

Zamanında Milliyet gazetesinden kupon biriktirerek Dictionnaire Larousse Ansiklopedik Sözlük alanlar bunun ikinci cildinin 443. sayfasında buldozerin “yüzey hafriyatı, hendek açma, engebeleri yok edip toprağı düzeltme ve benzeri işlerde kullanılan önünde ağır, geniş ve çelik bir bıçak bulunan tekerlekli veya tırtıllı ağır iş aracı” olarak tanımlandığına tanık olabilirler. Gelin biz öngörülen işlev bölümünü eleyerek buldozer tanımını yeniden yapalım ve “önünde ağır, geniş ve çelik bir bıçak bulunan tekerlekli veya tırtıllı ağır araç”lara buldozer diyelim. Gecekondu yıkımında kullanılan buldozer yüzey hafriyatı yapmamakta, hendek açmamakta, engebeleri yok etmemekte ya da toprağı düzeltmemektir. Yaptığı iş bunlara benzer bir iş de değildir. Durum birilerinin kendilerine direnenlerin üzerine bizim buldozer diyebileceğimiz aletle yürüyüp ezmelerinde daha açıktır, yapılanın iş olduğu bile tartışmalıdır: Buldozer Dictionnaire Larousse’a göre buldozer olamaz, çünkü tanıma uymamaktadır.

Gayrisafi Yurtiçi Hasıla, yani İngilizcesiyle “Gross Domestic Product”,¹ Türkçesiyle brüt yerli ürün, genellikle yıllık ya da üç-aylık olmak üzere bir süre içinde, bir yurttaki sermayeleştirilebilmiş etkinliklerin değerlerinin toplamıdır. Buradaki “ürün”ün genellikle anlandığı biçimiyle üretken etkinlik, yani daha önce bulunmayan olanak ya da olanakların oluşmasıyla ilgisi yoktur. Örneğin, berberde sakal traşı olduğunda bu bir “ürün”dür, ancak insan kendi kendisine traş olduğunda bu “ürün” değildir; ya da, evde yapılan yemek “ürün” değildir, lokantadakiyse “ürün”dür; bahçeden toplanıp yenen elma “ürün” değildir, pazarda satılan “ürün”dür. Bir ürünün Gayrisafi Yurtiçi Hasıla’ya katılabilmesi için üretim sürecinin bir sermaye süreci olması gerekir. Hoş bu durum, ABD gibi ülkelerdeki iktisatçılar arasında rahatsızlık oluşturmuş, “homework”ün², yani ev üretiminin de tamamen bir sermaye süreci hâline gelmesinin en azından kuramı yapılmış ve bu doğrultuda Gayrisafi Yurtiçi Hasıla hesaplamalarında düzeltmeler yapılmaya çalışılmıştır. Kalkınmanın tartışmasız temel göstergesi olarak kullanılan kişi başına Gayrisafi Yurtiçi Hasıla başka hiç bir şey değilse bir yurt üzerindeki insan etkinlik ve ilişkilerinin ne denli sermayeleştirdiğini, ya da bu istatistiği hazırlayanların ne denli sermayeleştirdiğini düşünmek istediklerini gösterir. Kalkınma ya da büyüme, öncelikle sermayeleşmedir ve bu sermayeleşmenin teknoloji,

makinalar, fabrikalar, ve sair üretim aletlerindeki artış olması gerekmez; gereken insanların yaptıklarının ya da birbirleriyle ilişkilerinin dışarıdan tanımlanmış olması ve bu tanımlara göre denetlenebilmesi ya da denetlenebildiğinin düşünülmesidir.

