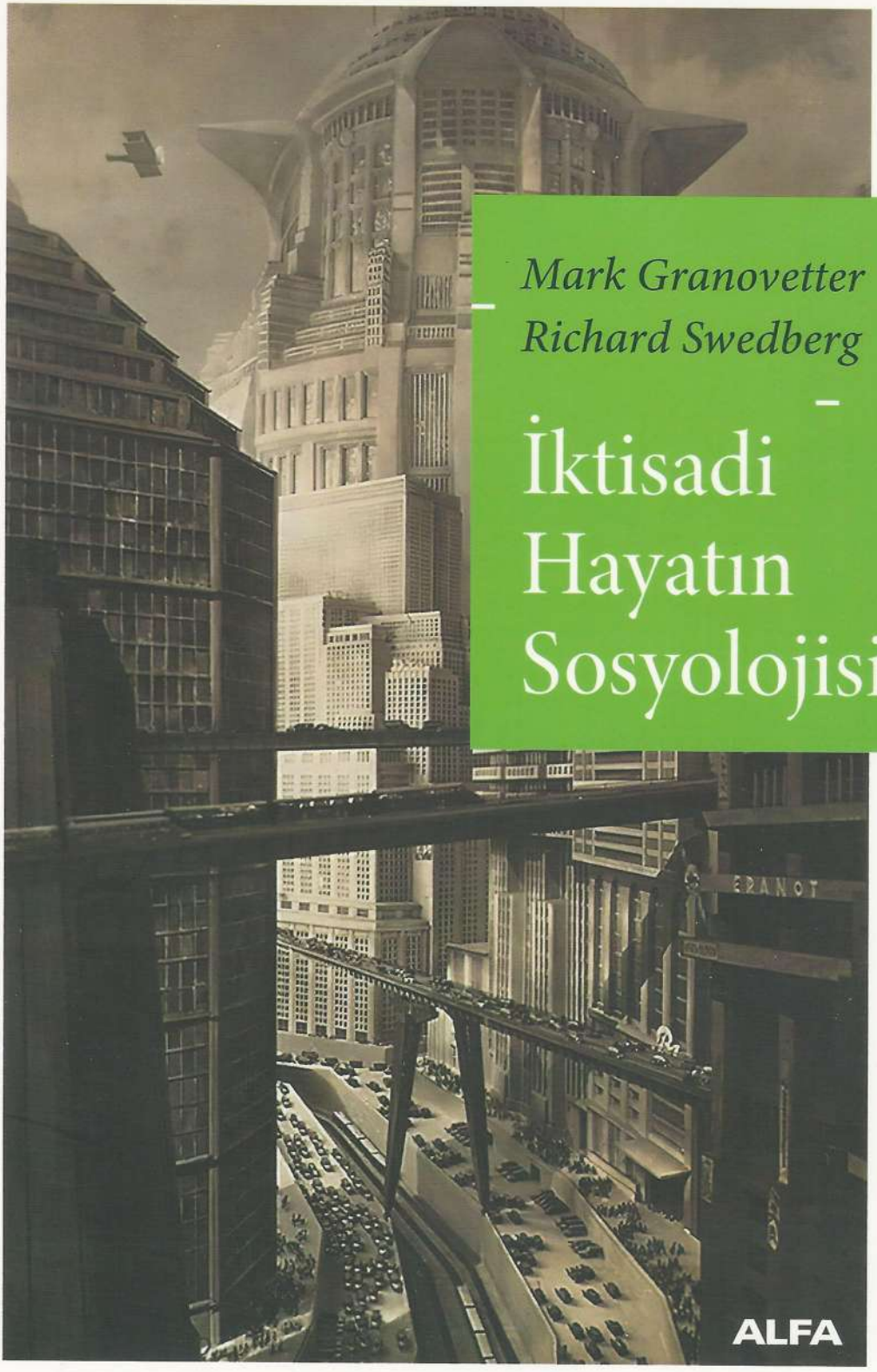
Alfa İktisat 2



Mark Granovetter
Richard Swedberg

İktisadi Hayatın Sosyolojisi

ALFA

MARK GRANOVETTER (1943)

Stanford Üniversitesi'nde profesördür. Lisansını Princeton Üniversitesinde tarih alanında (1965) ve doktorasını Harvard Üniversitesinde Harrison White'la sosyoloji alanında (1970) yaptı. En çok, sosyal ağ teorisi ve iktisat sosyoloji alanındaki çalışmalarıyla, özellikle de "zayıf bağların gücü" (1973) olarak bilinen, sosyal ağlarda bilginin yayılmasına ilişkin teorisiyle tanınır. Bu makale, Google Akademik'e göre 60.000'den fazla alıntıyla sosyal bilimlerdeki en etkili makalelerden biridir (Kasım 2021 itibarıyla). Granovetter, 2014 yılında Thomson Reuters tarafından *Citation Laureate* olarak adlandırıldı ve bu kuruluşun ekonomi alanında Nobel Ödülü'nü kazanacağı tahmin edilenler listesine eklendi. Web of Science'dan elde edilen veriler, Granovetter'in hem alanındaki ilk hem de en çok alıntı yapılan sosyoloji makaleleri yazdığını gösteriyor. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers ve Society and Economy: Framework and Principles* adlı kitapları da yayınevimiz tarafından yayıma hazırlanıyor.

RICHARD SWEDBERG (1948)

İsveçli bir sosyolog ve Cornell Üniversitesi Sosyoloji Bölümünde emeritus profesördür. Lisansını Stockholm Üniversitesinden (1970) hukuk alanında ve doktorasını Boston College'dan sosyoloji alanında (1978) yaptı. Uzmanlık alanı sosyal teori ve iktisat sosyolojisidir. Sosyal teori üzerine yaptığı çalışmalarda şu anda odak noktası teorileştirme veya teorileştirmenin nasıl öğrenileceğidir. 29 Ocak 2016'da, "klasik düşünürlerin çalışmalarının çağdaş toplumu anlamada ne kadar yararlı olabileceği" konusundaki görüşleri nedeniyle Uppsala Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi'nden fahri doktora unvanı aldı. *Principles of Economic Sociology* (2007), *Max Weber and the Idea of Economic Sociology* (1998), *Joseph A. Schumpeter: His Life and Work* (1993) ve *Tocqueville's Political Economy* (2009) gibi çok önemli çalışmalar yayımlamıştır.

İktisadi Hayatın Sosyolojisi
© 2023, ALFA Basım Yayım Dağıtım San. ve Tic. Ltd. Şti.

The Sociology of Economic Life
© 2011, Taylor & Francis Group Llc.

Bu kitabın çevirisi Taylor & Francis Group'un bir üyesi olan Routledge tarafından yayımlanan İngilizce baskıdan yapılmıştır.

Kitabın Türkçe yayin hakları Alfa Basım Yayım Dağıtım Ltd. Şti.'ne aittir. Tanıtım amacıyla, kaynak göstermek şartıyla yapılacak kısa alıntılar dışında, yayıncının yazılı izni olmaksızın hiçbir elektronik veya mekanik araçla çoğaltılamaz. Eser sahiplerinin manevi ve mali hakları saklıdır.

Yayıncı ve Genel Yayın Yönetmeni M. Faruk Bayrak
Genel Müdür Vedat Bayrak
Yayın Yönetmeni Mustafa Küpüşoğlu
Çevirenler Ayda Rona Aylin Altınay, Billur Engin Balın, Filiz Baloğlu, Mahsum Ökmen, Mustafa Tuncay Kuş, Özcan Garan
Kitap Editörleri Filiz Baloğlu, Mustafa Tuncay Kuş, Özcan Garan
Kapak Tasarımı Adnan Elmasoğlu
Sayfa Tasarımı Nadiye Sarıbıyık

ISBN 978-625-389-106-0

1. Basım: Eylül 2024

Baskı ve Cilt
Melisa Matbaacılık
Çiftehavuzlar Yolu Acar Sanayi Sitesi No: 8 Bayrampaşa-İstanbul
Tel: (0212) 674 97 23 Faks: (0212) 674 97 29
Sertifika no:45099

Alfa Basım Yayım Dağıtım San. ve Tic. Ltd. Şti.
Alemdar Mahallesi Ticarethane Sokak No: 15 34110 Cağaloğlu-İstanbul
Tel: (0212) 511 53 03 (pbx) Faks: (0212) 519 33 00
www.alfakitap.com - info@alfakitap.com
Sertifika no:43949

Mark Granovetter
Richard Swedberg

İktisadi Hayatın Sosyolojisi

ALFA

İÇİNDEKİLER

Üçüncü Baskıya Giriş, 9

KISIM I: İKTİSAT SOSYOLOJİSİNİN KURULUŞU

1 **Karl Polanyi**
Kurumsallaşmış Süreç Olarak Ekonomi 53

2 **Mark Granovetter**
İktisadi Eylem ve Sosyal Yapı: Gömülülük Sorunu 81

3 **Mark Granovetter**
Sosyal Yapının İktisadi Sonuçlar Üzerindeki Etkisi 118

4 **Richard Swedberg**
Max Weber'in İktisat Sosyolojisindeki Temel Metni 142

5 **Pierre Bourdieu**
Sermaye Biçimleri 165

6 **Alejandro Portes ve Julia Sensenbrenner**
Gömülülük ve Göçmenlik: İktisadi Eylemin Sosyal Belirleyicileri Üzerine Notlar 186

