

MODERN İKTİSAT TEORİSİNDE GÖRÜLEN BAZI EĞİLİMLER ÜZERİNE [1949] (*)

Maurice DOBB

Cambridge Üniversitesi, İngiltere.

Çeviren : Dr. Mehmet SELİK

İktisat teorisinin bugünkü durumunu özetlemek, herhalde, kolay bir iş olmasa gerek. Son yıllarda çok sayıda ve çok çeşitli eğilimler ortaya çıkmıştır. Kısaca belirtilebilecek tek şey şudur: (1920 lerin başlarında Lord Keynes'in unsurlarında «önemli sayılabilecek gelişmeler gittikçe daha az görülmektedir» dediği, iktisadın üzerlerinde fikir birliğine varılmış «genel düşünce prensipleri» yle ilgili) görüş ayrılığı, yirmi yıl önce, genellikle, artık son buldu diye düşünülürken, son yirmi yılda yeniden patlak vermiş ve çeşitli cephe-lerin ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bu zamana kadar akademik iktisat dünyasında, İngiltere'de «Jevons'cu devrim» denilen değişiklikten önceki yıllarda hakim olmuş bulunan ve J. S. Mill damgasını taşıyan ortodoksluk, sıkı sıkıya yer etmiş bir şekilde, süregelmiştir. Yeniden canlanan bu günkü görüş ayrılığının 1930 ların başlarındaki ekonomik krizden hemen sonra görülmesi bir tesadüf olamaz. Taraflar arasındaki tartışmanın bu canlanışında meselenin temelleri yeniden söz konusu edilmiştir: Daha önceleri oldukları gibi doğru diye kabul edilmiş ya da farkında olunmadan geçilmiş varsayımlar tekrar ele alınıp tartışılmıştır. Temellerin daha bir sağlam ve kalıcı malzeme ile ve daha bir modern biçimde tamir edilmesi ve yeniden kurulması için, bazıları bu-

(*) Bu makale ilk defa, editörleri R. W. Sellars, V. J. McGill ve Martin Farber olan, ve 1949 yılında New York'ta The Macmillan Company tarafından yayımlanmış «Philosophy for the Future» adlı eserde, daha sonra yazarın çeşitli yıllarda yazmış olduğu makalelerinin bir kısmından meydana getirdiği ve «*On Economic Theory and Socialism*» adı ile 1955 de ilk, 1956 da ikinci baskıları yayınlanan eserinde yer almıştır.

nu bir fırsat bilmişlerdir. Aynı şey, bazılarınca da, iktisat teorisinin içinde bulunduğu gerçek bir kriz olarak görülmüştür; bu görüşte olanlara göre bu öyle bir krizdir ki, doktrinin geleneksel yapısını teşkil eden sağlam ve belirli şekiller almış parçalarının bunun içinden tekrar tutarlı bir bütün olarak sıyrılıp çıkmaları düşünülemez.

Ekonomik analiz dünyasında görülen en son yenilikler arasında baş yeri tutanlar, fiyat teorisine, tam rekabetle ilgili varsayımlar yerine, tekel durumunu esas olarak yeniden bir biçim vermek, ve dikkati bir bütün olarak ekonomik sistemin ekonomik faaliyet seviyesini tayin eden güçlerle ilgili, ve dengenin çeşitli istihdam ya da üretim kapasitesi seviyelerinde mümkün olduğu gibi bir doğal sonucu da beraberinde getiren bir teori üzerinde toplamak olmuştur. Bu sonuncu nokta ile yakından ilişkili olarak zaman geçikmeleri (time-lags) ve çeşitli ekonomik miktar serileri üzerine yapılan değişik varsayımlara göre, ekonomik dalgalanmaları konu alan makrodinamik araştırmalar adı verilmiş bir seri değişik araştırmalar yapılmıştır. Bu araştırmaların bir çoğunun prototipi, fiyatların ve toplam ürünün hızla kararlı bir denge durumuna geliş şartları yerine, bunların böyle bir durum civarında geniş ölçüde dalgalanabilme şartlarını incelemeye yönelen «örümcek ağı tecrimi» idi. Bir başka deyimle, kararlı ekonomik denge kavramının bizzat kendisi tartışmanın konusunu teşkil etmişti.

Şurası açıktır ki, son zamanlarda görülen bu gelişmelerin genel etkisi, kaynakların çeşitli üretken kullanımlar arasında optimum bir dağılımını (biriki istisna dışında) devamlı surette sağlama eğilimine ve kendi kendini ayarlama yeteneğine sahip bir ekonomik mekanizma diye gösterilmiş olan kapitalizmi haklı göstermek için inceden inceye geliştirilmiş bir aracı olan iktisat teorisinin 19. yüzyılda üzerine kurulmuş bulunduğu geleneksel temeli bir yana bırakmak olmuştur. Böylece rekabetin tam olmadığı ya da işin içine tekelin girdiği hallerde geleneksel doktrinin denge durumlarından hiç birinin söz konusu olmadığı ortaya konmuştur. Firmaların en uygun ekonomik büyüklükte olmamalarından başka, fiyatların maliyetlere denk düştüğü hallerde bile maliyetlerin minimumuma düşmediği görülmüştür. Üretim faktörlerinin çeşitli kullanımlar arasındaki dağılımının bozukluğu, üretken olmayan yeni bir gider tipinin doğduğu ve genellikle kazandığı gösterilmiştir, bunlar, tüketicinin aklını çelmek ve talebi artırmak amacıyla yapılan satış faaliyetleri giderleridir. Burada kâr, tahdit edici ve gayri iktisadî tatbikatın yarattığı ve bu tatbikat için saik teşkil eden bir şeydir. Bundan başka, iktisadî faaliyetlerin, sadece «rastlantısal» etkilerden de-

ğil fakat sistemin özünde mevcut faktörlerden doğan geniş dalgalanmalar gösterebileceği, kaynakların, kronik bir durum olarak, tamın altında bir kullanım seviyesinde bulunabileceği ve sistemin bu durumu kendi kendine düzeltme eğilimine sahip olmadığı ortaya konmuştur. Bu sonuçlara geniş ölçüde, tabiatıyla, varsayımlardaki bir değişme - teorik modeli gerçek dünyaya, hiç şüphesiz, daha çok yaklaştıran bir değiştirme - ile ve aynı zamanda, bir ölçüde, eski teorinin sıkı bir mantık eleştirisine tabi tutulması yolundan varılmıştı; o zamana kadar kabul edilegelmiş olan sonuçların bu teorinin öncüllerinden (premises) zorunlu olarak çıkarılamıyacağı, ya da çıkarılabilirler bile bunun ancak bir takım daha başka ve bundan evvel gizli kalmış, ve bir kere ışığa çıkarılınca ciddi olarak ayakta tutulabilmeleri imkânı olmıyan öncüller sayesinde mümkün olduğu bu eleştiri ile ortaya konulmuştu.

