olduğu gibi, fonların kullanılmasını taktik açıdan zevkle ele almalı, ihtiyacın varlı-

ğına, yasallığına ve haklılığına eğilmeli, gerekli düzeltmeleri yapmalıdır. Genelde bu komitelerden, bütçe komitesinin koyduğu rakam sınırları içinde uyarılama yapmaları beklenir. Kongre'nin daha kapsamlı yasama eylemi olmaksızın bu konulan sınırları aşamamalıdır. O sınırların dışına taşan tahsis miktarları, tahsis edilmiş sayılmamalı, kullanılamamalıdır. Kongre komitelerinin yapılarında bir miktar değişiklikle, komite müdahalelerinin planlanan geniş kategoriler içinde kalması sağlanmalıdır.

Dengeli gelişme açısından kaynak tahsisi

Kamu kaynaklarının tahsisi konusundaki tartışmalar, ifade almalar ve kararlar, yukarda değinildiği gibi, kamu bilinçlenmesinin ifade bulmasına olanak tanır, fonların planlı sistem amaçlarına değil, kamu amaçlarına göre dağılımını zorunlu kılar. Bazı basit varsayımlar uzun bir süre bütçe komitesine ve doğacak yasama eylemine rehber olabilir. Bir kere planlı sisteme hizmet eden ya da onun mallarıyla hizmetlerini satın alan tüm tahsislerin aşırı cömert olduğu varsayılabilir. Kamunun genel çıkarları doğrultusundaki her tahsisin de, görece olarak, gereğinden az, yani yetersiz olduğu varsayılabilir. Kaynak tahsisi bu varsayımlar doğrultusunda düzeltilir.

Bir başka genel varsayıma göre de, planlı sistemin nispeten zayıf kesimleriyle piyasa sisteminin ihtiyaçlarına ağırlık verilebilir. Ekonominin bu kesimi için araştırma-geliştirmeye, emek gücü sağlamaya, hepsinden önemlisi de, yeniden donatma ve modernleşme için gerekli sermaye ihtiyaçlarına yapılan tahsisler yetersizdir. Küçük planlı sistem şirketinden piyasa ekonomisi şirketine doğru giderken şirketin gücü azaldıkça bu açığın, yetersizliğin daha da büyüdüğü görülecektir. Eğer ekonomik sistemin dengeli

gelişmesi isteniyorsa, yerleşmiş ekonomiye en çok inananların bile etkin büyüme için şart gördüğü o denge sağlanacaksa, tahsislerin buna göre yapılmasından kaçınılamaz.

Sanat dallarına kamu destek ve yardımı konusunda da özel bir varsayım daha bulunmalıdır. VII. Bölümde anlatıldığı gibi, planlı sistem sanatlara arka çıkmamaktadır. Sanatların örgütlenmeye direnişi yüzünden, bu konular planlı sistemin kapsamı dışına düşmektedir. Planlı sistemin işine yaramayan şeyler de uygun kamu politikası sayılmamaktadır. Gezi güzergâhı olarak açılan otoyollar yüksek kamusal öneme sahiptir de, müzelerin kamusal önemi kuşkulu görülür. Bu konuda düzeltici önlemlerin gereği gün gibi ortadadır.

Son olarak, yöresel idarelerce verilen hizmetlerin, özellikle de hızlı kentleşmenin ürünü olan büyük kentlerdeki hizmetlerin yetersiz olduğu baştan varsayılmalıdır. Bu konulara ayrılan para azdır. Dolayısıyla Federal Hükümetten kentlere kaynak tahsisi uzun bir süre için kamu bilincini yansıtabilecektir.

Siyasal içgüdü ve tek kurtuluş umudumuz

ABD Kongresini ya da genel olarak yasama denilen şeyi tanıyan herkes, bu reformların ne kadar güç olduğunu anlayacaktır. Kongre'nin geleneği, her zaman için alışılmışı etkin olana tercih eğilimindedir. Ciddi değişikliklerin yerine, söylevler ve simgesel eylemler geçirilir. Liderler bugün için planlı sisteme ya da onun simbiyotik bürokrasilerine hizmet etmekle güç kazanıp ödüllendirilmektedirler. Onlara göre, kamu bilincini temsil eden genç üyeler, genel akışa kapılıp yola girinceye kadar güçsüz bırakılmalıdır. Yukarda önerilen değişiklikler gerçi yasamanın

gücünü artıracaktır, ama o güce bugün sahip olanların yetkisini tehlikeye düşürecektir.

Ama değişiklik yine de gereklidir. ABD demokrasisi denilen düzen içinde hükümete düşen en önemli konunun, yani kamu parasının nasıl harcanacağı konusunun, yasa-
ma kararına göre yapılmaması, hatta hiç tartışılmıyor ol-
ması çok şaşırtıcı bir durumdur. İşte planlı sistemin gücü
de bu boşluğa sızmaktadır.

Burada da yine koşulların bu görüşleri destekleyen gücü ortadadır. Eğer bugünkü sistem kabul edilebilir so-
nuçlar verse, değişiklik umulamaz, zaten pek bir nedeni
ve dayanağı da olamazdı. Ama ekonominin eşitsiz geliş-
mesi bir gerçektir, hükümetin bunda nasıl rol oynadığı da
ortadadır. Hükümet hizmetlerindeki karşılıklı çarpıklık da
ortadadır. Bunlar önemli siyasal tartışmalara konu oluşturu-
racak şeylerdir. Son yıllarda her yeni seçilen Kongre'de,
artan sayıda yeni üyeler kamu kaynakları dağılımı konu-
sunda hoşnutsuzluklarını seslendirmeye başlamışlardır.
Bunlar kamu bilinçlenmesini, tam biçimlenmiş halde ol-
masa bile, içgüdüsel olarak yansıtmaktadırlar. Planlı sis-
tem de kendi ayrıcalıklı konumunu savunmakta etkin ve
kurnaz davranmıştır. (Son zamanlarda, kamu ihtiyaçları-
nın parayla çözümlenebilecek şeyler olmadığı ve ivedi so-
runlara kamu yardımının özel çabalara set çektiği ileri
sürülmektedir.) Ama bu telkinler yine her zamanki gibi
ortada görülen koşullara ters düşmektedir ve koşulların
gücünü de yabana atmamak gerekir. Modern politikanın
merkez gerçeği, yani kamu amaçlarıyla planlı sistem ama-
ları arasındaki çelişki siyasal içgüdüyü güçlendirdiğine gö-
re, yukarda önerilen değişiklikler o kadar da uzakta sayı-
lamaz. Bu öneriler bizim tek kurtuluş umudumuz olduğuna
göre, en azından fazla uzakta olmadıklarını ummak
zorundayız.

XXX. MALİ POLİTİKA, PARA POLİTİKASI VE KONTROLLAR

(Kendisi) bu ülkenin, bu Serbest Girişim sisteminin ve bu özgür toplumun karşı karşıya kaldığı sorunla yüzleşmekte büyük bir cesaret örneği göstermiş, ücret ve fiyat kontrolleri getirmiştir.

Eski Hazine Bakanı JOHN B. CONNALLY
Başkan Nixon'dan söz ederken.

Geriye bir sorun kalmaktadır, o da planlı sistemle piyasa sisteminin, güvenli bir gelir ve ürün akımını dengeli fiyatlar çerçevesinde sağlayabilmeleri için nasıl yönlendirileceğidir. Öteki reformlar ne kadar gerekli olursa olsun, ustalıklı bir ekonomik performansla olan ihtiyacı gideremez. Toplumsal açıdan kusursuz bir ekonomik sistemin kurulabilmesi için ortada bir ekonomik sistemin bulunması gerekir. Bereket versin, bir ekonominin eşitlikçi performansı ile etkin çalışması el ele gitmektedir. Başarısızlıklar her seferinde, çoğunluğun değil azınlığın çıkarına olan politikaların uygulanmasından ve bu politikaların sanki çoğunluğun yararınaymış gibi gösterilmeye çalışılmasından kaynaklanmıştır.

Çözülmesi gereken sorun konusunda yine her zaman-ki hatırlatma geçerlidir. Planlı kesim, sistemi tam kapasite çalıştırmaya yeterli talebi garantileyemez. Tasarruf etme ve yatırım yapma kararları aslında sayıları birkaç bini geçmeyen bir avuç firmanın elindedir. Toplam yatırım kararlarının toplam tasarruf kararlarına denk olmasını sağlayacak bir mekanizma yoktur. Eğer yatırım yetersizse, sistem hem üretim hem de gelir açısından aşağıya doğru inmeye başlayacak, bu da tasarrufu kısmaktan çok yatırımı kısacağından, uzun bir süre boyunca birikimsel ve kalıcı bir nitelik kazanacaktır.