KISIM II: PİYASALARIN SOSYOLOJİSİ

7 **Clifford Geertz**
Pazar Ekonomisi: Köylü Pazarlamasında Bilgi ve Arama 221

8 **Viviana A. Zelizer**
İnsani Değerler ve Piyasa: 19. Yüzyıl Amerika'sında Hayat Sigortası ve Ölüm Örneği 230

9 **Sarah Quinn**
Piyasalarda Ahlakın Dönüşümü: Ölüm, Menfaatler ve Hayat Sigortası Poliçelerinin Değişimi 254

10 **William P. Bridges ve Robert L. Nelson**
Cinsiyete Dayalı Ücret Eşitsizliğine İktisadi ve Sosyolojik Yaklaşımlar 301

11 **Stewart Macaulay**
İş Dünyasında Sözleşme Dışı İlişkiler: Bir Ön Çalışma 339

12 **Brian Uzzi**
Firmalar Arası Ağlarda Sosyal Yapı ve Rekabet: Gömülülük Paradoksu 362

13 **Bruce G. Carruthers**
Bankalar ve Bankacılık Hakkında Sosyolojik Olan Nedir? 407

14 **Donald Mackenzie ve Yuval Millo**
Bir Piyasa İnşa Etmek, Bir Teori Gerçekleştirmek:
Bir Finansal Türev Borsasının Tarihsel Sosyolojisi 441

KISIM III: FİRMA VE ENDÜSTRİLERİN SOSYOLOJİSİ

15 **George Strauss**
Grup Dinamikleri ve Gruplar Arası İlişkiler 487

16 **Melville Dalton**
Yöneten Adamlar 495

17 **Arthur L. Stinchcombe**
Üretimde Bürokratik Yönetim ve Zanaat Yönetimi:
Karşılaştırmalı Bir Çalışma 530

18 **Paul M. Hirsch**
Heveslerin ve Modaların İşlenmesi: Kültür Endüstrisi Sistemleri Üzerine
Bir Organizasyon Seti Analizi 549

19 **Annalee Saxenian**
İçeriden Dışarıya: Silikon Vadisi ve Route 128'de
Bölgesel Ağlar ve Endüstriyel Adaptasyon 574

KISIM IV: KARŞILAŞTIRMALI VE TARİHSEL İKTİSAT SOSYOLOJİSİ

20 **Randall Collins**
Weber'in Son Kapitalizm Teorisi: Bir Sistematikleştirme 601

21 **Frank Dobbin**
Ekonomi Neden Siyaseti Yansıtır? Britanya, Fransa ve
Amerika Birleşik Devletleri'nde Erken Dönem Demiryolu Politikası 630

22 **Wolfgang Streeck**
E Pluribus Unum? Kapitalizmin Çeşitleri ve Ortaklıkları 664

23 **Ronald Dore**
İyi Niyet ve Piyasa Kapitalizminin Ruhu 717

24 **Nicole Woolsey Biggart ve Mauro F. Guillén**
Gelişen Farklılık: Sosyal Örgütlenme ve Güney Kore,
Tayvan, İspanya ve Arjantin Otomobil Endüstrilerinin Yükselişi 744

25 **Andrew G. Walder**
Devlet Sosyalizminden Geçiş Süreçleri: Mülkiyet Hakları Perspektifi 786

Dizin, 821

Antolojimiz İktisadi Hayatın Sosyolojisi'nin üçüncü baskısının (2011) artık Türkçe olarak okurlarımıza ulaştırılacak olmasından büyük bir mutluluk duyuyoruz. Türkiye, Doğu ile Batı'nın kesiştiği bir kavşak noktasıdır ve bu durum kurumları ile normlarını derinden etkilemiştir. Toplum ve ekonominin bu kadar karmaşık bir şekilde iç içe geçtiği çok az yer vardır, bu nedenle okurlarımızın, birbirine dolanmış ipleri çözerek sonuçları daha iyi anlayabilmek adına bu makaleleri faydalı bulmalarını içtenlikle umut ediyoruz. Her bölümün ardından sunduğumuz daha fazla okuma önerileri, okurların bu klasikleşmiş bazı çalışmaları günümüzün çalkantılı zamanları ile yakınlaştırarak güncellemelerine yardımcı olacaktır.

Mark Granovetter, Stanford, California, ABD.
Richard Swedberg, Stockholm, İsveç.

ÜÇÜNCÜ BASKIYA GİRİŞ

RICHARD SWEDBERG VE MARK GRANOVETTER
Çev. FİLİZ BALOĞLU

Elinizdeki çalışmanın 1992'deki ilk baskısından bu yana, iktisadi hayatın analizini gerçek anlamda toplumsal bir perspektife açma girişimi hız kesmeden devam etmiştir. Sosyolojide, başlangıçta "yeni iktisat sosyolojisi" olarak adlandırılan alan ilerlemiştir ve bugün iktisat sosyolojisi, canlı ve köklü bir alandır. 2001 yılında Amerikan Sosyoloji Derneği'nde iktisat sosyolojisi için bir bölüm oluşturulmuştur (bkz. www2.asanet.org/sectionecon/history.html). Kısa sürede gerekli üye sayısına ulaşan bölümün 2010 yılı itibariyle üye sayısı sekiz yüz civarındadır. Her yıl artan sayıda yeni makale ve monografi yayınlanmaktadır.

Ayrıca, iktisatçılar, iktisadi hayatın sosyal boyutlarını açıklamaya daha fazla ilgi duymaya başlamıştır. Nobel Ödülü almak büyük başarılara işaret eder ve son yirmi yıl veya yakın zaman içinde bu ödüllerin bir kısmı, sosyal konuları açıklayan veya o zamana kadar sosyal yönden ele alınmayan konulara yönelen iktisatçılara ve diğer sosyal bilimcilere verilmiştir: R. H. Coase, (1991; firma, hukuk sistemi) Gary Becker, (1992; hane halkı, genel olarak ekonomi dışı davranış) George Akerlof, (2001; asimetrik bilgiden kaynaklanan piyasa başarısızlıkları, dürüstlük, piyasalarda hediye alışverişi) Daniel Kahneman, (2002; belirsizlik altında karar verme, psikoloji) Thomas Schelling, (2005; işbirliği, oyun teorisi) Elinor Ostrom (2009; müştereklerin yönetimi) ve Oliver Williamson (2009; işlem maliyetleri ve firma).

Modern iktisadı, sosyolojiye olduğu kadar sosyal perspektife yaklaştıran bir diğer gelişme de iktisatçıların kuramsal argümanlarını daha yoğun ampirik araştırmalarla destekleme eğiliminin artmasıdır. Bu ampirik iktisat girişimleri, dünyadaki çeşitli iktisadi kurumların yanında bunları etkileyen yasal sistemler, dini inançlar ve etnik köken gibi ikisadi olmayan kurumların da haritasını çıkarmaya çalışır (örn. Alesina ve La Ferrara 2005; Barro ve McCleary 2007; La Porta vd. 1998, 1999, 2008). Bazı deneysel iktisatçılar saha deneylerinden yararlanırken, davranışsal iktisatçılar tipik olarak gerçek hayat verileriyle ilgilenirler (örn. Harrison ve List 2004). Ayrıca en prestijli ekonomi dergilerinde de, az sayıda tamamen kuramsal makale, daha fazla sayıda yeni veri setleri sunan makale yayımlama eğilimi vardır (Hamermesh

2008, s. 408). İktisat alanındaki lisansüstü öğrenciler de ampirik çalışmaların nasıl yapılacağını öğrenmeye daha fazla önem veriyor görünmektedir (Colander 2005, 2007).

Son finansal kriz, daha ampirik bir iktisat türü için bir uyandırma çağrısı olarak da hizmet edebilir. Barry Eichengreen'e (2010) göre, "Büyük Kredi Krizi, ekonomi hakkında bildiğimizi sandığımız pek çok şeyi şüpheye düşürdü." Eichengreen yirminci yüzyılın sonlarının "tümdengelimci iktisadın altın çağı" olduğunu belirtir ve kendisini şöyle savunur:

> Yirmi birinci yüzyıl, ampiristlerin hâkim olduğu ve tavsiyelerin piyasaların ve sakinlerinin somut gözlemlerine dayandırıldığı tümevarımcı iktisat çağı olacaktır. Kuramcıların uğraştığı soyut model oluşturma da dahil olmak üzere ekonomi alanındaki çalışmalar, bu gerçek dünya gözlemi tarafından daha güçlü bir şekilde yönlendirilecektir. Artık zamanı geldi.