Doktrindeki bu kaymalar etrafında toplanan ve sözü daha çok edilen görüş ayrılıkları, daha derine inen, iktisat metodunun temel sorunlarına ilişkin bazı şüpheleri gizlemek eğilimini göstermiştir; bunlar, sözünü ettiğimiz görüş ayrılıklarına ilişkin olmayan sorunlar değildi, fakat dikkatleri üzerlerine nisbeten az çekmişlerdi. Burada özellikle bizatihi iktisat biliminin kendisine konu olarak alacağı şeyin alanının ve mahiyetinin, ve iktisadî analizin bizatihi dokusunu teşkil eden değer teorisinin mahiyetinin yol açtığı şüpheyi kastediyorum. Ekseri iktisatçılar bu her iki sorun üzerindeki görüş ayrılıklarının çok zaman evvel son bulmuş olduğunu farzetmişlerdir. Yerleşmiş bir doktrin yarım yüzyıla yakın bir zaman geleneğini sürdürmüş, bunun üzerinde şüphe duyma titizliğini pek az, hele ele alma cesaretini ise daha da az kimse gösterebilmiştir. Son yıllarda bu temel meselelerin, farzedilmiş olduğu gibi, bir çözüme bağlanmış olup olmadıkları konusunda genel eğilimden ayrılan (daha fazlası olmasa bile) bir şüphe duygusunun varlığı sezinlenebiliyor. Ve her halde, bu meseleleri yeniden ele alıp tartışmak için zaman ve şartlar artık uygundur.

Konunun kapsamı ve mahiyeti problemi ile iktisadın değer teorisine uygun temelin ne olduğu problemi, birbirlerine, ilk bakışta sanılabileceğinden, daha sıkı sıkıya bağlıdır. Bunlardan ilk önce birinciyi ele alıp incelersek, bu bağlılık, herhalde, açık olarak görülecektir. Modern iktisat metodolojisi (klâsik ekonomi politik metodolojisinin aksine) iktisadî esas itibariyle bir değişim (mübadele) teorisi haline getirmeye yönelmiştir. Bir piyasada alım satım konusu nesnelere olarak görünen şeyler arasındaki fiyat ilişkilerinin sınırlı bir teorisidir bu. Gerçekten iktisat ders kitaplarında hâlâ «üre-

tim teorisi» başlığını taşıyan bir bölüm vardır. Ne varki, böyle bir bölümde firmanın, bir değişim birimi olarak büyüklüğünün, ve dolayısıyla firmaların sayılarının, tayini konusundan öteye pek az şey incelenir, ki bu da (firmaların sayıları bir piyasadaki rekabetin mahiyeti ve genişliği ve talepteki değişmelerin fiyat üzerindeki etkisi ile ilgili olduğu için) ürün fiyatlarının bu piyasada tayini meselesi bakımından fazla önemi olan bir şey değildir. Modern iktisat teorisinde, nasıl bir isim taşırsa taşıсын, ayrı bir bölüşüm teorisi olarak mevcut olan şey daha da azdır. Alışageldiği şekilde bölüşüm adı verilen şey, genel fiyat ilişkileri teorisinin ürünlerden üretim faktörlerine uzatılmasından daha fazla bir şey değildir; üretim faktörleri burada - bunları sağlayan bireyler ve bu bireyler arasındaki sosyal ilişkiler işin tamamıyla dışında bırakılarak - sırf kendilerine, nihai ürüne duyulan talepten doğan (derived), bir talep olduğu için piyasada yer alan üretken hizmetler olarak ele alınır ve incelenirler (1). İktisadî analize, bu şekilde bir değişim teorisi olarak belirlenişinden ötürü değişim faaliyetinin yer aldığı herhangi bir toplum tipi geçerli olacak prensipler sağlayan bir analiz gözüyle bakılmıştır. Bunun için de bu prensipler, kendilerinde değişim faaliyeti görülen bütün toplumları meydana getiren ortak bir öze göre biçimlenmiş evrensel bir anlama sahip sayılmışlardır. Yeni -Kantçı (neo-Kantian) geleneği benimsemiş ve metodolojilerini Max Weber'e dayandıran iktisatçılara göre, iktisat kanunları «sentetik apriori önermeler (propositions)» in gücüne sahiptirler: Profesör Hayek'in öne sürdüğü şekilde ifade edilecek olursa (2) bunlar, «fizik olaylar'a» dayandırılarak değil, fakat akıllarımızın her türlü ekonomik deney ve yaşantıya uygulanabilen «belli kategorileri» nden kurulan bütünlere dayandırılarak biçimlenirler. Bu kanunlar tarihi bakımdan nispi kurumsal faktörlere bağlı değildir: aksine, herhangi bir tip ekonomik sistemin işleyişinde güçlerini duyurdukları iddia edilen belli «zorunlukları» ifade ederler. Profesör Robbins'in İngiliz dilini

(1) Diğer bir deyimle, üretim faktörlerinin fiyatlarının tayini meselesi, fiyat tayini - faktör fiyatları ile ürün fiyatlarının eş-zamanlı olarak tayini - genel teorisinin gerekli ve ayrılmaz bir parçası olarak ele alınır. Kısa bir süre önce *Readings in the Theory of Income Distribution* adı ile yayınlanmış olan makaleler koleksiyonunda üretim faktörlerinin arzını etkileyen hususlar hemen hemen hiç yer almamıştır, bunların sosyal ve kurumsal kökleri ile bireyler ve sınıflar arası gelir dağılımına bundan da az yer verilmiştir. «Bölüşüm», aslında, marjinal produktivite teorisi ile bir ve aynı şey olarak gösterilmektedir; bu teori ise, belli bir uygulanması olan bir fiyat teorisidir. Kâra gelince, Joan Robinson'un göstermiş olduğu gibi, modern iktisat tatminkâr bir kâr teorisine sahip değildir.

(2) *Ethics*, Ekim, 1943, s. 11 vd.

kullanan iktisatçılar arasında pek revaç bulmuş bir ifadesiyle, iktisadî problem esas itibariyle, «veri olan hedeflerle alternatif kullanım imkânları bulunan kıt araçlar arasındaki ilişki»den ibaret bir problem olarak tanımlanır.