Gayrisafi Yurtiçi Hasıla bir ülkede kazanılan gelirlerin toplamı olarak hesaplanır. Gelirin iki biçimi düşünülebilir: Çalışması karşılığı insana verilen gelirler ve diğer gelirler. Birinciye ücret, ikinciye kâr dersek, Gayrisafi Yurtiçi Hasıla ücret ve kârların toplamıdır. Ücret oranı, yani bir kişinin kazandığı saatlik, günlük, haftalık, aylık ya da yıllık ücretin, ve kâr oranı, yani saatlik, günlük, haftalık, aylık ya da yıllık kârın sermayedarın yatırdığını düşündüğü değere oranının her yerde aynı olduğunu varsayalım. Bu durumda, r kâr oranı, K sermayedarların yatırdığını düşündüğü değer, w ücret oranı ve L toplam çalışılan süre olmak üzere, Gayrisafi Yurtiçi Hasıla $rK+wL$ 'ye eşit olacaktır, ki bu k sermaye-emek oranı olmak üzere, kişi başına Gayrisafi Yurtiçi Hasıla'nın $rk+w$ olacağı anlamına gelir. Fiyatlar, ücret oranları ve kâr oranları eşitlense bile, yani işçiler her iki yurttaki bütün olanaklara sahip olmasına karşın, sermayesi görelî olarak az olan yurt geri kalmış gözükecektir. Bu denklemde K ile gösterilen yatırıldığı düşünülen değer makinalarda olduğu gibi ürünün üretimi için yararlı bir şeye yatırılması gerekmemektedir. Örneğin, ürünün kullanımı bakımından hiç bir nitel farklılığa yol açmasa bile araştırma-geliştirme ve reklam benzeri konulardaki harcamalar da ürün fiyatına, "kalite farkı dolayısıyla," diye gerekçelendirilerek yansıtılabilir. Bu durum —farklı bir marka farklı bir ürünmüş gibi değerlendirilebileceğinden— fiyatların eşitlenmesi varsayımıyla da çelişmeyecektir. Dolayısıyla, makina hepsi hepsi makinadır, ama gözü şaşmış sermayeci zihin tarafından sermaye, yani değer üreten değer olarak görülebilir, ancak sermayenin yararlı bir şey olmaması bir yana, yararlı bir şeymiş gibi gözükmesi bile gerekmez. k sermaye yoğunluğu olarak adlandırılır. Kalkınma ya da büyüme, sermaye yoğunluğunun artmasıdır, sermaye birikimidir, sermayedarın daha fazla sermayesi varmış sanması ve bunu dayatabilmesidir.

Söz konusu süre içinde, söz konusu olan yurttaki, dünyada ya da dünyanın piyasaların etkisinde bulunan bölümünde fiyatların, ücret oranlarının ve kâr oranlarının ne zamanın, ne

de mekanın tümünde aynı olması hiç gözlenmemiştir. Bu durumda ortalamalardan söz edilebilir: r ortalama kâr oranı, w ortalama ücret denebilir. Ancak bunlarında aynı iş için bile olsa yurtlar arasında, hatta aynı yurdun değişik bölgeleri arasında eşitlendiği hiç gözlenmemiştir. Sermayeleşmiş diye nitelenecek bir yurttaki bütün iktisadi etkinliklerin piyasa gücü olan sermayedarlar sınıfı tarafından denetlenebildiğini, yarı-sermayeleşmiş diye nitelenecek diğer bir yurttaki bazı iktisadi etkinliklerin piyasa gücü olan sermayedarlar sınıfı tarafından denetlenebilmesine karşın, bazılarının küçük ve piyasa gücü olmayan patronların firmaları aracılığıyla gerçekleştiğini ve piyasa gücüne sahip olanların hepsinin aynı kâr oranında kazandığını düşünelim. Piyasa gücü yoksa kâr da olmaz; hoş küçük patron kâr ettiğini düşünebilir, ancak pratikte kazandığı piyasa gücü olan bir firmada yöneticilik yapan birinin kazancından farklı olamaz. Küçük patronun firmasında üretilen ürünün fiyatı yaklaşık olarak kullanılan girdi ve (kendi emeği dahil olmak üzere) emek maliyetine eşittir. Hâlbuki piyasa gücü olan firma ürününün fiyatına bir de kâr ekler. Bu durumda, yarı sermayeleşmiş yurttaki küçük patronların ürünlerinin fiyatı sermayeleşmiş yurttakinden düşük olacaktır ve giderek bu durumun bütün fiyatlar üzerinde etkisi olacaktır: Sonuçta her iki yurttaki aynı şeyler üretilse ve tüketilse bile, sermayeleşmiş yurttaki kişi başına Gayrisafi Yurtiçi Hasıla daha yüksek olacaktır. Kalkınma ya da büyüme, piyasa gücünün artmasıdır ya da bunun piyasaların daha geniş bir bölümüne yaygınlaşmasıdır.