Ayrıca planlı sistemin fiyatlardaki sarmal yükselişi durdurma gücü de yoktur. Modern bir sendika ücret artışı isterken, cari fiyatlar çerçevesinde ne kadar ücret artışının mümkün olabileceğini düşünmez. Modern büyük şirket de fiyatlar üzerinde güç sahibi olduğundan, bu ücret artışlarını halkın sırtına kaydırabilecek durumdadır. Bir yandan sendikalar, öte yandan henüz verilmemiş zamların yaşam standardında yaratacağı artışın beklentisi de etki yapınca, bu sarmal yükseliş birikimsel ve kalıcı olur. Devletin müdahalesi olmadıkça, planlı sistemde bunalım ve enflasyon eğilimi vardır.

Devlet müdahalesinin beş büyük eksiği

Geçmişte devletin bunalımı ya da enflasyonu önlemek amacıyla yaptığı müdahalelerin beş büyük eksiği olmuştur.

(1) İstikrar stratejisinin kalbi, artan oranlı ve esnek vergi sistemine dayalı büyük bir kamu sektörü harcamasıdır. Bu sürecin temelini oluşturan kamu harcaması büyük ölçüde planlı sistemin hizmetinde olagelmıştır. Geliş-

meyi çarpıtıcı etkileri hem gelir dağılımında, hem ekonominin diğer kesimlerini gerekli sermayeden yoksun bırakmasında, hem de evrensel yıkım potansiyelinde kendini göstermiş ve bu konu üzerinde yeterince durulmuştur.

(2) Bu politikayı destekleyecek olan vergi sistemi, planlı sistemin tercihlerini, özellikle de teknostrüktürün yüksek maaşlı üyelerinin tercihlerini giderek artan biçimde yansıtmaktadır. Bunun sonucu olarak, vergi sisteminin artan oranlılığı azalmış, gelirdeki artış ve eksilişlere duyarlılığı aşınmış, gelir ve harcama açısından, istikrar sağlayıcı olma niteliği zarar görmüştür.

(3) Ayrıca son on yıl içinde ne zaman talebi artırma gereği ortaya çıksa, kamu harcamalarını artırmaktansa vergileri düşürme yolunda genel bir eğilim uygulanmıştır. İktisatçılar ve yasama temsilcileri planlı sistem ihtiyaçlarını kamu ihtiyaçlarıyla karıştırma yanlılığına düşerek bunu onaylamışlardır. Böyle bir vergi düşmesi genellikle teknostrüktürdeki yüksek gelirleri kayırmıştır. Ya da 1971'de otomobil vergilerinin kaldırılmasında olduğu gibi planlı sistem ürünlerini kayırmıştır. Veya aynı yıl yatırıma verilen vergi kredisi olayındaki gibi planlı sisteme doğrudan destek sunmuştur. Bu vergi indirimleri gelir dağılımındaki eşitsizliği arttırmış, talebi artırma konusunda ise yetersiz bir yöntem olmuştur; çünkü gelir yine varlıklı vergi mükelleflerine dönmüş, büyük bölümü tasarruf haline gelmiştir. Kamu harcamalarının artması yoluyla kişilerin gerekli kamu görevlerinde çalıştırılmasından kaynaklanan tasarruflar çok daha düşük düzeydedir. Son bir nokta da, talebi tekrar kısmak gerektiğinde vergileri yeniden artırmanın kolay olmadığıdır. Geleneksel erdem bunun yerine kamu harcamalarında kısma yapmayı önermekte, yufkayürekli kişiler de, «Keşke bunu yapmak zorunda kalmasaydık,» demekle yetinir duruma düşmektedirler. Planlı sisteme dönük harcamalar da yüce ulusal amaçların koru-

ması altında bulunduğuna göre, sonunda kısılan yalnızca kamu amaçlarına dönük harcamalar olmaktadır.

(4) Ekonomiyi yönetmekle görevli olanlar piyasadaki düşüşü görememiş ya da (zorlukla edinilmiş bilgilerinin boşa çıkması kaygısıyla) o düşüşü kabul etmek istememişlerdir. Böylelikle kabul edilen mali politikaya ve para politikasına olan inanç yavaş yavaş ölmüş; ücret - fiyat yükselişini engelleme çabaları özür diler bir tavırla, isteksiz biçimde, geçici olacağı söylenerek yapılmaya başlamıştır.

(5) Son olarak, talebi artırma çabaları da, kısma çabaları da, para politikasından medet ummaktadır. Bu durum piyasa sistemiyle planlı sistem arasında etki bakımından cezalandırıcı farklılıklar yaratmaktadır.

Kamu harcamaları ve artan oranlı vergiler yoluyla eşitlik ve istikrar

Çare istikrar ihtiyacından değil, genel reform ihtiyacından başlar. Reform da büyük ve istikrarlı kamu harcamalarını gerektirmektedir. Bu harcamalar kamunun amaçlarıyla ilgili olmalı, planlı sistemin amaçlarına dönük olmamalıdır. Eşitlikçi bir gelir dağılımı, bunların tümüyle artan oranı bir vergi yapısından ödenmesini gerektirir. Vergi yapısı dürüst biçimde kamu çıkarlarını yansıtmalı, planlı sistemin ve teknostrüktürlerinin ödüllendirici olmamalıdır. Hem bu harcamalar, hem de bu vergiler istikrar politikasının ihtiyaçlarıyla tam bir uyum içindedir.

Ekonominin desteklenmesinde, kamu bilinçlenmesini yansıtan harcamalar, planlı sistemin çıkarlarına hizmet eden harcamalardan çok daha etkilidir. Planlı sistem çıkarlarına dönük olan harcamalar teknostrüktürün yüksek maaşlı üyelerine ya da yüksek kâr elde eden kişilere iri dilimler halinde gider. Her iki durumda da paraların ta-

sarrufa dönüşme oranı yüksektir. Bu tür tasarruflar talebe bir katkıda bulunmaz. Oysa kamu amaçları doğrultusunda yapılan harcamaların çoğu orta düzeyli maaş ve ücretlere, emeklilik veya işsizlik ödeneklerine, ihtiyaç içinde bulunan kimselere gidecektir. Buralarda tasarrufa dönüşme olasılığı çok daha düşüktür, bazı gelir sınıflarında ise hiç yoktur. Demek ki, harcananın daha büyük bir bölümü talebe katkıda bulunacaktır. ABD'de gelir cetvelinin alt yarısının kapsadığı kimseler arasında net bir tasarruf yoktur.

Aynı düşünceler vergilendirme için de geçerlidir. Daha fazla eşitlik getirmeye hizmet edecek vergiler, istikrar sağlamaya en çok etkili olacak vergilerdir. Kurumlar vergisiyle kişisel gelir vergileri, geliri eşitlendirmekte en büyük katkıyı getirirler. Bunlar gelir ve satınalma gücü arttıkça oranların üzerinde artan, bunlar azaldıkça oranlardan çok azalan türde vergilerdir. Kurumlar vergisi üzerindeki müdahale ne kadar büyük olur, kişisel gelir vergisi ne kadar artan oranlı olursa, istikrar ve eşitlendirme etkisi de o ölçüde olur.

Her tür kazanç vergilendirilmeli

Vergi sistemi kapsamlı olduğu ölçüde (içindeki boşluklar da ne kadar az olursa) eşitliğe ve istikrara iyi hizmet eder. Özel ödünlerin ve yasadaki boşlukların, belirli ekonomik faaliyet sınıflarını canlandırmak için böyle düzenlendiği ileri sürülmektedir. Oysa uygulamada bundan yararlananlar genellikle planlı sistemdeki kuruluş ve kişiler olmakta, piyasa sistemindekiler olamamaktadır. (1) Teşvik varsa bile, ekonominin az gelişmiş kesimine değil, aşırı ge-

(1) Bu da özellikle şirket sermaye kazançlarında tercihli vergilendirme uygulanmasının sonucudur.

lišmiş kesimine yöneliktir. Modern ekonomide ana kural, tüm zenginliğe aynı muameleyi yapmaktır. Kazanç ister maaş biçiminde, ister sermaye kazancı, ister emlak geliri, ister miras, ister armağan biçiminde gelsin, hatta hiçbir boşluk bırakmamak için ekleyelim, ister hırsızlık, ister sahtekârlık, ister zimmet yoluyla gelsin, hepsine belli bir vergi oranı koymaktır. Esas olan kazançtır. Vergi de onun peşinden gelir. Böyle bir vergi oranı (vergilendirilmemiş kazanç kalmayacağına göre) şimdiki seçmeci gelir vergisi sistemindekinden daha düşük bir oran olabilir... ve tabii ki son derece artan oranlı olur.

Son yıllarda vergilendirme konusundaki tartışmalar giderek yukarda açıklanan yola sapmıştır. Kanada Royal Komisyonu böyle bir vergi sistemi önermiş bulunmaktadır. Amerika Birleşik Devletleri'nin belki de başta gelen vergi uzmanı Joseph A. Pechman da benzer önerilerde bulunmuştur. Böyle bir reform hem modern ekonominin iyi işlemesi açısından, hem de gelir dağılımına uygar etkisi bakımından, büyük ve ivedi bir reformdur.