İktisat teorisinin alanı ile ilgili bu ince sınırlamanın kaçınılmaz bir sonucu, toplumun ekonomik biçiminin ve özellikle de büyük boyutlar içinde kendini gösteren hareketinin anlaşılabilmesi konusunda, toplumda cereyan eden ekonomik olaylar bütününe gerçekçi bir bakış için büyük önem taşıyan geniş bir parçasını dışarda bırakmak olmuştur. Konu dışı bırakılan hususlar arasında üretim araçlarının mülkiyeti ve buna bağlı bulunan sınıf ilişkileri ile ilgili hususlar yer almaktadır. Bölüşüm sorunları bakımından görüşün can-alıcı noktasını teşkil etmiş olan ve maliyet giderleri ile bir artık (surplus) arasında bir ayırım yapmaya imkân veren bir kavram da konu dışı bırakılmıştır. Kendine özgü bir differentiae'ya, (bir mümeyyiz vasfa) sahip bir ekonomik sistem olarak her hangi bir kapitalizm kavramı da, ekonomik kavramların daraltılmış çerçevesi içinde böyle bir differentiae'ya bir anlam verilemeyeceği için, konu dışı edilen şeylerden biri olmuştur. Kapitalizm gibi bir kavrama bir anlam verilebilse bile (kaldı ki çokkez bunun pek mümkün olmadığı iddia edilir), bunun, iktisatçıya değil, sosyoloğa ait bir iş olduğu söylenmiş, ve iktisatçının düşüncesini yöneltebileceği yegâne «sistem», piyasa sistemi, yani fiyatın belirlenmiş şekli olmuştur.

Tarihi bakımdan nispî unsurların iktisada girdiği, şüphesiz, inkâr edilmez; ama bunlar binanın ikinci katına ulaşınca kadar kendilerini göstermezler. Bunların, fiyat tayini genel teorisinden farklı olarak, ancak özel bölmelere girmelerine göz yumulur. Böyle olduğu için de, bunlar son derece özel ve ikinci dereceden bir rol oynarlar: değişkenlerin belli özel değerlerini tayin eden «veriler» (data) olmakla kalırlar ve iktisat teorisini meydana getiren temel ilişkileri tanımlayıcı başlıca eşitlikler üzerinde esaslı bir etkileri olmaz. Böyle bir anlayış ise, değişim (mübadele) alanının kendisi ile ilgili başlıca illiyet bağlantıları söz konusu olduğu sürece, apayrı bir alan olarak bırakılabileceği görüşüne yol açar. Böyle olunca, değişim alanı, esas itibariyle nedensellik yönünden otonom bir bütün olarak ele alınıp incelenebilir. Bu durumda, iktisatçı, «sosyolojik» faktörleri işin içine «veri» olarak soktuğu sürece, bunları ele alış metodunu, bunların iktisadın dışında kalan bir alanda bağımsız olarak belirlendikleri, ve bu alanla asıl iktisadi ilişkiler arasındaki karşılıklı etkilenme durumunun bu ilişkilerin postula olarak kabul

edilmiş olan bağımsızlığı üzerinde şüphe yaratamayacak kadar küçük olduğu, ve dolayısıyla da ihmal edilebilecekleri varsayımı ile haklı gösterir.

Mesele bütün derinliğiyle ele alınıp incelendiği zaman derhal görülür ki, böyle bir anlayış ancak realiteden aşırı bir uzaklaşma pahasına ayakta kalabilir. Bu anlayışın her zaman karşılaştığı güçlüklerin en apaçık olanı, gelir dağılımını, açıkça belirtmese bile veri olarak kabul etmek zorunda kalmasıdır; çünkü gelir dağılımı, sadece farklı üretim unsurlarının arzını etkilemekle kalmaz, fakat aynı zamanda talebin biçim ve yapısını da etkiler. Ne var ki, üretim faktörlerinin fiyatları, ve dolayısıyla bunları arzedenenlerin gelirleri, fiyatlama probleminin bağımlı değişkenleri arasında yer alırlar. Bu şartlar altında modern iktisat teorisinin bir bölüşüm teorisi geliştirmek teşebbüsünü bir yana bırakmak zorunda kalmış olması, hayret edilecek bir şey olamaz. Bölüşüm konusu ise Ricardo'nun iktisadi inceleme ve araştırmanın merkezi problemi saymış olduğu bir problemdir. Gelir dağılımı meselesinin konu dışı edilişi, gelir dağılımını bağımsız olarak belirlenen bir veri saymanın herhangi bir alternatif teori tipinin yapmak zorunda kalabileceği varsayımlardan daha aşırı bir şey olmadığı, ve gerçek dünyanın bir kesimini ya da yönünü analiz maksadıyla kesip dışarıda bırakan bütün soyutlamaların bazı belli karşılıklı etkilenme tiplerini yok saymada olduğu nedenine dayandırılarak haklı gösterilmiştir. Burada yapılan basitleştirmenin bir takım başka basitleştirmelerden daha mı çok ya da daha mı az aşırı olduğu, şüphesiz, bir kimsenin, ekonomik sürecin doğuş ve oluşumunda neyin önemli ve neyin nispeten önemsiz olduğu hakkındaki görüşüne bağlıdır. Şurası var ki, bakışımızı daha derinlere indirdiğimizde, «sosyal» ya da «kurumsal» verileri işin içine katmaksızın değişim ilişkileri üzerine dişe dokunur önemde bir takım önergeler ileri sürülüp sürülemediği, gittikçe daha şüpheli bir mesele haline gelir. (3)

Piyasa ilişkilerinin kendisi için açık ve kesin genel prensiplerin ortaya konulabileceği bir «sistem» meydana getirdiği iddiası, değişim ilişkilerinin başlıca determinantlarının nerede aranması gerektiği ile ilgili belli bir görüşten türemiş görünüyor. Öyle görünüyor ki, iddianın kaynağı olan şey, bu determinantların tüketicilerin zih-

(3) Aynı konuda *Studies in the Development of Capitalism* (Londra 1946), s. 29-31 deki bazı açıklamalarımıza bakınız.

nî davranışlarında aranması gerektiği şeklindeki anlayıştır; diğer bir deyimle, Sübjektif Değer Teorisinin bir çeşididir: Buna göre, «ekonomik sabitler (constants) insan bilincine bağlıdır» (bunu, bu türlü sabitlerin çevrenin etkisi altında değiştiğini de ekleyerek, böyle ifade eden Pigou'dur). Buna göre üretim faktörlerinin (toprak, emek, sermaye) arzı piyasanın dışında kalan sosyal faktörler tarafından bağımsız olarak verilmiştir; bunların bileşim ve produktivitelerini yöneten şartlar ise, aynı şekilde, teknik faktörlerle belirlenirler. Formel anlamda, bunlar bireysel tüketicilerin arzularına eşit bir derecede, fiyat dengesinin temel determinantları olarak görülebilirler. Ne var ki, teorinin bütün ağırlığı, kendisinin biçimlendiriliş şeklinden dolayı, bu sonuncular (tüketicilerin arzuları, M. S.) üzerinde toplanır. Fiyatın belirlenişi ile ilgili prensiplere, bunların sahip buldukları iddia edilen genelliklerini veren şeyler, bireysel tüketicilerle tüketim nesnelere arasındaki ilişkinin sahip olduğu bazı belli bir biçim (uniform) özelliklerdir; ve bunlar, genel değişim kanunlarının kendi başlarına mevcut olabilecekleri iddiasını haklı gösterirler. Formel fiyat teşekkülü teorisi pratik bir dile çevrilecek olursa, meselenin temelinde (değişik şekillerinden biriyle ifade edilmiş olarak) tüketicinin egemenliği kavramının yattığı görülür: Şöyle ki, değişimin serbestçe cereyan ettiği hallerde, tüketicilerin arzuları hem fiyatların ve hem de üretken kaynakların dağılışının alacağı biçim ve yapıyı bu arzuların optimum bir seviyede karşılanmasını sağlayacak şekilde kontrol eder (bu ifadede, üretim yönetici refahının hükmü altında olacaksa, serbest bir piyasa mekanizmasının her ekonomik sistem için gerekli olduğu sonucu, doğal bir sonuç olarak, mevcuttur).