Ancak iktisatçılar daha sosyal bir yöne doğru ilerliyor olsalar da, hâlâ kat etmeleri gereken uzun bir yol var. Bunun ana nedeni yeterince basit, yirminci yüzyıl boyunca ana akım iktisat, ekonomideki kurumları ve sosyal etkileşimi analiz etmekten bilinçli bir şekilde kaçındı. Bu dönemde, iktisadi hayatın sosyal boyutuna açık ilgi gösteren iktisatçılar, "kurumsalcılar" olarak reddedildi ve gerçek iktisatçılar olarak kabul edilmediler.

Ayrıca günümüz iktisatçılarının öncelikle kendilerine ait bir sosyal kuram geliştirmeye ve bunu da yirminci yüzyıl boyunca açıkça anti-sosyal bir yönde inşa ettikleri kuram türüne uydurmaya çalıştıkları gerçeği de söz konusudur. Schumpeter (1954, s. 26) bir keresinde iktisatçılar sosyolojiyi ciddiye almazlarsa sonunda kendi "ilkel sosyolojilerini" geliştireceklerini söyleyerek espri yapmıştı. Bu gerçekleştiği ölçüde, pek çok iktisatçının sosyolojik araştırmalara ilgisizliği ile bu durum daha da ilerlemiştir. İktisatçılar ve sosyologlar arasında verimli etkileşimler artıyor olsa da çok az sayıda iktisatçının sosyoloji eğitimi aldığı, literatürü hakkında bilgi sahibi olduğu ya da bu alanda olup bitenleri yakından takip ettiği görülür.

İşte bu noktada iktisat sosyolojisi ve bu çalışma devreye giriyor. Bu üçüncü baskıda, sosyologların iktisadi hayatın analizine yaptıkları önemli katkıları sunmaya devam ediyoruz. Seçtiğimiz bazı makaleler ilk iki baskıda da yer almıştı ve hâlâ geçerliliğini koruyor, ancak yeni materyaller de ekledik. Bunların bir kısmı yeni basılmış makalelerden oluşuyor. Ayrıca, önceki baskılarda kapsamlı ve eleştirel bir genel bakış açısı sunabilecek herhangi bir makalenin bulunmadığı konularda geniş ve önemli alanları kapsayacak şekilde yazarları tarafından sadece bu çalışma için kaleme alınmış yazılar da sipariş ettik. İkinci baskı için iki makale sipariş etmiştik; bu kez üç makale daha sipariş ettik: Biri Bruce Carruthers tarafından bankacılık ve finans

üzerine, biri Wolfgang Streeck tarafından kapitalizmin çeşitleri üzerine ve biri de Andrew Walder tarafından devlet sosyalizminden geçiş üzerine. Ayrıca her bir makale için ileri okuma rehberlerini de güncelledik.

İKTİSAT SOSYOLOJİSİNİN KISA TARİHİ

Adam Smith'in *Ulusların Zenginliği*'nin (1776) yayınlandığı dönemde, iktisadi konular ile sosyal konular arasında henüz keskin bir ayrım yoktu (iktisat sosyolojisinin tarihi için bkz. Swedberg 1987; ve daha kısa bir versiyon için Swedberg 2003, s. 1-52). Bunun yerine on dokuzuncu yüzyılda, kurumsal iktisat türünün yerel versiyonu olan Tarihçi Okul'un ortaya çıktığı özellikle Almanya'da bu iki konunun birbiriyle kolayca içiçe geçmesi söz konusuydu. Öte yandan İngiltere'de David Ricardo ve diğer birkaç iktisatçı çok daha soyut bir analizi kısa sürede popüler hale getirmiş ve 1800'lerin ortalarına gelindiğinde *homo economicus* kavramı şekillendirilmişti (örn. Persky 1995). Bu iki perspektif; Almanya'daki tarihsel-toplumsal perspektif ve İngiltere'deki soyut-tümdengelimsel perspektif; bir arada var olmakta büyük zorluk çekmiş ve yirminci yüzyılın başlarında birbirleriyle şiddetli bir şekilde çatışmıştır. Bu mücadele, 1880'lerde Almanya ve Avusturya'da başlamış (Methodenstreit ya da "metotlar savaşı" olarak bilinir) ve kısa sürede İngiltere ve Amerika Birleşik Devletleri de dahil olmak üzere diğer birçok ülkeye yayılmıştır (örn. Swedberg 1990b). Soyut-tümdengelimci yaklaşım, nihayetinde tarihsel ve sosyal odaklı iktisatçılara karşı kesin bir zafer kazanmıştır. Yirminci yüzyıl boyunca, bu iktisatçıların "iktisatçı" olarak adlandırılma iddiaları bile giderek daha fazla sorgulanmış ve büyük ölçüde yeni bir akademik kategorinin -iktisat tarihçiliğinin- içinde kaybolmuş ve bir süre için "kurumsalcı" terimi ana akım iktisat söyleminde neredeyse bir hakaret haline gelmiştir.

Tarihselci iktisatçılardan bazıları sosyolojiye de ilgi göstermiştir. Bunun nedeni basittir: Sosyolojinin, Ricardo ve Menger gibi akademisyenlerin soyut-tümdengelimci yaklaşımından daha çok, iktisattaki Tarihçi Okul ile daha fazla yakınlığı olduğu açıktı. Aslında, ilk sosyolog (ya da en azından "sosyoloji" terimini icat eden kişi) -Auguste Comte- daha 1830'larda iktisatçıları fazlasıyla soyut ve deneysellikten uzak olmakla eleştirmişti. Bu fikirlerden bazıları Comte'un arkadaşı olan John Stuart Mill'i etkilemiş ve böylece Mill bir sosyologdan etkilenen ilk iktisatçı olmuştur (Arrow 1998, s. 40).

Comte'un eleştirisi yirminci yüzyılın başlarında hem iktisatçılar hem de sosyologlar tarafından "metotlar savaşı"nın bir parçası olarak yeniden canlandırıldı. Sosyologlar arasında Emile Durkheim'ın iktisat sosyolojisi programı, Comte'un konumuyla yakından ilişkiliydi. İktisat sosyolojisinin diğer

kurucusu Max Weber, iktisatçılara Durkheim kadar düşman değildi. Gerçekten de Weber akademik kariyerinin ilk bölümünde bir iktisat profesörü olarak çalışmış ve kendisini her zaman kamuoyu önünde bir iktisatçı olarak tanımlamıştır. Yine de Weber'in iktisat sosyoloji konusundaki fikirleri, teorik iktisattan ziyade Durkheim ve Tarihçi Okul'un fikirlerine çok daha yakındı.

Durkheim iktisadi konuları sık sık tartışmıştır. Örneğin en önemli tezini toplumdaki işbölümü üzerine yazmıştır ([1893] 1984) ve bu tez de; -*The Rules of Sociological Method* ([1895] 1964)- diğer bazı yazıları gibi; iktisatçıların konularını "sosyal" olan her şeyden radikal bir şekilde izole etme eğilimine yönelik çok keskin bir eleştiri içerir. Durkheim, ([1888] 1978, s. 49-50) *homo economicus*'un kendine özgü kurgusunda olduğu gibi, bir insanın asla izole olmadığını savunur: "O, bir zamanın, bir ülkenin insanıdır; bir ailesi, bir şehri, bir vatanı, dini ve siyasi bir inancı vardır; ve tüm bu faktörlerle diğerleri, binlerce şekilde birleşir ve bir araya gelir." Durkheim, ([1898-1900] 1983) ayrıca mülkiyete saygının Batı tarihi boyunca nasıl ortaya çıktığına dair etkileyici dersler vermiştir ve [yayın hayatına] başlattığı *I'Annee Sociologique* dergisinin her sayısında "*sociologie economique* (*iktisat sosyolojisi*)" üzerine bir bölümün yer almasını sağlamıştır (Durkheimci iktisat sosyolojisinin bir açıklaması için bkz. Steiner*).

Ancak iktisat, Durkheim'ı hiçbir zaman ahlak, din ve eğitim [konuları] kadar etkilemezken, Weber'in başlıca mesleki ilgi alanlarından biri oldu (Weber'in bir iktisat sosyoloğu olarak tartışılması için bkz. Swedberg 1998; Weber'in iktisat sosyolojisi yazılarından bir seçki için bkz. Weber 1999). Örneğin, ortaçağ ticari şirketleri üzerine bir tez ve eski uygarlıklarda tarımın sosyal yapısı üzerine önemli bir çalışma kaleme almıştır (Weber [1909] 1976a, [1889] 2003). Bir iktisatçı olarak Weber ([1909] 1976b, [1894-1896] 2000, [1908-1909] 1988) endüstriyel ilişkiler ve borsalar üzerine de yazmıştır ve iktisat teorisinin sadece endüstri toplumlarına değil, aynı zamanda endüstri öncesi toplumlara da uygulanabilir olup olmadığı üzerine önemli bir tartışmada yer almıştır (bkz. Borchardt 2002).