Özetlemek gerekirse, uygun mali politika, kamu harcamalarının düzeyiyle başlamaktadır. Bu düzeyi koyan, mali politikanın kendi ihtiyaçları değildir. Düzeyi, piyasa sistemiyle planlı sistemin sunduklarının dışındaki kamu hizmetlerine olan ihtiyaç belirlemektedir. Böylece oluşan kamu harcamaları düzeyi, bize ne kadar vergilendirme gerekeceğini gösterir.

Hiçbir politika sonsuza dek sürmez

Yukarda sözü edilen harcama ve artan oranlı vergilendirmelerin, uygun bir talep düzeyini birlikte getireceğine ilişkin bir güvence yoktur. Eğer talep fazlaysa, genelde uygun politika vergilerin artırılmasıdır. Ne düzeyde kamu

harcamasının gerekli olduğu, ihtiyaca göre kararlaştırılır. Planlı sistemin gücünü kullanıp özel tüketimde kendi ürünlerine öncelik kazandırabildiği zaten bundan önceki bölümlerde gösterilmiştir. Aynı şey, planlı sistem açısından önemli olmayan kamu hizmetlerine göre öncelik kazanma konusunda da geçerlidir. Vergi artırımının etkisi, önemi nispeten az olan özel tüketimi kıstmak ve daha önemli olan kamu tüketimini korumaktır. Vergi sistemi ne kadar artan oranlı olursa, vergi artırımlarının yükü ne kadar varlıkların omzuna binerse, özel tüketimi kamu tüketimine göre daha fazla düşürebilmek de o ölçüde mümkün olur.

Eğer talep düşükse, genelde uygun politika kamu harcamalarını artırmaktır. Daha önce de değinildiği gibi, talebi artırmanın en etkin yolu budur. Aynı zamanda, kamu tüketimine özel tüketimden daha fazla ihtiyaç olduğunun bilincini de yansıtır.

Yukardaki önerilerin zamanla vergileri yükselteceği birtakım kimseler tarafından ileri sürülecek, birtakım çevrelerden de patırtılar yükselmesine yol açacaktır. Doğrudur. Ama bu olsa olsa, mali politikanın ekonomik sistemdeki planlı sistem ürünlerine olan taraf tutuculuğunun düzeltilebileceğini gösterir ki, bu ürünler birçok şey yanında planlı sistemin üstün ikna gücünün de tanıklarındır. Hem hiçbir politika sonsuza dek sürmez. Herhalde zaman gelir, kamu ihtiyaçları (büyük kentlerin ihtiyaçları da içinde olmak üzere) karşılanıyor olur, hatta bugün gelir ve kurumlar vergisi ödeyenlerin özel tüketim ihtiyacı ne kadar karşılanıyorsa o düzeyde karşılanıyor olur. O gün geldiğinde, durum hemen kendini belli edecek, herkesi sevindirecektir. İşte talepteki açığı düzeltmek için vergi indirimini çare olarak kullanmanın günü o gündür. (2)

(2) İşsizliğin artmasına paralel olarak artan, işsizlik düşünce otomatik olarak azalan bir kamu harcaması tipi vardır. Buna kamu hizmeti istih-

Para politikasında etki ve tepki belirsiz

Reformun ikinci adımı, para politikasının kullanılması-
nı kalıcı biçimde azaltmaktır. Para politikası, kredi ola-
rak verilecek paraların miktarını doğrudan ya da dolaylı
olarak azaltmak ya da artırmakla ilgilidir. Borç almaya en
az ihtiyaç duyan ve borçlu olarak en çok tercih edilenler
planlı sistemdekilerdir. Ödünç alınmış paralara en bağımlı
durumda oldukları halde bankaların en yüz vermedik-
leri ise piyasa sistemindekilerdir. Planlı sistem ekonomi-
nin en gelişmiş kesimiymken, piyasa sistemi en az gelişmiş
kesimidir. Böyle olunca para politikası dediğimiz şey eko-
nominin en güçlülerini, en gelişmişlerini kayırıyor, en za-
yıf ve en az gelişmişleri horluyor demektir.

Para politikası teknik bakımdan da etkileri pek belir-
siz bir uygulamadır. Kredi olarak verilecek paraların daha
çok veya daha az olmasına ne tepki geleceğini kimse bil-
meyeceği gibi, bu tepkinin ne zaman geleceğini de kimse
bilemez, çünkü bu tepkileri getiren koşullar hiçbir zaman
bir başka zamandakinin tıpkısı olamaz. Bu belirsizliği sak-
lamak için kimsenin kolay anlayamayacağı sözcükler kul-
lanılarak yoğun ve ciddi tartışmalar yapılması yolu seçil-
mekte, reeskont oranları, asıl oran, açık piyasa alımları,
yayılma, kıvrılma gibi sözler edilmekte, papazlar toplan-
tısı gibi ağır bir hava yaratılmaktadır. Kamuoyu da yanılgıyla, bu tartışmaların böyle yapılmasının fazla bilgiden

damı denir, devletin son çare olarak işveren rolünü üstlenmesi anla-
mına gelir. Böylece doğan istihdam, bugünkü sağlık hizmetlerine, park,
polis, ilk öğretim, orta öğretim, yüksek öğretim hizmetlerine bir ek,
bir yardımcı niteliğindedir. İdari sorunlar (ve bu arada bu kişilerin
ücretinin normal çalışanlarınkıyle farklılığı) hiç de az değildir. Ama
bu sayede iş bulan kimselerin yararıyla topluma sunulan hizmetin ya-
rarı da az değildir.

geldiğini sanmaktadır. Oysa aslında bilgi ve kesinlik var-
 olsa, yani kişiler belli bir eylemin ne sonuç vereceğini baş-
 tan bilseler, tartışacak pek de fazla bir şey kalmazdı.

Düşük faiz haddi : Borç verenin borç alandan daha çok parası vardır.

Faiz haddi de, planlı sistemdeki diğer fiyatlar gibi, ko-
 laylık olsun diye Federal Rezerv Sistemi (yani ABD'nin
 Merkez Bankası) tarafından saptanmakta, bankaların ala-
 cağı faize etkili olmaktadır. Uygun bir politikanın ilk adı-
 mı, faiz hadlerinin nispeten sabit bir düzeyini ve yapısını
 kabul etmektedir. O zaman artık borç almaları kısmak
 aktif politika sayılmaz, böylece borç alınmış paralardan
 yapılan harcamanın sınırı ortadan kalkacağı gibi, para
 arzıyla da oynanmaz, borç alınmasını kısmak için faizleri
 yükseltmek, kredi fonlarını azaltmak söz konusu olmaz
 (çünkü faiz yükseltmenin de ilk adımı fonların azaltılma-
 sıdır).

Faizin yüzde kaç olarak saptanacağı kesinlikten uzak
 ve keyfi bir konudur... ama eğilim düşük düzeyden yana
 olmalıdır. Düşük faiz, borç verenlere karşı borç alanları
 kayırır. Kimseyi pek de şaşırtmayan temel bir kurala göre,
 borç alanların borç verenlerden daha az parası vardır.
 Demek ki, düşük faiz, daha iyi bir gelir dağılımına kat-
 kıda bulunur. Borç alınmış paralara daha çok bağımlı du-
 rumda bulunan piyasa sistemi olduğuna göre, düşük faiz-
 ler ekonominin bu kesiminin gelişmesinden yana demek-
 tir, bu da kamu amaçlarına çok güzel uymaktadır.