Şimdi, bu yaklaşımın klâsik yaklaşımdan farkı nedir? Klâsik ekonomi politigin metodolojisi, formülleştirilmiş olsa bile, açık bir şekilde formülleştirilmiş olmaktan çok uzaktır. Ama, onun ortaya koyduğu tablo, bunun tam karşıtı bir ele alış düzenine göre çizilmiştir. Değişim ilişkileri esas itibariyle üretime ilişkin olgularla belirlenen şeyler olarak görülmüştü; ve iktisat kanularının evrenselliği ile ilgili herhangi bir iddia üretimin bazı belli özelliklerinin (özellikle de emek mobilitesinin) iktisat tarihinin geniş bölümleri boyunca devamlı ve kalıcı şeyler oluşuna dayandırılmıştı. Başka bir deyimle, değişim ilişkilerinin izahı, bu ilişkilerin meydana getirdikleri çerçevede ya da değişim sürecine katılanların davranış ve durum alışlarında değil, fakat üretim faktörleri ile bunlardan doğan ürün arasındaki bazı belli gerçek maliyet ilişkilerinde aranmıştı. Bundan dolayı, Marx, değer *sosyal* bir ilişki olduğu ve

sırf bir değişim ilişkisi olmadığı vakıasına ağırlık vermişti. Bu yaklaşım biçiminde, talep ihmal edilmiş değildi. Talep farklı nesnelere *üretilecek miktarlarının*, ve dolayısıyla emeğin ve diğer kaynakların çeşitli üretken kullanımlar arasındaki dağılımının, bir determinantı olarak kabul edilmiş, fakat mallar arasındaki *değişim oranları* için önemli sayılmamıştı. Şöyle ki, A malına duyulan talep B malına olan talebe oranla artacak olursa, bu, A malından daha fazla üretilmesine ve A malını üreten endüstride B malının üretimine giden emeğe oranla, daha fazla emek kullanılmasına sebep olabilir. Ama, A malının B malı ile ifade edilen değişim değeri, bu değer her iki halde de mevcut mukayeseli maliyet ilişkisi (yani, bir birim ürün için gereken emek miktarı) ile belirlenmiş olacağı için, aynı kalır. Bundan dolayı, temel ekonomik prensiplerin formülleştirilmesi sırasında talepten soyutlanabilirdi. İktisat kanununun dokusunu meydana getiren değer ilişkilerini belirleyen şeyler, piyasada alıcı ya da satıcı olarak rol alan kimselerin bireysel iradeleri ve davranışları değil, fakat objektif üretim oranları idi. Marx'ın dikkatini klâsik ekonomi politiğe çeken şey, iktisat kanunlarının *objektifliği* ile ilgili bu anlayış olmuştu. Adam Smith'in görünmeyen el benzetmesi için yapılmış mistik yorumlar ne olursa olsun, Smith ve Ricardo ile bunların kendilerinden hemen sonra gelen izleyicilerinde bulduğumuz iktisat kanunu anlayışı ile Hegel'in insanların eylemlerinden bunları niyet ettiklerinden ve doğrudan doğruya bilip istediklerinden bambaşka birşey doğacağı anlayışı arasında yakın bir akrabalık ilişkisi bulunduğu açık bir şeydir. Ayrıca, bu anlayış, Smith tarafından açıkça kendinden önceki iktisat yazarlarının (Merkantilist Okul mensubu iktisatçıların) otonom bir değişim alanının mevcut olduğu yolundaki tutkularını çürütmek, ve değişimi yüzeyde ve görünüşte, üretimi ise temelde ve özde söz konusu olan şeyleri yansıtan alanlar olarak ortaya koymak için kullanılmıştı. Sonra, ağırlığın bu noktada toplanişı, temel belirleniş sırasının üretim biçimin'den (üretimin toplumsal ilişkileri de bunun içinde yer alır) toplumun, bir bütün olarak, ekonomik ilişkiler yapısındaki diğer düzeylerine doğru uzanan bir sıra olduğu şeklindeki tarihi materyalist anlayışla sıkı bir uyuma halinde idi. Bundan başka klâsikler her ülkenin yıllık toplam emek ürününün sonunda dönüşmek zorunda olduğu üç ana geliri tanımlarlarken tanımlarını gerçek sosyal sınıflara dayandırmışlardı. Üretim araçları olan toprak, emek ve sermayenin, açık ve seçik bir şekilde, toprak sahipleri, kapitalistler ve işçilerin meydana getirdikleri sınıflarla ilişkisini göstermek niyeti güdülmüştü; ve bölüşüm teorilerinin cevap bulmaya çalıştığı sorular, bu sınıfların elde

ettikleri gelirlerin birbirlerinden farklı olan mahiyetleri ve belirlenmiş biçimleri ile ilgili idi.