Weber'in iktisat sosyolojisi alanındaki en önemli üç eseri [şunlardır]: *Economy and Society* ([1922] 1978), *Collected Essays in the Sociology of Religion* (1920-1921) ve *Generel Economic History* ([1923] 1981). ([1920] 1951, [1921] 1952, [1921] 1958, [1922] 1978, [1923] 1981). İlki, diğerlerinin arasında Weber'in iktisat sosyolojisi için kuramsal programını sunduğu önemli bir bölüm (150 sayfa!) içeren olağanüstü zengin bir eserdir. Bu çalışma, ünlü, Bölüm 2, "Sociological Categories of Economic Action" başlığını taşır (sunum ve

* Steiner, P., *Durkheim and the Birth of Economic Sociology*, Princeton University Press, 2010) –çn.

tartışma için [elinizdeki] çalışmanın 4. Bölümüne bakınız). Weber'in iktisat sosyolojisine ikinci büyük katkısı, *Collected Essays in the Sociology of Religion* başlıklı çok ciltli çalışmasında yer alır ve *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* adlı eserin (Weber eserin gözden geçirilmiş bir versiyonunu bu derlemeye eklemiştir) tamamlayıcısı olarak nitelendirilebilir. Bu çalışmada özellikle ilgi çeken, Weber'in "iktisadi etik" olarak adlandırdığı [terimin] analizi ve bu etiğin batı dışındaki bölgelerde modern, rasyonel kapitalizmin evrimini ne şekilde desteklediği veya engellediği konusudur. Weber'in iktisat sosyolojisine üçüncü büyük katkısı, İngilizceye *General Economic History* ([1923] 1981; 2006) olarak çevrilen kitabında bulunabilir. Bu çalışma aslında Weber'in 1919-1920 yıllarında verdiği bir iktisat tarihi dersine ilişkin öğrenci notlarından türetilmiştir. Öğrenciler, Weber'in sosyolojik kuramının (*Economy and Society*'deki 1. Bölüm temel alınarak) ve iktisat sosyolojisi (*Economy and Society*'deki 2. Bölüm temel alınarak) üzerine verdiği derslerin çok soyut ve anlaşılması zor olduğundan şikâyet etmiştir. Weber bunu duyduğunda, kuramsal taslağını biraz "ete kemiğe büründürmeye" karar verdi ve sonuçta daha tarihsel odaklı bir ders serisi ortaya çıkardı.

Sadece genel sosyolojide değil, iktisat sosyolojisinde de özel bir yere sahip olan Georg Simmel, Weber'in arkadaşıydı ve Durkheim'ı da tanıyordu. *The Philosophy of Money* ([1907] 1990) genellikle onun iktisat sosyolojisine en önemli katkısı olarak kabul edilir, ancak bu çalışmanın gerçek sosyolojik kısmı, felsefi-kültürel kısmının aksine nispeten küçüktür (özellikle Simmel [1907] 1990, s. 170-190; bir yorum için bkz. örn. Frisby 1990, Poggi 1993). Bununla birlikte Simmel, ekonomide güvenin veya küçük değişimlerin rolü, bir cimriyi bir müsriften neyin ayırdığı ve benzeri konularda kitap boyunca incelikli analizlerle öne çıkar. Simmel'in iktisat sosyolojisini ilgilendiren diğer makalelerinden özellikle rekabet üzerine olanı tavsiye edilir (Simmel [1908] 1955).

Ancak Durkheim, Weber ve Simmel'in tüm ilginç analizlerine rağmen, yirminci yüzyıl ilerledikçe sosyologlar, profesyonel iktisatçıların alanı olarak gördükleri iktisadi konulardan giderek uzaklaştılar. Yine de Weber ve Durkheim'ın bazı öğrencileri iktisat sosyolojisi alanında çalışmalar üretmeye devam etmiştir. Bunlardan bazıları bugün entelektüel parlaklığını yitirmiş olsa da, diğerleri hâlâ yazıldıkları günkü tazeliğini korumaktadır. Bu durum özellikle Marcel Mauss'un ünlü çalışması *The Gift* ([1925] 1969) ve Joseph Schumpeter'in iktisat sosyolojisi yazıları için geçerlidir. Weber'i şahsen tanıyan Schumpeter'e gelince, özellikle emperyalizm ve vergi devleti üzerine denemelerini ve gerçek başyapıtı *Capitalism, Socialism and Democracy* ([1942] 1975, [1918] 1990, [1919] 1990) [adlı eseri] tavsiye ediyo-

ruz. Schumpeter'in iktisada en önemli katkısının; girişimcilik kuramının, aynı zamanda sosyolojik bir yanı da vardır (örn., Knudsen ve Swedberg 2010 ve Granovetter'in bu konudaki yorumu).

İktisat sosyolojisi tartışmamızda şimdiye kadar sadece Avrupalı sosyologlardan bahsettik. Ancak bazı erken dönem Amerikalı sosyologlar; özellikle (doktorasını iktisat alanında yapan) C. H. Cooley akla geliyor; iktisat sosyolojisi alanında mükemmel çalışmalar ortaya koydular (bkz. örn. Cooley [1894] 1930, [1918] 1966). Yine de Amerikalı sosyologlar kendilerini sadece "sosyal" sorunlarla ilgileniyor olarak görmeye başladılar ki bu da tanımı gereği "iktisadi" sorunlardan farklıydı. Bu gelişme kısmen 1930'larda Talcott Parsons tarafından önerilen keskin işbölümünden kaynaklanıyordu. İlk akademik pozisyonları iktisat bölümlerinde (Amherst ve Harvard'da) olan Parsons, sosyolojiyi yalnızca "araç-amaç" zincirlerindeki değerlere ya da "amaçlara" odaklanan bir bilim olarak görmeye başlamış, iktisada ise verili olarak kabul edilen amaçlara ulaşmanın en verimli yollarını analiz etme görevi vermiştir (daha ayrıntılı bir açıklama için bkz. Granovetter 1990). 1950'lerde Parsons, öğrencisi Neil Smelser ile birlikte bu görüşü kısmen tersine çevirerek sosyolojiyi genişletmek ve bazı iktisadi sorunları ele almak için çaba gösterdi. Programatik çalışmaları, *Economy and Society* (1956) [adını taşıyordu].

O zamana kadar, diğer sosyal bilimlerdeki akademisyenler de ana akım iktisadın kendini izole etmekte çok ileri gittiğini düşünüyordu. Örneğin 1956'da birkaç genç Harvard iktisatçısı (genç bir sosyolog olan Francis X. Sutton'ın teşvikiyle) *The American Business Creed'i* (Sutton vd. 1956) yayınladı. 1950'lerde Karl Polanyi de bazı antropolog meslektaşlarını, iktisat kuramının sadece endüstri toplumlarına değil, aynı zamanda endüstri öncesi toplumlara da uygulanabilir olduğunu düşünen antropologlara karşı harekete geçirdi. Polanyi bu noktada *The Great Transformation* (1944) adlı kitabında piyasa toplumuna yönelttiği coşkulu saldırısıyla zaten tanınıyordu. Ancak Polanyi ve yardımcı editörlerinin iktisat antropolojisi için önemli olacak bir başka kitabı daha vardı: *Trade and Market in the Early Empires* (1957). Bu çalışma aslında, iktisadi antropolojideki biçimciler ve tözselciler olarak adlandırılan gruplar arasındaki uzun ve sert bir savaşın açılış vuruşu oldu. 1960'lardaki yoğun düşmanlık büyük ölçüde ortadan kalkmış olsa bile, bu savaş, hâlâ ara sıra alevlenmektedir (bkz. örn. Orlove 1986; modern iktisat antropolojisinin durumu için bkz. Carrier 2005).

İktisat sosyolojisinin en son canlanması 1980'lerin başında başladı. Her ne kadar birkaç iktisatçının, özellikle de Gary Becker'in, iktisat ile sosyoloji arasındaki eski işbölümünü yıkmaya yönelik girişimlerinin bu canlanma

ile bir ilgisi olsa da, bunu tam olarak neyin tetiklediği açık değildir. Her halükârda, o dönemde Harrison White, (1981) Arthur Stinchcombe (1983) ve James Coleman (1984) gibi bazı sosyologlar iktisat sosyolojisi alanında çalışmalar yapmaya başladı ve 1985 yılında Mark Granovetter "yeni iktisat sosyolojisinin" manifestosu olacak bir makale yayınladı: "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness" (bu kitap, Bölüm 2). Granovetter'in makalesi, iktisatçıların analizlerindeki en zayıf noktanın sosyal yapının ihmal edilmesi ve az çok yalıtılmış bireylere indirgenmesi olduğu inancından doğmuştur. Bu durumu düzeltmek için, Granovetter, sosyologların analizlerinde iktisadi eylemleri, süregelen kişilerarası ağlar olarak düşünülen sosyal yapıya "yerleştirmeleri" gerektiğini savundu.