Ücret oranlarının ülkeler arası karşılaştırması kişi başına Gayrisafi Yurtiçi Hasıla karşılaştırmasında karşılaşılan sorunların benzerlerini içerir. İşçilerin yaşamlarında kullandıkları olanakların ne oranda sermaye süreçlerinde üretildiklerine bağlı olarak, aynı yaşama koşulları farklı ülkelerde daha yüksek ya da alçak ücret gerektirir. Kalkınmış yurtlarda yüksek bir ücretle sağlanan olanaklar daha az kalkınmış yurtlarda yarısı, üçte biri, hatta daha da düşüğü bir ücretle sağlanabilir. Benzer biçimde, aynı koşulların sağlanması için, üretimin daha sermaye-yoğun olduğu yurtlarda diğerleriyle karşılaştırıldığında daha yüksek ücret gerekir. Yine benzer biçimde, piyasa gücünün yüksekliği ve yaygınlığı işçilerin yaşama koşullarında hiç bir değişiklik olmaması için daha yüksek ücretleri gerektirir. Velhâsıl, ülkeler arası karşılaştırmada yüksek ücret kendi başına “daha iyi”yi

göstermemektedir.

Sözlüklerdeki, ders kitaplarındaki ya da bilimsel çalışmalardaki tanım, varsayım, belit ve koyutlarda sunulan işlev ve niteliklerle düşünüldüğünde yapımın bittiği yerde buldozerin yıkım için de kullanılabileceği görülemez. Benzer biçimde, olanakların fazlalaşması durumunda artış gösterebilecek olan kişi başına Gayrisafi Yurtiçi Hasıla, ücret oranı gibi göstergelerin genellikle tersi olmasına karşın, enayice, kesinlikle olanakların fazlalaştığını gösterdiği düşünülebilir. İnsanın olayın neresinde olduğuna bağlı olarak daha gülünç ya da daha acı olansa daha fazla nicelik için nicelliğin oluş koşullarının ortadan kaldırılmasında görülür. Diyelim ki, bir arkadaşın bir ton altını var ve on kilogram altın değerindeki zırhlı bir aracın içinde duruyor. Demokrasi, özgürlük ve insan hakları havarisi güler yüzlü birisi gelip bir ton altın ve zırhlı araç için iki ton altın vermeyi öneriyor. Arkadaş hesap yapıyor binon kilogram altın değerinde olan servetini ikibin kilogram altınla değişecek. “Böyle enayi bir daha bulamam, demokrasi, özgürlük ve insan hakları için kafayı yemiş herhâlde,” diye düşünüp zırhlıdan inip anahtarı uzatıyor, demokrasi, özgürlük ve insan hakları havarisi güler yüzlüyse iki ton altını oraya bırakıyor. Ancak bizim arkadaş tam “Şimdi bunlarla ne yapacağım?” diye düşünürken kendisine çevrilmiş silahı hissediyor. Zırhlı almış olan, “O iki ton altını da zırha kadar taşı ve yok ol, aksi takdirde canından olursun,” diyor. Kıssadan hisse altını değer yapan zırhlı araçtır, muhafaza edilemedi mi altının değeri yoktur. Hani derler a “Fala inanma ama falsız da kalma!”: Hesapsız kitapsız yaşamamak gerekir, ama Dimyat’a pirince giderken evdeki bulgurdan olmamak için hesaba kitaba da pek inanmamak gerekir.

OECD verilerine göre, 1995 ile 2002 arasında dolar cinsinden ifade edilen Gayrisafi Yurtiçi Hasıllara bakılarak, Amerika Birleşik Devletleri’nin, yıllık ortalama yüzde 5,1, İngiltere’nin 4,6 büyüdüğü, şimdi Euro kullanan Avrupa Birliği ülkelerininse binde dokuz küçüldüğü hesaplanabilir. OECD ülkelerinde büyümeyse aynı dönemde yüzde 1,3 oranında hesaplanabilir. Görünen o ki sermaye kalkınmış dünyada pek büyüyemiyor ve birbirlerini yiyorlar. Bu yiyişme, 1995-2002 döneminde, ABD ve İngiltere’de işleyen sermayeden nemalananların lehine AB’ de işleyen sermayeden nemalananların aleyhine gelişmiş.

—Sermaye, Dibin Kara! —Seninki Benden Kara!

Uzlaşıyla bir çözüm bulunabileceği düşüncesinin bir yanılgı olduğunu er ya da geç herkes fark eder ve yavuz hırsız ev sahibini biran evvel bastırmaya çalışır.

Notlar

1. “Gros Domestik Prodakt,” olarak okunabilir.
2. “Homvörk,” olarak okunabilir.