Bir değer teorisinin formal bakımdan yerine getirmek zorunda olduğu şartı E. Heimann *History of Economic Doctrines* adlı eserinde şöyle ifade etmişti: «İktisatta değer probleminin en can alıcı özelliği şuradan ileri gelir: maliyet faktörleri (toprak, sermaye ve çeşitli türden emek) ortak bir paydaya indirgenmedikçe, bunların hepsini kapsayan bir toplama (sum total) ulaşılamaz.» Klâsik teori bütün maliyetleri emeğe indirgemiş ve emek olarak ifade etmişti: emeği, insan gücünden harcanmış miktar olarak tasavvur etmişti. Biraz evvel sözü edilen şartı yerine getirdiğini iddia edebilecek yegâne iki değer teorisi Ricardo ve Max'ın bu klasik Emek Değer Teorisi ile modern Fayda Teorisi'dir (4). Bu alanda birbirleriyle gerçekten rekabet halinde olan yegâne teoriler bunlardır. İktisadî düşüncede, Marx'ın klasik yapıyı mükemmelleştiren eserinin hemen peşinden gelen ve, Jevons'cu denen dönemden bu yana, rakiplerden bu ikincisi, daha büyük bir genelliğe ve hem makroskopik hem de mikroskopik seviyede bir fiyat tayini teorisi sağlama yeteneğine sahip olduğu gerekçesiyle, söz götürmez üstünlükte bir teori sayılarak, hemen hemen evrensel bir kabul görmüştür. Klasik emek teorisi ise (asıl ve her şeyden evvel, şüphesiz, makroskopik seviyedeki sorulara cevap bulma işine ilgi duymuş bir teoridir) her iki seviyede de başarısız sayılmış ve bu başarısızlık iddiası başlıca şu iki sebebe dayandırılmıştır: 1) Bu teori, sermayenin farklı üretim kollarında emeğe oranla farklı miktarlarda kullanıldığı durumları ele alıp incelemekte işe yaramaz. 2) Bir nesnenin üretilebilme maliyeti talepten bağımsız olamayacağı ve üretimin tabi olduğu ölçekle birlikte değişeceği için, üretilen miktar talebe bağlı olacaktır. İşte bu yüzden de, bir malın üretim maliyetinin sırf kendi başına (unique) bir anlamı olamaz.

Bu itirazlardan birincisi, gerçekte, klasik teorinin yanlış bir şekilde anlaşılmasından geliyor. Klasik teori, değişim oranlarının (ya da fiyatların) nesnelere giren emek oranlarına eşit olduklarını (özel durumlar hariç) söylememiştir. Teorinin ifade ettiği şey, değişim oranlarının, son tahlilde, çeşitli mallara giren emeklerin nis-

(4) Fayda Teorisinde bütün maliyet faktörleri, kendi değerleri ile ifade edilmiş olarak, eşitlenirler, bu değerlere ise (marjinal produktivite prensibine dayanılarak) nihai ürünlerin değerlerinden türüyorlar gözüyle bakılır; bu türev değerlerin kendileri de faydadan türetilirler.

bi miktarları ile *belirlendiği* idi. Ricardo'dan çıkarılabilecek olan, ve meşhur «üretim fiyatları» (prices of production) teorisi ile Marx tarafından geliştirilmiş bulunan görüş şu idi: sermaye ile emek arasındaki oranların farklı üretim kollarında farklı olduğu hallerde her malın fiyatı *hem* bu malın üretimi için gerekli emeğin miktarına ve *hem de* yatırılmış bulunan sermaye miktarına ödenmesi gereken kâra bağlıdır; bu kâr ise, kâr haddine bağlıdır; kâr haddi de toplumun iş - gücünün günümüzde «ücretlerle alınan nesnelere» (wage - goods, yada klasiklerin ifadesiyle «işçilerin tükettikleri nesnelere» workers subsistence) denilen şeylerin üretimi için kullanılan kısmı ile belirlenir (5). Marx'ın kendi sözleriyle ifade edilecek olursa, «üretim fiyatları», herhangi bir endüstride «sermaye bileşimi»nin ortalamanın (ortalama sermaye bileşiminin, M. S.) üstünde ya da altında kalma derecesi ile kâr haddi tarafından belirlenen, değer sapmalarını temsil ederler; ne varki, bu sapmaların ne büyüklükte olacakları kendisine bağlı bulunan bu kâr haddi de doğrudan doğruya emek - değer prensibiyle belirlenir ve ifade edilir (*).

İkinci itiraz, ilk bakışta, karşılanması mümkün değilmiş gibi görünür. Hemen hemen bütün endüstrilerde üretilen miktar (output) artarken, üretimin, zaman zaman bazı üretim miktarı seviyelerinde birine, daha yüksek üretim miktarı seviyelerinde diğerine olmak üzere ya «artan verime» veya «azalan verime» tabi olacağı ve maliyetin üretilen miktardan (dolayısıyla de talepten) bağımsız olduğu, «sabit verim» durumunun ender ve özel bir durum - karşıt eğilimlerin birbirlerini etkisiz kıldığı, ya da, sermaye teçhizatı dahil, bütün üretim faktörleri arzının nisbeten küçük, bölünebilir birimler halinde yapıldığı bir durum - olduğu elemanter iktisat ders kitaplarının beylik bir konusu değil midir? Bu konunun tümü üzerinde, 1920 lerin sonlarıyla 1930 ların başlarında, iktisatçılar arasında, hayli geniş ölçüde, derin bir tartışma cereyan etmişti. Bu tartışmadan çıkan ve hayret edilecek derecede az dikkati çeken bir

(5) Bunu, ücret nesnelere ve genel olarak mallarla ifade edilmiş emek produktivitesi ve ücretler seviyesi ile verilmiş sayabiliriz. Bu, kâr miktarının (ve, sermaye stoku verilmişse, kâr haddinin, belli bir dönem boyunca bir işçinin tüketeceği nesnelere üretimi (yani, işçinin reel ücretinin eş - değeri olan bir şey ya da şeylerin üretimi) için ortalama olarak gerekli iş - zamanı miktarının oranı ile bu dönem boyunca işçinin çalıştığı iş - zamanına bağlı olduğunu söylemekle aynı şeydir.

(*) Bu konuda ayrıca, yazarın bu makalenin alınmış olduğu eserindeki «A Note on the Transformation Problem» adlı yazısına (s. 273) bakınız.

sonuç şu olmuştu: «sabit maliyetler» durumu, *üzerinde durduğumuz problem bakımından söz konusu olan anlamıyla*, rekabet şartları altında çalışan çok - firmalı endüstriler için, istisnadan çok, bir genel kural sayılmak gerekir. Böylece, klasiklerin yapmış oldukları, maliyetin talepten bağımsız olarak bir anlamı bulunduğu varsayımı, epeyi geç de olsa, doğrulanmış oluyordu.

Bu sonuç, tartışmayı başlatan ve çok zikredilen makalesinde (*Economic Journal*, Aralık, 1926) Bay P. Sraffa tarafından açık ve seçik bir şekilde ifade edilmişti; ancak pek çok iktisatçı, bu görüşe ve sonuçlarına gözlerini kapamış, kulaklarını tıkamış görünüyorlar. Sraffa'nın ifadesi tamitamina şu idi: «Normal durumlarda rekabet şartları altında üretilen malların üretim maliyeti üretilen miktardaki küçük değişmeler bakımından sabit sayılmak gerekir. Böyle olunca, değeri yalnız başına üretim maliyetine dayandıran eski ve bu gün bir kenara itilmiş bulunan teori, rekabet şartları altında ele alınan değer problemine basit bir yaklaşım aracı olarak, elde mevcut en iyi teori oluyor.»