Granovetter'in makalesi birçok sosyoloğun iktisat sosyolojisine ilgi duymasına ve daha önce Karl Polanyi tarafından vurgulanan "gömülülük" kavramının yeniden canlandırılmasına ilham verdi. 1985 yılında Amerikan Sosyoloji Derneği'nin yıllık toplantısında yaptığı bir sunumda Granovetter, şu anda ortaya çıkmakta olan ("yeni iktisat sosyolojisi" olarak adlandırdığı) iktisat sosyolojisi yaklaşımı ile daha önce, özellikle 1950'lerde Amerika Birleşik Devletleri'nde var olan iktisat sosyolojisi yaklaşımı (eski iktisat sosyolojisi) arasındaki önemli farklılıkları da vurguladı. Yeni versiyonun, eski versiyonun saygılı olduğu neoklasik iktisadı daha keskin bir şekilde eleştirdiğini; piyasa ve fiyat oluşumu gibi temel iktisadi konularla ilgilendiğini, eski iktisat sosyolojisinin ise dikkatinin çoğunu ekonomi ve dini alanın kesişimi gibi iktisadın sınırlarında yer alan konulara odakladığını öne sürdü (bkz. Granovetter 1990).

"Yeni iktisat sosyolojisi" artık birkaç on yıldır varlığını sürdürüyor ve çok sayıda makale ile kitaba ilham oldu. İlk yirmi yıldan fazla bir sürede neler başarıldığına dair bir örnek için okuyucu *The Handbook of Economic Sociology*'nin iki baskısına başvurabilir (Smelser ve Swedberg 1994, 2005). Kısaca, yeni iktisat sosyolojisinin sosyal ağ fikirleri, organizasyon teorisi ve kültür sosyolojisinden yararlanarak başladığı ve iki temel kuramsal kavramının "gömülülük" ve "iktisadi kurumların sosyal inşası" olduğu söylenebilir (örn., Swedberg 1997). Geçtiğimiz on yıl boyunca, [iktisat sosyolojisi] iş grupları, finans ve hukuk gibi kendi başına yeni konular da üretmeye başlamıştır (örneğin, Swedberg 2004).

Bahsedeceğimiz çalışmaların neredeyse tamamı Amerikalı sosyologlar tarafından yapılmış olsa da, Avrupalı sosyologların da 1980'lerden bu yana iktisat sosyolojisine bir dizi önemli katkıda bulunduklarını belirtmeliyiz. Niklas Luhmann (1927-1998), Pierre Bourdieu (1930-2002) ve Luc Boltanski gibi Avrupa'nın önde gelen sosyologlarından bazıları sıklıkla iktisadi konular

üzerine yazmıştır. Örneğin Luhmann, iktisadi analizine bir sistem perspektifi getirmeye çalışmış; Bourdieu, diğer konuların yanı sıra, "iktisadi alan" üzerine önemli bir programatik makale yazmış; Boltanski ise "gerekçelendirmenin" (ya da değerlere yapılan atıfların) kapitalist ideolojide oynadığı rol hakkında bir kuram geliştirmiştir (örn., Luhmann [1970] 1982, 1988; Bourdieu 2005a, 2005b; Boltanski ve Thevenot 2006, Boltanski ve Chiapello 2005). Ayrıca, piyasalar, miras, iktisatçılar ve çok daha fazlası üzerine birçok ilginç çalışma üreten genç nesil Avrupalı iktisat sosyologları da mevcuttur (örn., Aspers 2010; Beckert 2007; Callon 1998b; Knorr Cetina ve Bruegger 2002; Lebaron 2000; MacKenzie 2006; Preda 2009). Amerikan ve Fransız iktisat sosyolojisinin sistematik bir karşılaştırması Granovetter'de (2008) bulunabilir.[1]

Avrupa'da iktisat sosyolojisindeki gelişmelerle ilgili haberler için okuyucu *Economic Sociology: European Electronic Newsletter*'a (1999–) başvurabilir: Bu bülten, Avrupa'da iktisat sosyolojisi için önemli bir merkez haline gelen Almanya'nın Köln kentindeki Max Planck Institute for the Study of Societies tarafından yayınlanıyor (bkz. www.mpifg.de/index _en.asp).[2] İktisat sosyolojisi el kitapları, Philippe Steiner ve Francois Vatin tarafından Fransızca (2009) ve Jens Beckert ve Christoph Deutschmann tarafından Almanca (2009) olarak yayımlanmıştır. Beckert ayrıca Milan Zafirovski ile birlikte faydalı bir eser olan *International Encylopedia Economic Sociology*'nin (2006) editörlüğünü yapmıştır.

Amerika Birleşik Devletleri'nde, Harrison White'ın 1960'lardan itibaren Harvard Üniversitesi'nde geliştirilmesine yardımcı olduğu sosyal ağlar perspektifinin çok önemli olduğu açıktır. Mark Granovetter'in *Getting a Job* ([1974] 1995) adlı eseri ve Robert Eccles ve Michael Schwartz'ın bankacılık, endüstri ve daha genel olarak yönetim kurulu ilişkileri üzerine yaptıkları gibi bazı ilginç çalışmalar bu gelenekten ortaya çıkmıştır (Mintz ve Schwartz 1985; Eccles ve Crane 1988). Ağlar ayrıca rekabet, tüketim, uygulamaların firmalar arasında yayılması, sosyalizmden kapitalizme geçiş ve bir dizi başka konuyu incelemek için de kullanılmıştır (örn., Davis 1991; Burt 1992; Nohria ve Eccles 1992; Stark 1996; DiMaggio ve Louch 1998; Rauch ve Casella 2000; White 2002). Gömülülük kavramını daha fazla geliştirme girişimleri de sıklıkla ağ kuramından yararlanmıştır (örn., Uzzi, bu kitapta, Bölüm 12).

Çağdaş iktisat sosyologları, organizasyon kuramından yararlanarak bir dizi katkı daha yapabilmiştir. Örneğin, Alfred Chandler'ın yirminci yüzyı-

[1] Bu makale Fransızcadır; İngilizce versiyonu yazardan talep edilmesi halinde temin edilebilir.

[2] Bu ücretsiz haber bülteninin geçmiş sayılarına http://econsoc.mpifg.de/newsletter/newsletter_current.asp adresinden ulaşabilirsiniz.

lın başlarında dev şirketlerin ortaya çıkışına ilişkin kuramı, devletin rolü ve daha genel olarak kurumsal yapı gibi temel toplumsal faktörlerin yanı sıra önde gelen iktisadi aktörlerin bazı şirket biçimlerini mümkün kılan ve diğerlerini caydıran mevzuatı şekillendiren siyasi güç kullanma kabiliyetini göz ardı ettiği için eleştirilmiştir (örn., Fligstein 1985, 1990; Roy 1997). Hissedar değerinin son birkaç on yılda oynadığı rol de analiz edilmiştir (Fligstein 2001; Dobbin ve Zorn 2005; Fligstein ve Shin 2007). İktisatçılar, tek bir firmaya fazla odaklanmaları nedeniyle eleştirilmiştir, oysa ki firmalar bir organizasyonel alanın parçası olabilir, kaynak ihtiyaçları nedeniyle diğer firmalarla ilişkilere sahip olabilir ve sözde iş gruplarının bir parçası olabilirler. (örneğin, Burt 1983; DiMaggio 1986; Granovetter 2005). Toplumsal cinsiyetin örgütsel dünyada oynadığı rol de odak noktası olmuştur (örneğin, Kanter 1977; Biggart 1989; England ve Folbre 2005).

1980'lerde ortaya çıkan yeni iktisat sosyolojisinin birçok çalışmasında, sosyal ağlara yapılan vurgu, ekonomide kültürün kapsamlı bir şekilde hesaba katılmaması pahasına olmuştur. Bu durum, bir ölçüde Talcott Parsons'ın hantal ve soyut analiz türüne tepki olarak gelişmiştir (bkz. Granovetter 2008). Bunun yeni iktisat sosyolojisinde bir zayıflık teşkil ettiğine Sharon Zukin ve Paul DiMaggio (1990) ile Viviana Zelizer (1988) hızla işaret etmiştir. Krippner (2001), Granovetter'in 1985'teki katkısında sosyal ağlara yapılan vurgunun ne kadar tek taraflı olduğunu ve sadece kültürel faktörleri değil, aynı zamanda daha uzun vadeli ve daha makro düzeydeki kurumsal etkileri ve güç yapılarını da dışlayarak iktisat sosyolojisini yanlış yola soktuğunu ileri sürmüştür. Granovetter bu eleştiriye, makalesinin iktisadi eylem ve yapıların kritik bir yakın nedeni olarak sosyal ağların daha önceki ihmalini düzeltmeyi amaçladığını, ancak ağlara daha mikro veya makro faktörlerle ilişkili olarak nedensel ayrıcalık vermeyi veya iktisat sosyolojisi için kapsayıcı bir gündem oluşturmayı amaçlamadığını belirterek yanıt vermiştir. İkisi [Granovetter ve Krippner] ve diğerleri arasındaki [fikir] alışverişini Krippner ve diğerlerinde (2004) ve ayrıca "gömülülük" fikrinin iktisadi sosyolojiyi nasıl etkilediğine ilişkin incelemeyi de Krippner ve Alvarez'de (2007) görebilirsiniz.