Talebi en iyi kontrol yolu

Gerçi iyi bir politikada faiz haddi, kredi hacmini kontrol etmek için bir araç olarak kullanılmaz ama kredi hacmi yine de kontrolsüz kalmaz. Ekonomideki talep hacmi üzerinde kontrol, vergi ve harcama politikası yoluyla sağlanır. Borç almaların arttığı zaman, diğer talep kaynaklarının yanısıra fiyatı yukarıya çektiği zamandır. Bu durum vergileri artırarak önlenir. O zaman kişilerin ipoteklere yönelme, kişisel borca girme kapasitesi düşmüş olur, mallara olan talep de düşünce, fonların borç alınması ve iş genişletmede kullanılması konusunda özendiriciler azalır, imkânlar kısıtlanır. Bu politikaya hizmet eden vergiler ayırım yapmaksızın hem büyük, hem de küçük şirketlere getirilir, hem zengin, hem yoksul mükelleflere uygulanır. Eğer vergiler artan oranlı ise, ağırlığı en çok varlıkların sırtına yüklenmiş olacaktır. Bu politika uygulama açısından da iyidir. Önceden kestirilmez tepkilere, faiz haddinin değişmesiyle ya da kredi fonlarının azaltılmasıyla ilgili tepkilere bağımlı olmadığı için etkilerinin neler olacağı çok daha bellidir. ⁽³⁾

- (3) Para politikasının kullanımını azaltma konusunda buna benzeyen ama daha az sert olan bir öneri de Arthur Okun'un «Mali ve Parasal Politikaların Kuralları ve Roller: Bağımsız İktisatçının Çelişkili Bir Konuya Bakışı» («Rules and Roles for Fiscal and Monetary Policy») adlı makalesinde sunulmuştur. (*Issues in Fiscal and Monetary Policy: The Eclectic Economist Views the Controversy*, ed. James J. Diamond, Chicago, DePaul University, 1971). Yazar para politikasının istikrara kavuşturulması için birinci adım olarak, «parasal koşulları orta yola yakın yerde tutun» önerisinde bulunmakta, ikinci öneri olarak da, «para politikasını yolun ortasından ayırmamak için mali politikayı kullanın» demektedir. Kamu hizmetine dayalı güçlü bir mali politika kullanımı da Melville J. Ulmer tarafından «Kamu İstihdamı ve Ekonomik İstik-

Toplumsal açıdan geri ve tutucu politika

Ekonomide çok az şey mutlaklıdır. Bazen öyle durumlar olabilir ki, aşırı borçlanmadan kaynaklanan genel bir talep fazlası, gerçekten de faiz hadlerinin yükseltilmesini haklı kılabilir. Bazen de borç almaların faiz hadlerini düşürerek artırılması ve teşvik edilmesi gerekebilir. Ama etkili ve eşitlikçi bir ekonomik yönetimin baş ilkesi, bu tür değişikliklerin sayısını enaza indirmek, bunları istisna haline getirmek olmalıdır. Aktif bir para politikası, ekonomik sistemin zayıf kesimlerine kaş çatan, o kesimlerde yatırımları azaltan bir etkidir. (Konut konusundaki durum özellikle ibret vericidir.) Dolayısıyla gelir eşitsizliğine ve gelişme eşitsizliğine doğrudan katkısı vardır. Modern ekonominin en çok ağırlık taşıyan, en çok acı veren kusurlarını daha da yoğunlaştırmaktadır. Üstelik acıyı da âdeta sadist bir tutumla ona en az dayanabileceklerin sırtına yüklemektedir.

Ekonominin bazı özel çıkarlara hizmet etmesi pek de yeni bir konu sayılmaz, ama para politikası sözkonusu olduğunda bu hizmetin ne kadar sinsice yapıldığını görmek hiç de hoş değildir. Ayrımcılık son derece belli olduğu halde, tüm tartışmalarda bu politikanın sosyal açıdan tarafsız olduğu varsayılır. Tartışmaların o papaz tavrı ağır havası, potansiyel eleştiricilerin cesaretini kırar, kendilerini safdışı bırakmalarına yol açar. Geçmişte belli belirsiz bir halkçı içgüdü, para politikasını sosyal olarak geri ve tutucu diye nitelendirmiş, bu politikanın araçlarına, bu arada Federal Rezerv Sistemine saldırmıştı. Ama en liberal iktisatçılar bile kendilerini o eleştiri akımının dışında tutmak

rar. („Toward Public Employment and Economic Stability“) adlı yazıda başarıyla savunulmaktadır (The Journal of Economic Issues, Aralık 1972, Cilt VI, Sayı 4, s. 149).

için çabaladılar, canlarını dişlerine takıp uğraştılar, çünkü tüm bilgili kişilerin o eleştirileri cahilce ve safça bulması âdeta şarttı. Sık sık olduğu gibi o olayda da saygın tutum, güçlülere ve varlıklılara hizmet eden tutum olmuştu.

Mali politikanın başarı sınavı ne olmalı?

Para politikasıyla mali politikanın en eski ve en baş amacı, daha konuyu öğrenmeye yeni başlamış bilim adamının bile dilinin ucunda hazır olan bir şeydir, yani dengeli ve istikrarlı fiyatlar çerçevesinde tam istihdamı sağlamaktır. Biz şimdi bu eskimiş entelektüel sığınaktan biraz uzaklaşmak zorundayız. Aslında hayatta hiçbir şey tam anlamıyla güvenli değildir. Tam istihdam, daha önce de gördüğümüz gibi, çalışanların pek çoğu için kabul edilemeyecek, dayanılamayacak ücretlerin ve çalışma koşullarının geçerli olması demektir. Kalite noksanı ve oturdukları yerin uygunsuzluğunun (her ikisi de kısmen ırk durumuyla ilgili) birçok insanı piyasa sistemine mahkûm ettiğini biliyoruz. Bu insanlar o kesimde küçük düşürücü işler bulup bunları düşük ücretler karşılığında, kendilerini sömürerek yapmak zorunda kalırlar. Seçenekli gelirin ya da garantili gelirin amacı, bu tür işlere ve bu tür ücretlere saygın bir seçenek getirmektir; bazı işlerin ve ücretlerin işsizlikten beter olduğunu kabul etmektir.

Mali politikanın çağdaş sınavı, varolan nitelikli işçileri iyi bir ücretle çalıştıran planlı sistemdeki üretim düzeyidir ki, bu arada iş değiştirenler veya becerilerinin modası geçenler de kapsama alınmaktadır. Yoksa tüm ülkelerdeki her işçinin iş bulması, bu politikanın başarı sınavı olarak kullanılıyor değildir. Nitelikleri ya da yaşadıkları bölge, sosyal olarak kabul edilebilir bir ücretle iş bulmaları-

na olanak tanımıyorsa, bu kimselerin garantili ya da seçenekli bir gelir edinmesi kabul edilmelidir.

Planlı sistem için olan politikanın sınavı, varolan nitelikli işçilere oranla üretimin düzeyidir. Piyasa sistemi için olan sınav, fiyatların gidişatıdır. Uygun bir politikanın uygulanması halinde piyasa sisteminde fiyatlar genellikle istikrarlı kalacak, ancak güçlendirilmiş pazarlık konumundan doğan bazı artışlar, daha yüksek asgari ücret ödenmesinden ya da planlı sistemle arada eşitlik oluşmasını sağlayacak diğer önlemlerden gelen artışlar yine de sözkonusu olacaktır.

Planlı sistemde çalışmak isteyip iş arayan nitelikli işçilerin çokluğu, piyasa sisteminde fiyatların düşmesiyle (hatta istikrarlı kalmasıyla) birleşince, bir talep eksikliğine işaret eder ki, bunun giderilmesi gerekir. Buna karşılık planlı sistemde nitelikli işçi kıtlığıyla birlikte piyasa sisteminde fiyatların yükselmesi de, talebin fazla yüksek olduğunun, kısılması gerektiğinin işareti olur.

Mali politika; arzla talep arasında genel bir denge sağlamak için yine de temeldir. Politikanın ve onun sonucunda oluşacak toplam arz-talep dengesinin önemini hiçbir modern gelişme azaltamaz. Bu çok duyarlı bir konudur. Güçlü talep bir noktaya kadar piyasa sisteminde ticaret hadlerini geliştirir. Ama burada bir enflasyon (bu satırlar yazılırken yaşanan deneyim), daha sıkı bir mali politika gerektiğini ortaya koyan işaret sayılır.

Fiyat ve ücret kontrolü oyun bitti demek

Ekonomik sistemin genel yönetiminde ilk adım, planlı sistemdeki ücret ve fiyatların düzenlenmesidir. Bu noktada bir piyasa sözkonusu değildir; fiyat istikrarı için gerek-

li planlama da bir tek şirketin harcı değildir. Devletin öylemi olmadığı zaman, ücret ve fiyatlarda sarmal biçimde yukarıya doğru, giderek hızını artıran bir tırmanma söz konusu olur. Bu yüzden kamu kontrolü kaçınılmazdır.

Fiyat ve ücret kontrolleri, daha önce de gördüğümüz gibi, yerleşmiş görüşe inananların kabul etmekte en fazla psikolojik güçlkle karşılaştığı önlemdir. Planlı sistem tarafından kullanılan daha başka planlama araçları, örneğin tek tek fiyatların kontrolü, maliyetlerin kontrolü, o maliyetlere uyacak biçimde hammaddein sağlanması, bir sermaye iç-kaynağı sağlanması, ihtiyaçların ne olduğu konusunda devletin ikna edilmesi, bu ihtiyaçları yerine getirme yolunda devletin yönlendirilmesi gibi araçlar, görmezden gelinebilecek ya da önemi azımsanabilecek şeylerdir... hele de insan azımsamakta kesin kararlıysa. Gerçi bu görmezlik düzeyine ulaşabilmek de bir çaba gerektirir ama karşılığında elde edilen entelektüel ve parasal sermaye tasarrufu çok büyüktür. Piyasa devam eder, sürer gider. Oysa ücret ve fiyat kontrolü demek... oyun bitti demektir. Ücret ve fiyatları devletin saptadığı bir piyasa sistemi, artık piyasa sistemi olmaktan çıkmıştır. «Serbest Girişim Sistemi»ni ücret ve fiyat kontroluyla bağdaştırabilmek için insanın iyice sağduyusuz olması gerekir.