Modern iktisatçıların kulaklarına son derece paradoksal gelen bu görüşün dayandığı sebep şudur: çok firmalı ve rekabet şartları altında faaliyet gösteren bir endüstride, maliyetlerin, bir endüstrinin üretim ölçeklerinde meydana gelen bir değişme sebebiyle değişmesi (ve dolayısıyla maliyetlerin endüstrinin ürününe duyulan talebin bir fonksiyonu olması) için, endüstrinin, (bir endüstri tesisi ve teçhizatı tiplerinde olduğu gibi) arzı sınırlı olan ya da alternatif kullanımlar için bölünebilir olmayan belli bir üretim unsurunun (agent) kullanımı bakımından çok önemli bir kısmı temsil ediyor olması gerekir. Söz konusu endüstrideki maliyetler üzerinde meydana gelebilecek etki, ancak, bu üretim unsurunun (örneğin, tarımda toprağın, yada bir imalât endüstrisinde bazı yardımcı ürünlerin) talebinde, ve dolayısıyla de bu unsurun ya fiyatında ya da kullanım yoğunluğunda, kendini gösteren bir değişikliğin sonucucu olur. Ne var ki, böyle bir durum, muhtemelen, tipik olmaktan çok, ender bir durumdur, ve bir endüstri ne kadar dar tanımlanırsa böyle bir durumla o kadar daha az karşılaşılır (6).

(6) İş - bölümü ile ihtisaslaşmadan doğan ekonomilere gelince, firmanın kendi içinde doğan ekonomiler (modern firma teorisinin bilinen bir prensibi uyarınca) firmanın denge büyüklüğüne ulaşılmazdan önce ortadan kalkmış olurlar (endüstrinin çok - firmalı ve rekabet şartları altında çalışan bir endüstri olmaktan devam etmesi şartı ile); ürünlerin veya ürün tiplerinin çoğalmasına bağlı bulunan ihtisaslaşmanın ise, doğru ve yerinde olarak, endüstrinin genel gelişiminin bir kısmı olarak ele alınması gerekir; ve bu, yalnız başına tek bir endüstrinin büyüklüğünün değil fakat genel olarak iktisadi gelişmenin bir fonksiyonu olarak ifade edilebilir bir şeydir.

Şimdi, durum bu olduğuna göre, bunca zamandır kusursuz bir şekilde üstün olarak kabul edilegelmiş Sübjektif Teorinin rakip iddiaları için söylenebilecek şey ne olabilir? Burada da, yine iktisat teorisinde son zamanlarda kendilerini gösteren bazı belli eğilimler, bunlardan çıkarılabilecek bu sonuç iktisatçıların pek çoğu tarafından farkında olunmadan geçilmiş olsa bile, bir etki bırakmamış değildir. Sübjektif Teori, (tatmin anlamında) Fayda kavramına dayandırıldığı sürece, hiç değilse bir değer teorisinden yerine getirmesi beklenen formel şartlarla ilgili sınavı (aşağıda dokunulacak bir istisna ile) başarı ile geçebiliyordu. Fayda gibi bir varlığa (açıkça belirgin olmamakla beraber, bunda mevcut bir tür insan psikolojisiyle birlikte) inanılabildiği, ve bundan başka, insanın rasyonel bir yaratık olduğu varsayımına dayanılarak, bu miktar (fayda) ile insan arzuları (ve dolayısıyla bir piyasadaki tüketiciler talebi) arasında oldukça yakın bir özdeşlik olduğu postula olarak konulabildiği takdirde, teori, hiç değilse, akla yatkın gibi görünebiliyordu. İçinde bulunduğumuz yüzyılda bu son postulayı reklamcı bir çağın gözlerimizin önündeki olguları ile bağdaştırmak, imkânsız olmasa bile, zorlaşmıştır. Burada, tüketicilerin taleplerine biçim vermenin mümkün olduğunu ve talebin satıcıların satış için yaptıkları harcamalara bağlılığını ve çeşitli satış araç ve propagandalarının nasıl tuhaf bir sistem haline geldiğini belirtmek istiyoruz. Bundan başka, içinde bulunduğumuz yüzyılda iktisatçılar, gittikçe artan ölçüde, Fayda kavramını savunulamaz ya da, en azından, gereksiz bir hipotez olarak, olduğu gibi, bir yana bırakmak eğilimini göstermişlerdir. Fiyatın tayini meselesi, bunun yerine, tüketicilerin bir piyasadaki durum alışkanlıklarıyla ortaya çıkan tercihlerine dayandırılmıştır.

Şimdi, bu şiddetli operasyondan sonra geriye üzerine bir fiyat teorisi kurulabilecek, dişe dokunur bir şey kalıp kalmadığı pekâla sorulabilir. Teorinin insanı etkileyen ve matematikle de desteklenen çok göz alıcı bir görünüşü vardır. Ancak, bütün bunlara temel olan şey esasında nedir? Teorinin merkezî determinatları olarak kullandığı, talebe ilişkin önermeleri tahlil ettiğimizde, şeyler belli fiyatlarla satılırlar çünkü tüketiciler onları bu fiyatlardan satın alırlardan daha fazla bir şey söylenip söylenmediği sorusu pekâla sorulabilir. Bu, ilk bakışta, kaba ve gülünç bir yakıştırma gibi görünebilir. Ama, ne varki, incelememizi biraz daha ilerleterek, sanırım, modern fiyat teorisinin gerçekten bunun ötesinde dişe dokunur anlamı olan bir şey söylemediğini ortaya koyabiliriz. Fayda teorisi (Fayda gibi bir şeyin varlığına ya da taleple arasında bir bağ bulunduğuna inanmak veya inanmamak ayrı bir konu olmakla beraber) muhakkak ki, daha

dişe dokunur bir şey söylüyordu. Teori, tüketicilerin piyasadaki davranışlarının *gerisinde* yatan şeyin ne olduğu üzerinde ve bu davranışlardan bağımsız olarak birşey söylüyordu, ve tüketicilerin talebini ve talep yoluyla, piyasa fiyatlarını *belirlediği* kabul edilen şey de bu birşey idi. Fakat şimdi talebin- gerisinde yatan bu birşey de kaldırılıp atıldığına göre, elimizde değişim oranının bizatihi bir tasvirinden- değişim ediminin satın alma yönünden- gayri ne kalıyor?