Son yıllarda iktisat sosyolojisinin daha ekümenik* anlayışı doğrultusunda Zelizer (1983, 1985, 1994, 2005, 2010) hayat sigortası, para ve çocukların iktisadi değeri gibi birçok çalışma üretmiştir ve bu çalışmalar iktisat sosyolojisine kültürel bakış açısını getirmenin verimliliğini gösterir. Finansal piyasalar üzerine etnografik çalışmalarda uzmanlaşmış olan Mitchel Abolafia, (1998) piyasaların en iyi kültürel terimlerle anlaşılabileceğini sa-

* Ekümenik kavramı TDK sözlüğüne göre evrensel anlamına gelmektedir –çn.

vunmuştur. Her ne kadar bu konunun daha fazla geliştirilmesi gerekse de *Verstehen'in* ve anlam yapılarının daha genel olarak "iktisadi kurumların sosyal inşasında" çok önemli bir rol oynadığı, gömülülük yaklaşımının savunucuları tarafından uzun zamandır fark edilmiştir (Granovetter 1992; Swedberg 2006).

İKTİSAT SOSYOLOJİSİNİN TEMEL İLKELERİ

İktisat sosyolojisindeki merkezi gelenek zengindir ve Weber, Marx, Durkheim ve Simmel gibi klasik yazarlar da dahil olmak üzere pek çok farklı kaynağa dayanır. Yine de, hep birlikte yapısal iktisat sosyolojisi olarak adlandırılabilecek şeyi oluşturan temel keşfedici ilkelerin ortak bir çekirdeği vardır (özellikle Granovetter 2002'ye bakınız; ayrıca White 1992'ye bakınız). Bu ilkeler arasından aşağıdakileri öneriyoruz:

1. İktisadi eylem, sosyal eylemin bir biçimidir;
2. İktisadi eylem, sosyal olarak konumlandırılmıştır veya gömülüdür ve
3. İktisadi kurumlar sosyal yapılardır.

1. Sosyal Eylem Olarak İktisadi Eylem

Ekonomiyi tanımlamanın çeşitli yolları vardır, bunlardan bazıları iktisatta, diğerleri ise sosyolojide popülerdir. Örneğin Batı ekonomisi başlangıçta "servet analizi," daha sonra "politik ekonomi" ve yirminci yüzyılın başından beri de basitçe "iktisat" olarak biliniyordu (örneğin, Kirzner 1976). Tarih ilerledikçe, tanım giderek daha soyut hale gelmiş ve genel gelişme, servet *nesnelerine* odaklanmaktan, fayda maksimizasyonu ile ilgilenen *eylem* üzerine odaklanma şeklinde olmuştur. Bu durum, "katalaktik [takasla ilgili]" veya Avusturyalılar arasında piyasa mübadeleleri bilimi ya da Amerikalı kurumsalcı John Commons tarafından önerilen "işlemler" bilimi olarak iktisat gibi rakip tanımlar için de geçerlidir (Mises 1949; Commons 1934).

İktisat biliminden bir asır daha genç olan iktisat sosyolojisinde Durkheim, iktisadi olguları genel "sosyal olgular" kuramı açısından; Simmel, "sosyal formlar" açısından; Weber ise "sosyal eylem" ve "sosyal düzenler" açısından kavramsallaştırmıştır. Farklı etiketlere rağmen, Parsons'ın *The Structure of Social Action*'da (1937) belirttiği gibi, tüm bu tanımların ortak noktası sosyal eylem kavramıdır ve burada kullanacağımız öğe de budur. Weber'in ([1922] 1978, s. 4 ve 63-64) tanımını takip edeceğiz: *sosyal eylem,* aktörün bir anlam yüklediği ve diğer aktörlere de yönlendirdiği davranıştır; *iktisadi sosyal eylem,* fayda arzusu tarafından yönlendirilen sosyal eylemin özel bir durumunu oluşturur.

İktisat ve iktisat sosyolojisinin her ikisi de iktisadi eylemi temel bir kuramsal yapı taşı olarak kullanmalarına rağmen, önemli kuramsal farklılıklar vardır. Bunlardan biri, iktisadın kurgusal bir aktör olan *homo economicus* ile çalışması, sosyolojinin ise kendi etkileşimleri içinde gerçek insanları hareket noktası olarak almasıdır.[3] Bu, diğer unsurların yanı sıra, sosyologların aktörlerin bakış açısını alarak olayları nasıl gördüklerini ve daha genel olarak "durumun tanımının" ne olduğunu bulmaya çalıştıkları anlamına gelir. Dil, işaretler ve kültürün unsurları bu nedenle sosyolojik analizde önemli bir yere sahiptir.

Bunun bir sonucu, iktisat sosyolojisinin, günümüzde ortodoks iktisatta bulunan *araçsal-indirgemeci* görüşten ayrılmasıdır. Her ne kadar çıkarlar iktisadi faaliyetlerin her türlü açıklamasının merkezinde yer alsa da tamamen çıkar odaklı bir model kabul edilemez derecede çarpıktır. İlk olarak, iktisadi eylemler tipik olarak yalnızca kişisel çıkarlar tarafından belirlenmez. Güven, normlar ve güç iktisadi eylemleri etkiler ve böylece analistlerin açık fikirli bir şekilde yaklaşması gereken yollarla saf kişisel çıkarı dengeler. İkinci olarak, hiçbir iktisadi eylem soyut bir alanda gerçekleşmez; her zaman bireyin eylemlerini etkileyen ve saf kişisel çıkara müdahale eden daha geniş bir sosyal bağlam vardır. Bu daha geniş sosyal yapıların bireysel iktisadi eylemleri nasıl etkilediği, analistin özel durum için belirlemesi gereken bir şeydir.

İktisat, halihazırdaki dar görüşlü konumuna, yani iktisadi eylemin esasen faydayı maksimize etmeye yönelik rasyonel davranış olduğu ve diğer her şeyin "ekonomi dışı" eylem sayıldığı şeklindeki fikre nasıl ulaştı? Bu sorunun cevabını vermek zor, ancak cevabın çok eskilere dayandığı açık. Adam Smith'e göre *The Wealth of Nations*'da ([1776] 1976, s. 17) örneğin, insanların "...bir şeyi başka bir şeyle trampa, takas, mübadele etme eğilimi" olduğu aşikârdı. Smith, bu iktisadi eylem kavramını insan doğasının bir parçası olarak sundu. Öte yandan, sosyal etkiler genellikle iktisadi eylemi bozan bir unsur olarak görüldü. *The Wealth of Nations*'daki bir başka ünlü pasajda Smith şöyle der: "Aynı meslekten insanlar keyif ve eğlence için bile olsa nadiren bir araya gelirler, ancak sohbet halka karşı bir komplo ya da fiyatları yükseltmek için bazı entrikalarla sona erer" (s. 144).

---

[3] Bu bir basitleştirmeyi temsil etmektedir. Özellikle Alfred Schutz'un (1971) savunduğu gibi hem sosyoloji hem de iktisat gerçekliği analitik bir şekilde yeniden inşa etmek zorundadır ve bu nedenle insanların yapay versiyonlarını (kuklalarını) kullanır. Ancak (yine Schutz'a göre) sosyoloji, iktisadın aksine insanları araştırarak işe başlar ve daha sonra analize geçer. Dolayısıyla iktisat, iktisatçıların hayali iktisadi aktörlerin ne yaptığına dair versiyonu olarak nitelendirilebilir. Schutz'un iktisat eleştirisi için *Collected Papers*'ın 4. cildine, özellikle de "The Problem of Rationality in the Social World"e bakınız.

Albert O. Hirschman, (1977) *The Passions and the Interests* adlı kitabında, iktisadi eylemin rasyonel ve mantıklı davranışla eşanlamlı olduğu fikrinin Batı düşüncesinde yeni bir tarihsel ürün olduğuna işaret etmektedir. Ortaçağ Avrupa'sında "takas, trampa ve değişim" yıkıcı bir tutku olarak görülüyordu. Kapitalizmin doğuşuyla birlikte bazı düşünürler, çalışkanlık ve ticaretin önce feodal prenslerin yıkıcı güç ve ihtişam arzusunu dengeleyeceğini ve yavaş yavaş bunun yerini alacağını öngördüler. Montesquieu gibi düşünürler *tatlı ticaretin* (*doux commerce*) medenileştirici etkilerini övdüler. Endüstrileşme süreci çoğu toplumda hiç de "tatlı" (*doux*) olmadıysa da iktisadi eylemin bir şekilde diğer tüm insan davranışlarından farklı olduğu ve bu nedenle onlardan ayrı olarak da anlaşılabileceği fikri yerleşti. *Homo economicus*'un ne kadar kültürel bir üretim olduğu göz ardı edildi (örn., Mauss [1925] 1969, Bourdieu 2005a).