Kontrolların kalıcılığı kabul edilmeli

Psikolojik engele gelince, o da kontrollerin yönetiminde birinci derecede önem taşıyan bir etkidir. Bu yönetimin, uygulanan eylemi kendi inançlarıyla çelişkili bulan kimselerce yapılması durumu vardır. Tıpkı kürtaaj yapan doktorun dindar bir Katolik olmasına, muzır yayınla mücadele ekibinin başına bir röntgenci getirilmesine benzer. Kontrolü kaçınılmaz kılan sendikaların ve şirketlerin goçi-

ci bir olgu olduğunu kimse ileri sürmemektedir, ama var-olması istenmeyen şeyin varolarak kalamayacağı inancı da sürmektedir. Yöneten Tanrı'dır, Tanrı da iyi niyetli muhafazakârlara yardım eder. Eğer bunun yanında bir de laik neden gerekiyorsa, o da hemen icat edilir. (4. 5)

İlk gereken şey, kontrollerin kalıcı olduğu ve sonsuza dek sürdüğünü kabul etmek ya da en azından, sendikalar ve şirketler planlı sistemde gözlemlediğimiz ilişkiler içinde oldukları sürece kalıcı olacağını bilmektir. Bunu kabul etmeyince, politika tıpkı bir sarkaca benzemeye başlar. Enflasyon, işsizlik ya da ikisi birden dayanılmaz hale gelince, kontrol önlemleri olsun diye baskı başlar. Önlemler alınır, iyi sonuç verdikleri görülmeye başlayana kadar sürdürülür, ondan sonra terkedilir, aynı hareket yeni baştan başlar. Bunlar olurken uygulamaya, sonuçları işlerlikli ve eşitlikçi kılması yolunda hiçbir zekâ veya enerji enjekte edilmez ya da zekâ ve enerjiye pek az pay tanınır.

Kontrolların kabul edildiğini varsayarsak, bunların yönetimini beş temel kuralın yönlendirdiğini görürüz. Bu ku-

- (4) Başkan'ın 1972 yılı Ekonomik Raporundaki şu satırlara **dikkat etmek** yerinde olur : «Ücret - fiyat kontrolünün temel dayanağı, 1970 ve 71 yıllarında görülen enflasyonun, daha önceki dönemdeki beklentilerden, anlaşmalardan, davranış biçimlerinden kaynaklanmış olması ve sözkonusu dönemin de 1965'lerde, enflasyonist bir talep fazlalığı sırasında başlamış olmasıdır. Artık bir talep fazlası varolmadığına göre, bu eski fazlalığın tortuları temelli ortadan kaldırılınca enflasyon oranı da düşecektir. Kontrol sisteminin amacı ülkeye zorlamalı bir istikrar dönemi getirmek, bu dönem içinde beklentilerin, anlaşmaların ve davranışların da artık Amerikan hayatında hızlı bir enflasyonun olmayışı durumuna uymasını sağlamaktır. Bu gerçekleştiği zaman kontroller kaldırılabilir.» Başkan'ın Ekonomik Raporu, 1972, sayfa 108.
- (5) İngiltere hükümetinin isteksizce de olsa benimsemek zorunda kaldığı kontrol politikalarının öncü savunucusu Thomas Balogh, çizmeyi aşan kişinin asla tam anlamıyla bağışlanamayacağını söylemekte, «İnancı içtenlikle savunan kişi, yanlış yaptığı için haklı çıkan kişiye her zaman tercih edilmelidir.» demektedir.

ralların daha önceki bölümlerde ileri sürülen savlara uygun olmasında da şaşılacak bir şey yoktur.

Ücret artışları ortalama verimlilik kazançlarıyla sınırlı olmalı

(1) Kontrolların yalnızca toplu sözleşmeyle saptanmış ücretlere ve planlı sistem şirketlerine uygulanmasına ihtiyaç vardır. Bunun anlamı, ABD'de fiyat kontrolleri en büyük birkaç bin şirket dışında uygulanmayacak demektir. Piyasa sisteminde istikrar veya yaklaşık istikrar, fiyat kontroluyla değil, mali politikayla sağlanır. Ayrıca planlı sistemde bir yandan ücret ve fiyat kontrolü ücret-fiyat etkileşiminden doğan fiyat artışlarını önlerken, bir yandan da talep cari fiyatlarla sunulabilen mali aşmamalıdır. Böyle olursa, konulan fiyatın üzerinde satma eğilimleri önlenmiş olur, karaborsanın gelişmesi engellenir, bu da tüm isteneni yasal fiyatlarla sunabilmek gibi etkin bir uygulama sayesinde başarılır. Bir kez daha tekrar etmekte yarar vardır: Kontrollar toplam taleple ekonominin arz edebildiği **mali geniş anlamda dengeleyen bir mali politikanın bir ikamesi değildir; yalnızca bu dengeye gerekli bir tamamlayıcıdır.**

(2) Kontrolların ücretleri de, fiyatları da büsbütün dondurması gerekmez. Şu an için ilke olarak bir dereceye kadar kabul gören gerekli pazarlık, ücret artışlarının planlı sistemdeki ortalama verimlilik kazançlarıyla sınırlı olması yolundadır. Ücret maliyeti böylece sabit hale gelince fiyatlar da genelde sabit kalabilir. Ancak verimlilik gelirleri ortalamanın altında olan sanayi dallarındaki sendikalar için ücret artışları engellenemez. Çünkü o sanayi dalında verimlilik kazancı olmaması, o alanda çalışanların daha az para almasına yol açmamalıdır. Aynı şekilde, te-

lafi edici fiyat artışları da o sanayilerde çalışan şirketlere yasaklanamaz.

Bir şirketin tek tek mallarının fiyatlarını saptamak genellikle gerekli olmaz. Çoğu zaman, belli bir ürün çizgisinde fiyatın ağırlıklı ortalamasını artırmamak yolunda bir talimat yeterlidir. Büyük perakendecilerin kâr marjlarını artırması engellenebilir ama perakende fiyat kontrolu aslında kontrolun bir gereği değildir. Piyasa sistemindeki perakendenin büyük bölümüyle perakendeciler, genelde pek de fazla piyasa gücü olmayan kimselerdir.

Gelir farkları nasıl azaltılır?

(3) Ücret kontrolleri ücret ya da gelir farklılıklarını dondurmamalıdır. Tam tersine, bu farkları daraltacak kesin çabalar gereklidir. Daha önce de değindiğimiz gibi, kontrolu kabul etmek demek, piyasanın durumu telafi edebildiği hayalinden vazgeçmek demektir. Olay, insan faktöründen doğmadır; kimin ne kadar kazanacağını saptayan büyük etken, güçtür. Bu kabul edildikten sonra, kamunun daha eşitlikçi bir gelir dağılımı sağlama arzusunu yerine getirmek, bu tür güç kullanımlarını enaza indirmeyi gerektirir.

Şirket içinde bunun anlamı, verimlilik kazançlarından doğan ücret artışlarını en düşük parayı alanlara vermek demektir. Bugün işçiyle yönetici arasında varolan ücret uçurumunu daraltmak için güçlü ve kararlı çabalar gösterilmelidir. En azından, yüksek maaşlara doğru çıkıldığında ücret artışları azalmalı ve sonunda sıfıra inmesi hedeflenmelidir.

Planlı sistem içinde, düşük ücretli sanayilerin yüksek ücretlilere yetişmesine izin verilmelidir. Piyasa sistemindeki işçiler, küçük girişimcilerle karşı karşıya gelen güç-

l  sendikaların özel durumu dışında, kontrol kapsamını girmemelidir.

(4) Yukarda söylenenlerden anlaşılacağına göre, kontroller sistemi ne kadar başarılı olursa olsun fiyatlar yine de sabit kalmayacaktır. Kontrolların uygulanışında eşit-sizlik de, zorluklar da, bir eşitleme süreciyle giderilmeli, aşırı düşük olan ücret ve fiyatların yükselmesine izin verilmelidir. Fazla yüksek olan fiyatların indirilmesini emretmek, uygulamada pek ender sonuç verir. Demek ki, fiyatlarda sürekli olarak yukarıya doğru bir tırmanış olacaktır. İzin verilen artışların, yani sistem içinde eşitliği sağlama çabalarının sonucu olan artışların, planlı sistemdeki genel ücret-fiyat etkileşiminden doğan artışlarla karıştırılmaması çok önemlidir. Kontrolların önlemeye çalıştığı, birinci tip değil, ikinci tip artışlardır.