Gerçekten, modern fiyat teorisinin daha fazla birşey söylüyor muş, değişim oranını değişim işleminin dışında bulunan birşeyle, yani bir talep eğrisi, yada talep fiyatları şedülü ile açıklıyormuş gibi bir *görünüüşü* vardır. Bu, kağıt üzerinde pek tatmin edici bir görünüştür. Fakat, talep fonksiyonlarının geometrisi ve cebri üzerinde ustalık gösterenlerden kaç kişi, şu ana kadar, bir talep eğrisi ile temsil edilen şeyin gerçekten ne olduğu üzerinde doyurucu bir izah getirmiştir? Bu şey, tüketicilerin piyasada değişen fiyat durumları karşısında, hep bir biçimli olduğu müşahade edilen davranışları mıdır? Bunlara dair elimizde, yeterli hiç bir ampirik kanıt yok. Bu şey, bireylerin, her türlü fiyat durumu karşısındaki potansiyel tepkilerini, bu fiyat durumları fiilen ve doğrudan doğruya yaşanılmış olsun olmasın tanımlayacak soydan, bireylerin psikolojik yapısında mevcut bir işgüdüsel davranış mekanizması mıdır? Doğruluğu saptanmamış ve fakat akla yatkın görünen bir hipotez olarak alınsa bile, bu türlü bir şeyin varlığına gerçekten inanılabilir mi? Ve bir talep eğrisi bu şeylerin hiç biri değilse, geriye ne kalıyor? Nedensellik ilişkisini dile getiren ifade, şu totolojik ifadeden ileri gidebilir mi? Herhangi belli bir durumda, bir mal belli bir fiyatla satılır, çünkü birisi onu bu fiyattan satın almıştır?

Mesele, pratik dile çevrildiğinde, gelip dayandığı bu oluyor. Tüketicilerin davranışları bunların karşılaştıkları piyasa fiyatları ile şartlanır demek yerine, piyasa fiyatları, tüketicilerin davranış ve eylemleri ile belirlenir demek için elimizde dayanabileceğimiz bir şey var mıdır? Öyle görünüyor ki, talebin biçimlenişinde görgü ve alışkanlığa ilişkin unsurların oynadıkları rolü ve belli bir şeye olan talebin, arzedilmekte olan (ve neler olacakları esas itibariyle üreticilerin bileceği bir iş olması gereken) alternatiflerin mahiyet ve genişliğine bağlı bulunduğu vakıasını hesaba kattığımız zaman, yukarıda belirtilmiş olduğu gibi, talebin reklam baskısı altında biçim değişebilir bir şey olduğunu, işin içine sokmasak bile, tüketici eylemle-

rinin kendilerini piyasaya uydurduklarını düşünmek için (7), hiç değilse, bunun tersini düşünebilmek için olduğu kadar sebep vardır.

Bütün bunlardan çıkarılabilecek sonuç, öyle görünüyor ki, şundan başka bir şey değildir: modern iktisat teorisinin gerçekten bir değer teorisi yoktur.

Hangi şekilde ele alınıralsa alınsın, Sübjektif Teorinin formel bütünlüğü sağlayıcı temel şartlardan birini yerine getirmekte açıkça başarısız kaldığı çok önemli bir husus vardır. Hâttâ burada modern teorinin özünde yatan can - alıcı önemde bir çelişmeden bile söz edilebilir. Bu teori, sermayeyi ayrı bir üretim faktörü olarak alıp ölçen tatminkar bir metod sağlayabilmiş değildir. Emek değer teorisine göre, sermaye (kantitatif yönü itibariyle) kendisini teşkil eden gerçek ürünlerde (makineler, yapılar, malzemeler, vs.) maddeleşmiş emekten meydana geliyor sayılır. Modern teoride ise sermaye ancak bir seri değerler kılıfına bürünmüş olarak görünür. Sermayenin fiyatı (sağladığı gelir) kendisinin marjinal ürününün değeri ile belirlenir diye düşünülür. Ne varki, (sermayenin değer ve ölçüsünün bir şekilde kendisinden türediği düşünülen) marjinal ürününün bir *birim* sermayeye göre ifade edilmesi gerekir, ve dolayısıyla de marjinal ürüne, böyle bir birim bağımsız olarak tanımlanıncaya kadar, bir anlam verilemez. Burada, bu makalenin sınırları içinde gerektiği şekilde tartışılmasına imkan olmayan, özel bir güçlük unsuru söz konusudur. Bizim burada sermayeyi iki boyutta ölçülen, emek ve zaman bileşimi, bir miktar olarak göstermeye uğraşmış olanlar dahil, modern sermaye teorilerinin hiç birinin bu güçlüğü tatminkâr bir çözüm yolu bulamadığı görüşünü belirtmemiz yetmelidir.

Şimdi, son onbeş yılda iktisatçıların en dikkate değer katkılarında bazılarının konusunu teşkil etmiş olan tekel fiyatları teorisinin durumu nedir? Tekel, fiyatlarının belirlenmeleri konusunda klasik Emek teorisi, bilindiği gibi, bir ipucu sağlamaz; bu gibi fi-

(7) Bizim burada sözünü ettiğimiz uyma, tabiatıyla, her bireysel tüketicinin piyasa fiyatını veri olarak alması ve satın alışlarını buna göre ayarlaması olgusundan daha temelli anlamda bir uymadır. Bilinen teoride bu noktaya yer verilmiş olup, onda gerçekten önemli bir yer işgal eder: Profesör Oskar Lange'nin bu teoride «fiyatların parametrik fonksiyonu» dediği şeydir bu. Fakat mesele şuradadır: her tüketicinin yapmış olduğu ayarlamalar burada onun kendi «talep şedülü» çerçevesi içinde olur diye düşünülür, ve böylece bu şedüller toplamının (ve bunların şartlandığı bireysel eylemlerin) son tahlilde piyasa fiyatlarının yapısını belirlediği kabul edilir.

yatlar, genel teorinin hesaba katmadığı ve belli durumların özel şartları ile açıklanmaları gereken faktörlerin sebep olduğu «sapmalar» olarak görünürler. Modern fiyat teorisinin rekabet durumu kadar tekel durumunu da açıklayabilmesi bu teorinin üstünlüğünü sağlayan özelliklerinden biri sayılmıştır. Modern tekel ve «tekelci» ya da «tam - olmayan» (aksak) rekabet teorileri ile tekel durumlarının çeşitli tipleri üzerinde şimdiye kadar ulaşılmış olandan daha ileri bir genellik durumuna varılmış olduğu, belki de bunun götürülebileceği noktaya kadar gelindiği, hiç söz götürmez. Aynı zamanda, tekel durumu için, kesin bir *topyekûn* fiyat durumu teorisi (a determinate theory of the *total* price situation) anlamında olmak üzere, *genel* bir fiyat tayini teorisinin ortaya çıkmamış olması, sınırlı, üzerinde tartışılmıyacak bir husustur. Dr. Paul Sweezy bunu çok güzel ifade etmiştir: «Arzı sınırlama gücü üreticilerin elinde olduğu zaman, fiyatları tayin kudreti de onların elinde olur, ve fiyatların hangi noktada tayin edileceğini teorik olarak, ve işe yarar derecede bir genellekle, tayin etmek imkansızdır; belli bir fiyatın tayin edilmesi sırasında o kadar çok farklı faktörün hesaba katılması gerekir ki, bu durumda kurulabilecek kesin bir teori ancak uygulama alanı son derece sınırlı bir teori olabilir. Ortodoks iktisat teorisinin tam ya da kısmî rekabet şartları altında işleyen objektif fiyat kanunları kurmak yolunda son yıllarda girişmiş olduğu teşebbüsler bu söylediğimizi tamamiyle doğrulayan sonuçlar vermiştir. Fiyatın kârın azamî olduğu bir noktada tesbit edileceği gibi biriki boş önerme bir yana bırakıldığında, tekelci fiyat teorisi hızla, her birinin kendine has belli bir çözümü olan, bir seri özel durumlar kataloğu haline gelir. Tekel fiyatlarını yöneten makûl derecede genel kanunlar bulunamamıştır, çünkü, böyle kanunlar yoktur.» (8)