İktisat, iktisadi eylemin kendi kapalı dünyasını temsil ettiği varsayımından yardım almıştır. Ancak bu bakış açısı, özellikle iktisadın diğer sosyal bilimlerle asgari düzeyde temas halinde olduğu yirminci yüzyılın bu döneminde sağlıksız bir ölçüde abartılmıştır. İktisat sosyolojisi onay, statü, sosyallik ve güç arayışının iktisadi eylemden ayrı tutulamayacağını vurgular. Öncüleri arasında yer alan Durkheim, örneğin, salt iktisadi eylemin insanları birkaç dakikadan daha uzun süre birbirine bağlamakta başarısız olduğunu ve çoğu iktisadi etkileşimin gerçekte uzun süreli örüntülerin bir parçası olduğunu özellikle vurgulamıştır. *The Division of Labor in Society* (Durkheim [1893] 1984, s. 173) adlı eserinde, "toplumun tamamen işbölümüne dayandığı durumlarda bile, [toplumun] kendisini aralarında yalnızca dışsal ve geçici temasların kurulabileceği, yan yana dizilmiş sayısız atoma ayrıştırmayacağını" söyler. Bunun yerine, "Üyeler, mübadele eyleminin gerçekleştirildiği çok kısa anın çok ötesine uzanan bağlarla birbirlerine bağlıdırlar."

Macar iktisat tarihçisi Karl Polanyi, 1944 tarihli ünlü kitabı *The Great Transformation*'da ve daha sonra "tözselci" iktisat antropolojisine antropolojiye ilham kaynağı olan çalışmasında, (1957) mübadelenin ekonomi ile eşdeğer tutulabileceği fikrine çok eleştirel yaklaşmıştır. Tarih boyunca kaynakların da karşılıklılık ve yeniden dağıtım yoluyla tahsis edildiğini savunmuştur. Karşılıklılıkta genellikle akraba veya arkadaş grupları, yeniden dağıtımda ise devlet veya benzeri bir politik veya toplumsal otorite merkezi rol oynasa da karşılıklılık ve yeniden dağıtımın genel olarak iktisadi ilişkilerin bir parçası olduğu da doğrudur. Birbirleriyle etkileşim içinde olan işadamları karşılıklılık kalıpları geliştirebilir ve örneğin birçok işyerinde ücret artışlarının belirlenme biçimi, piyasa mübadelesinden çok yeniden dağıtım unsurları içerir. Polanyi'ye göre, kapitalizm iktisadi değerleri böylesine radikal

bir şekilde insan toplumunun en yüksek normu haline getirmeden önce, iktisadi eylemler siyasi ve dini faaliyetlere uygun bir şekilde "gömülü"ydü ve anti-otoriter bir sosyalizm aracılığıyla iktisadi eylemler uygun bir şekilde yeniden gömülebilirdi.

Bu ve benzeri konuların birçoğu Max Weber tarafından iktisat sosyolojisindeki en önemli teorik metni olan " Sociological Categories of Economic Action" ([1922] 1978, Bölüm 2) adlı eserinde de tartışılmıştır. Weber, standart iktisat teorisinin aksine; örneğin herhangi biri bir kişiye bağlılıktan dolayı bir şey yaptığında, duyguların sıklıkla iktisadi eylemin bir parçası olduğunu öne sürer. Weber, tüm normlar gibi iktisadi ve bunun da doğrudan duygularla bağlantılı olduğunu savunur. Aynı durum kurumların meşruiyeti, yani insanların iktisadi düzenlemeler de dahil olmak üzere bazı kurumsal düzenlemelerin uygun olduğuna dair hisleri için de geçerlidir. Bu nokta, sosyal teorisyen Jon Elster (1989, sosyal normların "güçlü duyguları tetikleyebildikleri için zihin üzerinde bir etkiye sahip olduklarını" savunur) tarafından daha sonraki çalışmalarda detaylandırılmıştır.

Weber aynı zamanda, iktisat teorisinde yer bulamayan ancak geleneksel iktisadi davranışın tarih boyunca oynadığı son derece önemli role de vurgu yapar.[4] Weber'e göre gelenekler dini yaptırımlarla ilişkilendirildiğinde, bir şeyleri değiştirmek neredeyse imkânsız hale gelir. Örneğin Hindu Hindistan'da bu durum yaşanırken, Batı gelenekten kopmak ve ekonomi de dahil olmak üzere toplumu metodik ve rasyonel dini davranışlar yoluyla yeniden şekillendirmek isteyen bir din biçimi – asketik [çileci] Protestanlık- üretmiştir. Weber, geleneksel davranışın günümüz toplumunda da büyük ölçüde mevcut olduğunu ve iktisadi eylem biçimlerinin çoğunun aslında kısmen geleneksel olduğunu belirtir.

Weber'e göre, iktisadi eylem her zaman bir güç unsuruna sahiptir. Bu güç unsuru iki şekilde ortaya çıkabilir: şiddet unsuru içeren *politik güç* ve iktisadi kaynakların kontrolü ile ilgili olan *iktisadi güç*. Weber'in görüşüne göre, her toplum (ekonomisi de dahil) eninde sonunda şiddete dayalıdır ve nihayetinde şiddet yoluyla varlığını sürdürür. Ancak bunun dışında, eğer şiddet bazı maddi faydalar elde etmek için kullanılıyorsa, barışçıl araçların kullanıldığı durumla karşılaştırıldığında, basitçe "iktisadi eylem"e gönderme yapan Weber'in "iktisadi yönelimli eylem" olarak adlandırdığı bir durumu oluşturur.

Dolayısıyla, iktisadi eylemin bir sosyal eylem biçimi olduğu fikri, iktisat teorisinde kullanılan iktisadi eylem kavramından birçok önemli noktada

---

[4] Ancak, Hodgson'da (1993) olduğu gibi, bazı yeni heterodoks "evrimci" iktisatta " alışkanlık" fikrine yapılan vurguyu karşılaştırın.

açıkça farklılık gösterir. Bu, iktisat teorisi ve iktisat sosyolojisinin bir dereceye kadar aynı epistemolojik arenada rekabet etmediği anlamına gelir. Ancak bu aynı zamanda iktisat sosyolojisinin birçok ampirik meseleyi ele almak için daha geniş bir donanıma sahip olduğu anlamına da geliyor. Ana akım iktisadın ulaştığı analitik basitlik ve matematiksel zarafete, iktisat sosyolojisi hiçbir zaman ulaşamayabilir. Öte yandan, ana akım iktisat bugün olduğu gibi indirgemeci bir iktisadi eylem kavramıyla çalıştığı sürece, birçok gerçek iktisadi durumda neler olduğunu açıklamakta her zaman büyük zorluklar yaşayacaktır.

2. Sosyal Olarak Konumlandırılmış veya Gömülü İktisadi Eylem

Metodolojik bireyciliğin iktisatta kullanılma şekli sosyolojik yaklaşıma doğrudan ters düşer: Bireyle başlar ve onun eylemlerinden yola çıkarak firmaları, sosyal kurumları ve diğer makro olguları inşa eder. Bu, çeşitli nedenlerden dolayı sosyolog için derinden sorunludur. Birincisi, birey asla yalıtılmış değildir, her zaman diğer bireyler ve gruplarla düzenli temas içindedir. İkincisi, Alfred Schutz'un (1971) belirttiği gibi, birey önceden belirlenmiş bir sosyal dünyaya doğar ve bu da birey ortaya çıktığında karmaşık bir sosyal yapının zaten var olduğu ve tarih boyunca geliştiği anlamına gelir. Üçüncüsü, sosyal yapılar da dahil olmak üzere sosyal olgular, yalnızca bireysel güdülere veya tercih sıralamalarına atıfta bulunularak açıklanamaz; sosyal bir dünya inşa etmek için salt psikolojiden daha fazlası gerekir. O halde, sosyoloji söz konusu olduğunda, metodolojik bireycilikten geriye kalan şudur: Gerçekte olup bitenleri yalnızca birey yorumlayabilir; gruplar ve kolektif olgular da bireylerin faaliyetleri ve olayları algılamaları ve tanımlamaları yoluyla ortaya çıkar.

Kısacası iktisadi eylem, yalıtılmış aktörler tarafından gerçekleştirilmek yerine, süregelen kişisel ilişki ağlarına "gömülüdür." "Ağ" ile bireyler veya gruplar arasında düzenli bir dizi teması veya sosyal bağlantıyı kastediyoruz. Bir ağ üyesi tarafından gerçekleştirilen eylem, diğer insanlarla etkileşim içinde ifade edildiği için gömülüdür. Ağ yaklaşımı, sadece yalıtılmış aktörlerin kavramsal tuzağından değil, aynı zamanda iktisadi olayların tek açıklaması olarak teknolojiye, mülkiyet yapısına veya kültüre işaret eden teorilerden de kaçınmaya yardımcı olur. Bunu, analisti nedensel süreçteki her bir adımı hesaba katmaya zorlayarak yapar; bu da her zaman tek faktörlü teorilerin gerçekliği açıklamak için çok basit olduğunu göstermesiyle sonuçlanır. Bu şekilde ilerlemek, tam olarak hangi sosyal mekanizmaların söz konusu olduğunu haritalandırmayı kolaylaştırır (Örneğin Hedstrom ve Swedberg 1998).