Özel yönetimin yerine kamu yönetimi

(5) Son olarak, eğer kontroller etkili olacaksa, devlet gücü şarttır. Sorun şimdiye kadar olduğundan çok daha net biçimde görülmelidir.  cret ve fiyatlar piyasada oluştuğunda, son kararın halk tarafından verildiğine inanılmakta ya da en azından kuramlar bize öyle olduğunu söylemektedir. Halkın satın alma, satın almama, satın alacağı şeyi seçme kararlarıyla piyasaya bir talimat verdiği, piyasanın da fiyatları ve sonuçta doğacak ödemeleri saptadığı ileri sürülmektedir. Böyle olunca, devletin bu sürece müdahale edip ücret ve fiyatları saptamaya kalkışması da halkın kararına bir müdahale olarak gösterilmektedir.

Ama kontroller gereklidir, çünkü piyasa sisteminin yerini planlama ve ondan doğan planlı sistem almıştır. Yani şirket ve sendika, fiyatları ve ücretleri saptamada büyük güç sahibi olmuşlardır. O halde karar artık piyasanın

değildir, dolayısıyla halkın da değildir. Karar planlı sisteme geçmiştir. Devlet müdahalesi bir kamusal sürece karşı değildir. Özel amaçlara yönelik özel kararlara karşıdır. Devlet müdahalesi eğer kamu bilinçlenmesini yansıtıyorsa, özel yönetim yerine kamu yönetimi geçiyor anlamına gelir.

Kamu yetkilerinin kullanımını haklı bulmaya bu görüşler yetmektedir. Bu tür kamu gücünün etkin kullanımı zorunludur. Ücret ve fiyatların saptanmasında sınai şirketlerle ve sendikalarla kapsamlı danışmalar yer almalıdır. Bu özellikle sendikalar için geçerlidir. Ama sonunda devlet yukarda sayılan amaçlar doğrultusunda hareketi sağlamalıdır. Uzun zamandan beri, kontrolün varlığını saklamak için kararlara uymayı isteğe bağlı bırakma yönteminin kullanılabileceğine inanılmaktadır. Bu bir hayaldir. Kontrol kararları uygulanmıyor diye piyasa sistemi daha az ölü değildir. İsteğe bağlı kontrolün etkisi en önce uyumak istemeyenleri ödüllendirir. Söylemeye bile gerek yok, büyük şirketlerle sendikaların zaten kararlaştırdıkları bir şeyi onaylayan kontrollara da kontrol denilemez; kontrolsüz da varılacak sonuçları onaylayan şey kontrol değildir.

Kamu çıkarlarının kuralları basittir

Fiyat ve ücret kontrolünün yönetiminde, tıpkı mali politika uygulanmasında da bir dereceye kadar görüldüğü gibi, karşımıza bir ikilem çıkmaktadır: Yürütme gücü büyük bir rol üstlenmek zorundadır ve gerekli bazı görevler planlı sistemin etkisine son derece açıktır. Oysa bu görevler, uygulanırken kamu bilinçlenmesini yansıtmak zorundadır.

Bunun kolay bir cevabı yoktur. Tek umut, kamu bilincine sahip bir Başkan, ondan daha çok da, kamu bilinci-

ne sahip, girişken bir yasama gücüdür. Bereket versin, kamu çıkarlarını yansıtan kurallar oldukça basittir. Eğer kamu harcamaları giderek artan şekilde kamu amaçlarına ayrılıyorsa, eğer vergiler artan oranlı yapılıyorsa, eğer para politikası edilgense, eğer talep artımı kamu harcamalarını artırarak, talep kısılması da vergileri artırarak sağlanıyorsa, eğer ücret artışları verimlilik kazançlarına uygun tutuluyorsa, eğer eşitlik yolunda ilerlemek ücret ayarlamalarında başta gelen ölçütlerden biriye ve fiyat artışları da yalnızca eşitleme çabalarından doğan zorluklardan kaynaklanıyorsa, o zaman temelde kamu yönetimi sağlanıyor demektir. Bu kuralların uygulanması, kamu bilincine sahip bir Başkan'la yasama meclisinin gücü dışında değildir. Yukarda önerilen şey aynı zamanda bu konularla ilgili ilerici içgüdülerle de uyum halindedir. Ama enerji ve ataklık da elbette ki şarttır.

XXXI. EŞGÜDÜM, PLANLAMA VE GELECEK

1945'de İkinci Dünya Savaşı bittiği zaman ABD'deki demiryollarının taşıdığı yolcu ve yük hacmi rekor düzeyindeydi. Ama demiryolları planlı sistemin güçlü bir kesimi değildi. Gelenek, düzenleme ve bir de girişimin teknikten uzak yönü, bu kesimin güçlü bir teknostrüktür geliştirmesini engellemiş, böylelikle müşterilerine, topluma ve devlete karşı güçlü bir konum edinmesini önlemiştir. 1950'lerde, çok daha güçlü olan karayolu taşıma sanayii, otomobil şirketlerinin öncülüğüyle yeni eyaletlerarası otoyol sistemini başlatmıştır. Demiryolu yolcu taşımacılığı yerini yolcu otomobillerine bırakmış, bu arada yine çok güçlü olan (ve çok desteklenen) havayollarına da az bir zarar vermiştir. Demiryolu yük taşımacılığı da büyük ölçüde otoyol taşımacılığına doğru kaymıştır.

Otomotiv sanayiinin kendi mallarını kullanırmayı sağlaması, önceki sayfalarda vurgulandığı gibi, planlı sistemin bir zaferidir. Aynı gelişme, elektrikli aletlerde ve konut ısıtma sanayiindeki paralel gelişmelerle birlikte, petrol ürünlerine olan talebi büyük ölçüde artırdı. Bu talep artışının bu derece büyük olacağı beklenmiyordu. Gerekli

boru hatlarının, rafinerilerin, büyük tankerler için rıhtım ve boşaltma tesislerinin yapılmasının çok zor ve bazen de akla gelmeyecek çevre sorunları yaratacağı da beklenmiyordu. Sonuçta, otomobil, kamyon ve diğer kullanımların böyle gelişmesiyle yükselen petrol ürünleri talebinin karşılanıp karşılanamayacağı konusunda kuşkular doğdu. «Enerji krizi» diye bir terim icat edildi.

Planlı sistemin diğer kusurları gibi petrol ürünleri kıtlığı da sanki kendine özgü bir durummuş gibi tartışılır oldu, rastlantıya yorumlanan bir başarısızlık olarak ele alındı. Bunun hiç de böyle olmadığını şimdi artık biliyoruz. Planlı sistem, amaçlarını izlerken kendi çeşitli kesimleri arasında çok karmaşık bir eşgüdümüne sahiptir. Bu eşgüdümün zaman zaman aksayacağını beklemek çok doğaldır. Bu tür aksamalara daha şimdiden sık sık rastlanmaktadır. Örneğin, elektrikli aletlerin kullanacağı enerjiyle mimaride havalandırma sistemi kullanımına bağımlı tarzlara yönelmesi şimdiden elektrik üretim düzeyinin üzerinde bir talep doğurmaktadır.

Sektörlerarası uyumu devlet sağlamalı

Eğer bir sanayinin planlaması, bir başka sanayi üzerine karşılayamayacağı bir görev yüklerse (otomobil sanayiiyle petrol sanayiinin durumu), devletin müdahale etmesi hiç kuşkusuz doğaldır. Bir kamu eylemiyle hem yük, hem de yolcular daha ekonomik bir yakıt kullanan demiryollarına yönlendirilecektir. Ya da şu ana kadar kârsız görülen enerji kaynaklarına destek sunulacaktır. Veya yeni enerji türleri geliştirilmesine teknik destek sunulacaktır. Kısacası devlet, planlı sistemin beceremediği eşgüdümü sağlayacak adımları atacaktır. Planlı sisteme bir genel plan uygulayacaktır. İşte bu da ekonomik gelişme-

nin bir sonraki beklenen adımıdır. Planlı sistemin mantığı da bunu sağlam biçimde destekler. Ama bunu, piyasa sistemini ve serbest girişim sistemini güçlendirme diye tanımlamak kolay değildir.

Çözüm, planlama mantığını ondan doğacak zorunlu eşgüdümle birlikte kabul etmektedir. Devlet mekanizması birtakım farklılıklar beklemek ve ekonominin çeşitli kesimleri arasındaki büyümenin uyumluluğunu sağlamak üzere hazırlanır. Bu uyumluluğu sağlamak sık sık korumacı önlemleri gerektirir, bazen toplumsal olarak kullanımı daha az önem taşıyan şeyleri azaltacak ya da safdışı bırakacak önlemleri gerektirir, bazen de üretimi artırmak için gerekli kamu adımlarının atılması gerekli olur. Bu tür eylemin gerekliliği ne kadar çabuk anlaşılırsa, beklenen krizlerden doğacak acılar ve tedirginlikler o ölçüde azalır... zaten bunun başka çaresi de yoktur.