Bilindiği gibi, maliyet ilişkileri ile (yani emekle) ifade edilen bir değer teorisi gerçek hayatta karşılaşılan fiyat olayları için ancak iktisadi toplumun daha büyük boyutlu hareketlerini yorumlamaya ve dikkatleri bireysel malların fiyatlarını yöneten en önemli etkiler üzerinde toplamaya elverecek derecede bir yaklaşma demek olan bir açıklama sağlayabilir. Bunun belli durumları ele alan özel incelemelerle tamamlanması gerekir; bu incelemeler ise, ampirik araştırmalardan (örneğin, gerçek hayatta üretim kararları nasıl alınmaktadır ve kâr marjları nasıl tesbit edilmektedir gibi mesele-

(8) *The Theory of Capitalist Development* (New York, 1942), s. 270 - 271.

lerle ilgili araştırmalardan) Şimdiye kadar olduğundan çok daha fazla ilham almadıkça, muhtemelen, pek az işe yarar sonuç vereceklerdir. Bu türlü incelemeler, ve bunlardan çıkan genellemeler, klasik tipte bir değer teorisinin daha geniş alan erevesi içine yerleŐtirilecek olursa, meydana gelecek bütünle bu günün akademik iktisadında mevcut olmayan bir perspektif kazanılması gibi bir avantaj sağlanabilir. Piyasa olayları üzerinde yapılan incelemeler toplumun maddi temelini teşkil eden (bunca zamandır iktisat - dışı, «sosyolojik» faktörler diye bir yana bırakılmıŐ) faktörlerle - toplumdaki mülkiyet kurumları, toplumun üretim ilişkileri ve üretken gleri ile - yeniden birleŐtirilerek btnleŐebilirler. Böyle bir bütünleŐme, (iktisatçıların konularının, ender istisnalar dışında, pek az sözünü etmiş oldukları bir yönü olan,) iktisadi geliŐme sorunları için üstün bir önem taŐır. İsbetli bir *belirleniş sırası* -olaylar arası gerçeğe uygun nedensel -doğuş aralıkları -anlayıŐının ise bütün bu tip sorunlar için can alıcı bir önem taŐıdıĐı derhal görülebilir. İktisadi ve sosyal yorumla ilgili herhangi bir inceleme için önemi tartıŐılamıyacak bir husus Şudur: bir olayı anlamaya çalıŐırken ls kaçırılmıŐ bir basitleŐtirme zararlı olabilir, ve karşılıklı etki ve tepkilerin karmaŐıklıĐı aşırı derecede Őematik ve mekanik biçimdeki bir nedensel belirleniş görüŐüyle gözlerden saklanmış olmamalıdır. Aynı zamanda, ister geçmiŐe ister zamanımıza ait olsun, iktisadi değişme ile ilgili incelemelerin Marx'ın devrin «retim biçimi» (mode of production) diye isimlendirdiği Şeyin stnliğn gittikçe artan ölçüde ortaya koyduğu teslim edilmek gerekir; ve bu böyle ise, olguyu, aydınlatacak yerde, gizleyen teorik iktisadi sistem «modelleri», zleri itibariyle açıklık getirici değil, karanlık-laŐtırıcı, gizleyicidirler.

Sonuç olarak, bir yanlış anlamayı önlemek için, iktisat biliminde uygulanan metodla ilgili Şu düŐünceyi ilâve etmek, belki, gerekli olabilir: bir değer teorisi, sanırım, önem ve anlamı bakımından, iktisatta diğer her Şeyin *apriori* bir Şekilde kendisinden çıkarılabildiği bir öncül (premise) olarak değil, fakat bir analiz *metodu* olarak, dikkatlerimizi, gerçek dünyayı anlıyabilmek ve üzerinde etkide bulunabilmek için, önemli olan nedensellik dizileri ve iktisadî mekanizmalar üzerinde toplayıcı bir kavramsal ereve olarak, görülmek gerekir. Bir değer teorisi, tabiatıyla, gerçek dünya üzerinde, yani bu dünyanın nasıl kurulduğu üzerinde, genel bir görüŐü ifade

eder. Bununla şunu demek istiyoruz: teori, kantitatif bir ilişkiyi postula olarak saptarken, dünya hakkında kalitatif bir görüş ortaya koyar. Tıpkı serbest rekabet postulası Fayda teorisine bir kere ilâve edilip maksada uygun bir şekilde tanımlanınca, tüketici refahının azamileşeceği ve bütün faktör gruplarına (marjinal) değer katkılarının ödenmiş olacağı düşüncesinin Fayda teorisinden çıkarılabilmesi gibi, mülkiyet gelirinin (ortaya çıkışı ve spesifik ele geçiriliş şekli özel bir açıklamayı gerektiren) bir artık - değer olduğu düşüncesinin Emek değer teorisinde zımnen mevcut bulunduğu, herhalde, doğrudur. Ama bunun nedeni, bu durumların her birinde, diğer her şeyin, Çin - işi kutular gibi, kendisinde mevcut bulunduğu bir başlangıç kategorisinden bir seri kategoriler çıkarılabiliyor olmasından çok, bu türlü soruların (diğer sorular anlamsız diye aynı zamanda bir yana itilirlerken) tartışılabildiği bir dil sağlanıyor olması değil midir? Meseleyi, *modus operandi*'sinde bunun gibi soruların (ve aynı zamanda bunların cevaplarının) zımnen mevcut bulunduğu bir iktisadi sistem modeli meydana getirmek için bir temel prensibin bulunması meselesi olarak ele almak daha uygun olmaz mı? Can -alıcı önemi olan husus şudur: iktisadi gerçeği, özellikle uğradığı değişme ve yaptığı hareket bakımından, hangi tip model daha doğru olarak yansıtmaktadır?

Çeviren : Dr Mehmet SELİK