Kamusal planlama için bir yetkili merci bulunmalıdır. Bu merci, yasama organının sıkı denetimi altında olmalıdır. Çünkü kamu bilinçlenmesinin tüm sorunları arasında en önemlisi bu noktada karşımıza çıkmaktadır. Bu sorun, planlı sistemin amaçlarını değil, kamunun amaçlarını yansıtan planlama sağlamaktır. Planlama mekanizmasının yaratılması bugünkü ekonomik yapının ortaya koyduğu bir kaçınılmazlıktır ve ekonomik gidişin sıradaki en önemli adımıdır.

Uluslararası maliyet avantajları

Planlı sistem eşgüdümünün ikinci bir büyük sorunu da ufukta belirmiş, hatta yükselmeye başlamıştır. Bu da çeşitli ülkelerdeki sistemleri ilgilendirmektedir. Önceki bölümler bu konuda da durumu ortaya koymaktadır.

Planlı sistemi oluşturan şirketler, görmüş olduğumuz

gibi, ulusal sınırların dışına taşmakta, âdeta bu sınırlar üzerinde ata biner gibi oturmaktadırlar. Gümrük tarifeleri bunlar için bir engel değildir. Ürünlerini diğer ülkelere götürmek için oralandaki oligopolcü topluluklara katılmakta, malları oralarda fiyatlandırmaktadırlar. Maliyetin en düşük olduğu ülkelerde üretimlerini ve yatırımlarını artırmaktadırlar. En düşük maliyetli üretim yapılabilen ülkelerde stratejik biçimde üslenmiş olan bu şirketler, hele de merkezleri bu ülkelerde bulunanlar, içlerinde en çok büyüyenler olmaktadır.

Sözü edilen maliyet avantajları üç türdür. İşgücünün aynı ücret karşılığında daha çok çalışması, daha düşük ücret karşılığında aynı düzeyde çalışması ya da düşük ücret karşılığında daha çok çalışması gibi klasik olanaklar vardır. Ayrıca sermaye mallarının daha ucuz ya da teknik açıdan daha iyi, daha modern olması olanağı vardır. Bir de, o ülkede daha düşük bir enflasyon hızı olması olanağı vardır. Ücret - fiyat sarmalı daha iyi kontrol altında tutulabilir ya da başka nedenlerle daha az zarar verecek bir biçimde işliyor olabilir.

Son zamanlarda bu sayılan avantajlar Japonya'yı ve Almanya'yı cazip kılmaktadır. Her iki ülkede de çalışan bir işgücü bulunmaktadır. Japonya'daki daha ucuz bir maliyet yükleme avantajına da sahiptir. ABD'de, daha önce de değinildiği gibi, planlı sistemle kamu bürokrasisi arasındaki simbiyotik ilişki, sanayide ağır yatırımlara gidilmesine yol açmış, özellikle silah sanayii, uzay araştırma sanayiye öne çıkmış, sivil sanayi ikinci plana düşmüş, bu alanlarda sermaye pahalı olmaya başlayarak kıt hale gelmiştir. Almanya ve Japonya ise tersine, gücü az olan sivil sanayii modernleştirmek ve geliştirmek için daha fazla fonlara sahiptir. Ayrıca son zamanlara kadar Alman ve Japon sendikalarının istekleri de ABD ve İngiltere'dekine oranla çok daha az baskı yaratmıştır.

Neden döviz krizi?

Üretimin avantajlı planlı sistemlere doğru göç etmesi bu ülkelerin, daha doğrusu bu ülkelerdeki şirketlerin, avantajsız durumda bulunan ülke parasıyla yani mallarını sattıkları ülkenin para birimiyle birikim sağlamasına yol açar, çünkü o ülkeden aldıkları mal daha azdır. O zaman bu durum o ülkede bir tedirginlik doğurur, bu parayı avantajlı ülkenin parasıyla değiştirme çabalarına girişilir. Bu noktada doğal bir isteksizlikle karşılaşılır. Güçlü bir para birimini, zamanla değeri artacak bir para birimini verip de karşılığında değeri düşecek bir para birimi satın almakta mantık var mıdır? Bu çabaların ve bu isteksizliğin sonucu olarak, çeşitli ülkelerin planlı sistemleri arasındaki o çok iyi tanıdığımız ilişkiler olgusu doğar. Bunun adına döviz krizi denir. Son olaylarda kriz parası hep dolar olmuştur. Dolarlar Japonya ve Almanya'da birikmiş olup o paralara ve bir iki başka para birimine çevrilmesi fırsatı aranmaktadır.

Döviz krizi tartışıldıkça daha da karmaşık hale gelmektedir. Tartışmalar zaman zaman doğruluktan uzak, bazen bilgisiz, çoğu zaman da konunun ana çekirdeğinden uzak biçimde yapılmaktadır. (1)

-
- (1) Konunun amatörü olanlara bu sözler fazla sert gibi görünebilir. Ama ne yazık ki, bu sözler son derece ölçülü ve doğru sözlerdir, bunun böyle olduğu da biraz düşününce anlaşılabilir. Yıllardan beri döviz krizleri yaşamaktayız. Uzmanlar yıllardan beri toplanır, asık suratlı, ciddi tartışmalarla çözüm bulmaya çalışırlar. Bir çözüm bulmuş olsalar şimdiye kadar uygulamaya koymamaları imkânsızdı. Çözüm demek, sorunun çaresinin bulunması demektir. Sorun çözülmüş olsa, artık döviz krizleri biterdi. Oysa devam ediyor. Bu arada bizler de, para uzmanlarının toplanıp tartışacaklarını, ama sorunları çözemeyeceklerini kabullenmiş bulunuyoruz.

Sözde uzmanların parasal çözüm serabı

Döviz ilişkileri, sıradan vatandaşın, hatta bilgili vatandaşın bile bilemeyeceği, anlayamayacağı bir şey gibi gözükür. Bu kez ortaya, sözlerinin ne kadar cahilce olduğunu herkesten, hatta kendisinden bile saklamayı başaran döviz uzmanları çıkar. Garip bir geleneğe göre, kişi ne kadar yetersiz ve aptal olursa olsun, Maliye Bakanlığında yüksek bir göreve geldiği, Parasal İşler Müsteşarı olduğu, ya da Federal Rezerv kadrosunda üyeliğe getirildiği anda, sırf o yeni masada oturmaktan ötürü konunun uzmanı haline geldiğine inanılmaktadır.

Tartışmaların ana konudan uzak kalması daha bile ciddidir. Eğilimin piyasadan ve neo-klasik inançtan yana olmasında şaşılacak bir şey yoktur. Böyle olunca eşgüdümü kısa dönemde sağlamak için avantajsız ülkenin parasında devalüasyon yapılır, malları ucuzlatılır, yabancı mallar o ülkenin iç piyasasında daha pahalıya satılmaya başlar. Sonra aradan biraz zaman geçince, standart bir para politikası ve mali politika uygulanarak enflasyon sona erdirilir (eğer sorun enflasyonsa). Biraz daha zaman geçince, sermaye avantajsız ülkedeki geri sanayilere doğru akar ve düzeltici etki yapar, avantajlı ülkelerdeki çalışan işçiler haklarını isterken maliyetleri ve dolayısıyla fiyatları yükseltirler, bu da düzeltici etki yapar. Bunun böyle olması, sınai ülkeler arasındaki ticaret ve döviz sorunlarını çözecek bir parasal çözümün varolduğu inancını doğurur. Artık o çözümün ne olduğunu bulmak için uzman olmak yetermiş gibi bir izlenim uyanır.

Sorun planlı sistemler arasında olduğu zaman yukarıda anlatılanların bir serap olduğu hemen anlaşılabilir. Avantajlı ülkenin önemli mamul mallarının avantajsız ülke piyasasındaki fiyatları (örneğin Alman ve Japon mal-

larının ABD'deki fiyatı), alıcı ülkedeki oligopolcü topluluğun bir parçasıdır. Devalüasyon fiyatları otomatik olarak artırmaz; satıcı ülkelerdeki bu şirketlerin fiyatlarını indirmesi de bir olasılıktır, daha az kazanca razı olup eski iş hacmini sürdürmesi de. Eğer bu mümkün değilse, o zaman kendi hükümetlerinin avantajsız ülkedeki devalüasyona karşı çıkmasını sağlamak için hırslı bir çaba göstereceklerdir. Bu da yine devalüasyonla kolayca yapılabilir. ⁽²⁾ Bu ülkelerin planlı sistemlerinde, devleti ikna etme gücü büyüktür. Devalüasyonun birincil etkisi, piyasa sisteminin uluslararası ticarete giren mal ve hizmetlerine bağımlıdır.

Üstelik artık işlerin yoluna girmesi eğilimi de kalmamıştır. Avantaj ve dezavantaj, sermayenin sanayiler arasındaki dağılımına bağlıdır. Örneğin, silah sanayiinin kamu bürokrasisiyle simbiyotik bağı yüzünden kötü sermaye dağılımına sahip olmuş ABD gibi ülkelerde durumu düzeltme eğilimi hiç yoktur. Enflasyon şirketlerle sendikaların gücünden ve kontrolların etkisizliğinden doğmaktadır. Sıradan para politikalarıyla mali politikalara saplanıp kalmakla aradaki farklılıklar giderilemez.

Uluslararası planlama gereği

Tek çare, ulusal planlı sistemler arasında planlama politikalarının eşgüdümüdür. Buna sermayenin sanayiler arasındaki dağılımıyla ücret-fiyat sarmal tırmanışının kontroli de dahil olmalıdır. Konunun uluslararası bütününü eşgüdümleyecek bir kamu yetkili mercii bulunmayınca çıkacak zorluklar ortadadır. Eğer ABD'nin planlama görevleri daha iyi anlaşılrsa ve daha etkin biçimde uygulansa, bu

(2) Ya da revalüasyona karşı çıkmakla yapılabilir ki, bu da avantajlı ülkeye düşen modern çaredir.

sorunlar daha az olur, diğer ülkelere de kendi planlamalarını bu duruma uyarlamak kalırdı. İkinci Dünya Savaşını izleyen yıllarda uluslararası sistemin iyi işleminin nedeni, ABD politikasının önceden kestirilebilecek bir çizgide oluşundan, daha küçük ülkelerin de kendi politikalarını büyük ülkeye uydurabilmesinden ötürüydü. Tekrar aynı düzen sağlanıncaya kadar ancak bir tek şeyden emin olabiliriz: Bellibaşlı sanayileşmiş ülkelerin planlı sistemleri son zamanlarda olduğu gibi bir para krizinden diğerine doğru sendelemeyi, tökezlemeyi sürdürecektir. Para uzmanları bol bol seyahatler yapacak, toplanacak, tartışacak, ne yaparlarsa yapsınlar hareketlerinin engellenmeyeceğini, kimsenin kendilerini işlerinden atmayacağını da önceden bileceklerdir. Kimselerin anlayamadığı farklılıkların tartışılmasından sonra ya devalüasyona ya da revalüasyona karar verilecektir. Bu karar bir çare olarak alkışlanacak, o anda bir sonraki kriz de başlıyor olacaktır. Sonunda belki gerekli ders öğrenilecektir. Ulusal planlı sistemler uluslararası faaliyetlere kalkıştıklarında bir dereceye kadar da uluslararası planlama gerektirirler. Bunun farkına varmak o kadar da güç olmasa gerek.

Keynes'in yanılgısı ve göremedikleri

Şimdi de sıra ekonomi bilimi konusunda son sözleri söylemeye gelmiş bulunuyor. Lord Keynes ünlü bir tahmininde bu konunun eninde sonunda önemsiz hale geleceği kanısında olduğunu, toplumsal açıdan belki dışçilikle aynı düzeye ineceğini söylemiştir. Ekonomi bilimi konusunda söylenen sözlerin hepsi güzel şeyler değildir... ama bazı kimseler de bugünkü eleştirilerin haksız olduğu kanısındadırlar. Ekonomi çok geniş bir meslektir. Araştırmalarına, öğretimine çok şey harcanır. Eğer bu bilim dalında her şey

yolunda gitse, bunca çözümsüz ve beklenmedik sorunun acısını çekmezdik. Ama... Keynes konunun inişe geçtiğini söylerken bir bakıma haklı olsa bile, geniş anlamda yanlış maktaydı.

Ekonominin görevi malların üretimi ve bunalımların önlenmesiyle ilgiliyse, haklıydı elbette. Modern sınai toplumda bunlar pek de zor konular değildir. Bu sorunlarla uğraşanlar belki diş ağrısını tedavi edenlerden, apseli diş çekenlerden biraz daha önemli sayılabilirler ama çok da daha önemli sayılamazlar. Tüm sorunları piyasa çerçevesine sokmakla, tüm davranışları piyasanın emrine bağlamakla iktisatçıların planlı sisteme büyük hizmet ettiklerini görmüştük. Bu yolla planlı sistemin büyük gücünü saklamaya yardımcı olmaktadırlar. Ama bu da sosyal yararı kuşkulu bir işlemdir ve pek de alkışlanmayı hak etmez.

Ama temel kabul edilebilecek anlamı ele alırsak, Keynes yanlış içindeydi diyebiliriz. Ekonomik gelişmeyle birlikte gücün tüketiciden üreticiye geçeceğini görememiştir. Bunu göremeyince, üreticinin amacı, daha doğrusu planlı amaçla kamunun amacı arasındaki sapmayı da görememiştir. Ayrıca göremediği bir şey daha vardır. Planlı amacı yerine getirmekte kullanılan güç eşitsiz biçimde dağıldığından, gelişme de eşitsiz olacaktır. Bu durumda, hiç kuşkusuz, gelir dağılımı da eşitsiz olmak zorundadır. Bu tür amaçların gerçekleştirilmesi yolunda, ne çevrenin tehdit edileceğini, ne de tüketicinin kurban edileceğini görebilmiştir Keynes. Ayrıca üretici amaçlarının kamu amaçlarından böylesine sapmasına izin veren gücün, enflasyonu öyle kolay kolay, kendisinin işsizliğe ve bunalıma çare diye önerdiği politikaların basit biçimde tersine çevrilisiyle önlenenebilir olmaktan çıkaracağını görememiştir. Planlama eşgüdümünün ulusal ve uluslararası çapta getireceği yukarıda anlatılan sorunları da kestirememiştir.

Ekonomi biliminin ve iktisatçıların geleceği

Bu görülemeyenleri dikkate alınca, ekonomi biliminin oldukça parlak bir geleceğe sahip olabileceği de ortaya çıkar. Bu bilim çağımızın en büyük, en ciddi sorunlarıyla ilişki halinde olabilir. Bunun böyle olup olmayacağı, yani ekonomi biliminin önemli olup olmayacağı, iktisatçılara bağlıdır. İyice kararlıysalar, önemsiz de olabilirler. Evlerinin rahatını, düzenli iş saatlerini yeğlerlerse, saklamagizleme mekanizmalarının o ilginç karmaşıklığı içinde iyi de para kazanabilirler. ABD’de fiyat kontrollarının getirildiği 1971 gibi bir yılda ya da İngiltere’de aynı uygulamanın başlatıldığı bir sonraki yıl gibi bir yılda gerçi önemli konularda verebilecekleri pek bir öğütleri olmaz. Toplumsal açıdan, asıl yaraya Keynes’in dışçisinden bile uzak olurlar... dışçı hiç değilse ağrıyan dişe bir tavsiyede bulunmaya kendini zorunlu hisseder, tedavi etmeye çalışır, edemiyorsa hasta dişi çeker çıkarır.

Buna karşılık, iktisatçılar sistemlerini genişletebilirler. O sistemin, şimdi gizlemeye çalıştıkları gücü tüm belirtileriyle birlikte kucaklamasını, kapsamına almasını sağlayabilirler. Eğer o yolu seçerlerse, yukarda gördüğümüz gibi, dünyanın sorunları onların sisteminin bir parçası olur. Ev hayatları pek o kadar edilgen olmaz. Saklı gücü ortaya çıkan, incelenmeye başlayan çevrelerden onlara saldırılar gelebilir. İktisatçıların yanlış konuları öğretmesinden, yanlış sorunları tartışmasından kendine rahat bir hayat sağlamış kimselerden de saldırılar gelebilir. Ama iktisatçılar Keynes’in öngördüğü yazgıdan uzun bir süre için kurtulmuş olurlar.

GALBRAITH

EKONOMİ KİMDEN YANA?

Galbraith'in en önemli başyapıtlarından üçüncüsü... *Refah Toplumu* ve *Yeni Sanayi Devleti* adlı kitaplarının bir adım ötesi... Çağdaş ekonomik toplumla ilgili Galbraith modelinin bir bütün olarak en berrak biçimde sunulduğu...

**"ESPRİLİ, SIVRI DİLLİ, TABULAR YIKAN
GALBRAITH YARININ ADAMI!"**

—NEWSWEEK—

İŞTE BU KİTAPTA ELE ALINAN SORUNLARDAN BAZILARI...

Gemi aziya alan enflasyonun perdearkası...

Nasıl oluyor da, devlet görevini başaramıyor?..

Ekonominin kurulu düzenini korumak için kadınların
sömürülmesi şart mı?

Kozlar nasıl hep "parababaları"na dağıtılıyor?

Küçük girişimci ve bağımsız küçük sanatçının yaşama şansı
var mı?

Ve en önemlisi, çağrından çıkan ekonomik sistem, kendini ve
bizi mahvetmeden neler yapabiliriz ve yapmalıyız?