Sosyal gerçekliğin büyük karmaşıklığını aydınlatmaya yardımcı olan son dönem ağ çalışmaları arasında, Padgett ve Ansell'in (1993) on beşinci yüzyıl Floransa'sında Medici'lerin yükselişi ve David Stark'ın (1996) 1990'ların ortalarında Macaristan'da sosyalizmden kapitalizme geçiş üzerine yaptığı iki farklı çalışmayı sayabiliriz. Medici ailesinin analizi, iktidar ağlarının haritasının çıkarılmasıyla, çağdaşlarının ve birçok tarihçinin sahip olduğundan oldukça farklı bir resim elde edildiğini gösteriyor ve yazarlar "devlet inşasını anlamak için... resmi kurumların ve görünürde açık hedeflerin cilasının altına, insanların gerçek yaşamlarının ilişkisel alt katmanına kadar nüfuz etmek gerekir" sonucuna varıyor (Padgett ve Ansell 1993, s. 1310). David Stark'ın sosyalizm sonrası Macaristan'daki özelleştirme süreci üzerine yaptığı çalışmanın sonuçları da benzer bir yöne işaret ediyor (eleştirel bir tartışma için ayrıca bkz. King, Hanley ve Toth 2002). Her ne kadar 1990'ların başında ülkenin büyük firmalarının kamu mülkiyetinden özel mülkiyete geçtiği düşünülebilirse de özelleştirme sürecinin bir sonucu olarak, gerçeğin çok daha karmaşık olduğu ortaya çıkmıştır. Kamu ve özel mülkiyet arasındaki mevcut sınırlar, bireysel işletmeler arasındaki sınırlar gibi aslında bulanıktı. Mevcut mülkiyet biçimini haklı çıkarmak için bireyler tarafından ileri sürülen ideolojik gerekçeler bile çelişkili argümanların ilginç bir karışımını temsil ediyordu.

Ağlar kavramı ekonominin sosyolojik analizinde özellikle kullanışlıdır çünkü somut, ampirik gerçekliğe çok yakındır ve bu nedenle kullanımı ana akım ekonomi teorisinde, Yeni Kurumsal İktisatta ve bazı soyut sosyolojik analizlerde yaygın olan kavramsal hataları önler. Yeni Kurumsal İktisatta, sosyal kurumların ortaya çıkışı ve sürdürülmesi tipik olarak iddia edilen verimlilikleri ile açıklanır. Aksi halde çözümü zor sorunların görünüşte basit çözümleri nedeniyle popüler olan bu tür önermelerin, ilgili sosyal yapıyı ciddi bir şekilde haritası çıkarılmaya başlanır başlanmaz giderek yetersiz göründüğünü iddia edeceğiz.

"Gömülülük" terimi sistematik olarak ilk kez Karl Polanyi tarafından kullanıldı. Ancak onun kullanımında bazı ciddi sınırlamalar bulunur. Polanyi, endüstri öncesi toplumlarda ekonominin, Batı toplumunda olduğu gibi kendi başına ayrı bir alan oluşturmadığını, sosyal, dini ve siyasi kurumların içine "gömülü" olduğunu savundu. Bu aynı zamanda ticaret, para ve piyasa gibi olguların zorunlu olarak yalnızca kâr elde etmekten başka güdüler tarafından yönlendirildiği anlamına geliyordu. Bu, ilkel toplumlarda iktisadi yaşam, bunun yerine ya "karşılıklılık" ya da "yeniden dağıtım" tarafından yönetiliyordu. Piyasa mekanizmasının iktisadi yaşama hükmetmesine izin verilmiyor, fiyatı talep ve arz değil, gelenek ya da politik otoriteler belirli-

yordu. Öte yandan modern toplumlarda, özellikle on dokuzuncu yüzyılda, tüm iktisadi yaşamı belirleyen tam olarak "fiyat oluşturan piyasa" oldu. Bu toplumlarda yeni bir mantık hüküm sürüyordu ve bu mantığa göre iktisadi eylem topluma "gömülü" olamazdı. Polanyi'nin (1957, s. 43 ve 68) ifade ettiği gibi, bu tür toplumlarda ekonomi, "piyasa fiyatları tarafından yönetilir, piyasa fiyatlarından başka bir şey değildir" ve "insanlar maksimum para kazancı elde edecek şekilde davranırlar." Kısacası, Endüstri Devrimi sonunda tam da geleneksel iktisat teorisinde öngörülen türde bir toplum yaratmıştı.

Ancak Polanyi'nin tartıştığı toplum türlerine bir ağ perspektifi uygular ve sosyal yapılarına dikkatlice bakarsak, "gömülülük" düzeyinin hem endüstriyel hem de endüstri öncesi toplumlarda önemli ölçüde değiştiğini hemen görürüz. İnsanların en kapitalist toplumlarda olduğu gibi para kazanma konusunda takıntılı olduğu endüstri öncesi toplumlar da vardır. Örneğin Avustralya'nın kuzeyindeki Melanezya bölgesindeki bazı kabilelerde durum böyledir (bkz., örn., Pospisil 1963). Ancak kapitalist toplumlara baktığımızda, iktisadi eylemin Polanyi'nin düşündüğü gibi ille de "ayrıştırılmış" olmadığını görürüz. Aksine, iktisadi eylemler farklı bir şekilde gömülüdür. Kısacası ağ analizi, geleneksel olarak Polanyi'nin özselci teorisiyle ilişkilendirilen birçok sorunun ele alınmasına yardımcı olabilir.[5]

"Ağ" terimini kullanmakla, Weberci teori, sembolik etkileşim ya da basitçe toplumun sosyal gruplardan oluştuğu iddiası gibi iktisat sosyolojisindeki diğer yorumlar üzerinde emperyalist bir iddia dayatmak istemiyoruz. Aksine iddiamız, sosyolojide hangi perspektif benimsenmiş olursa olsun, bireylerin ve grupların gerçek, somut etkileşimlerine bakmanın kesinlikle temel olduğudur. Analiz, doğrulama arzusuyla değil, keşfetme arzusuyla yönlendirilmelidir. Örneğin Michael Burawoy'un neo-Marksist *Manufacturing Consent* (1979) adlı kitabında, yazarın bir ağ analisti olmamasına rağmen, Chicago'daki bir üretim tesisindeki çalışmanın mükemmel bir "ağ" analizini buluruz. Kendisi de fabrikada çalışan Burawoy, işçilerin monotonluk ve can sıkıntısından kaçınmak için çeşitli şekillerde kendi aralarında rekabet etmeye çalıştıklarını tespit etmiştir. İşçileri uzun çalışma saatleri boyunca ayakta tutan şey bu "anlaşmalı" oyundu ve diğer işçilerle de bu oyun üzerinden ilişki kuruyorlardı.

---

[5] Ancak Polanyi'nin karmaşık konumunu aşırı basitleştiriyoruz. Polanyi birçok yerde on dokuzuncu yüzyılın "kendi kendini düzenleyen piyasa"nın hâkim olduğu tamamen yeni bir toplum tipine yol açtığını savunsa da, aynı zamanda toplumun böyle korkunç bir sonucu önlemek için derhal müdahale etmesi gerektiği için böyle bir durumun ideolojik bir kurgu ya da retorik bir araç dışında hiçbir zaman gerçekten mümkün olmadığını belirten (ilki ile uyumsuz) bir argümanı da ileri sürer. Her iki görüş de ilk önemli eseri olan *The Great Transformation*'da (1944) bulunabilir.

Gömülülük yaklaşımının iktisadi gerçekliğin sosyolojik bir perspektiften analiz edilmesine nasıl yardımcı olabileceğine dair bir başka örnek olarak, genellikle bireyci terimlerle ifade edildiği için girişimcilik örneğinden bahsedeceğiz. Ancak girişimciliğin çoğu biçimi, tek bir kahraman aktörün faaliyetlerinden ziyade firmalar ve etkileşim etrafında odaklanır (bkz. örn., Swedberg 2000). Aslında, Schumpeter'in (1934) girişimciliğin en iyi kaynakların yeni bir *kombinasyonu* olarak anlaşılabileceği yönündeki sezgisi bu bağlamda faydalı bir öneriyi temsil etmektedir. Örneğin Ronald Burt, (1992) girişimciliğin, bir iş insanının birbirine ihtiyaç duyan iki farklı grup, örneğin bir grup satıcı ve bir grup alıcı arasında bağlantı kurmayı veya aracılık etmeyi başardığında ortaya çıktığını öne sürmüştür. Yine ağ perspektifinden hareket eden Mark Granovetter (1995), anavatanlarında çok da iyi girişimci olmayan bazı kişilerin başka bir ülkeye gidip yaşadıklarında bu açıdan dönüşebileceklerini göstermiştir. Bunun sosyolojik açıklaması, kişinin kendi ülkesinde işinin kârlı olması halinde akrabalarına iş vermesinin beklenmesidir. Yeni ülkede ise böyle bir engel yoktur ya da o kadar kolay uygulanabilir değildir ve bu da iş insanının girişimcilik becerilerini daha özgürce geliştirmesini mümkün kılar.

Ağ analizinin sadece geleneksel olarak sosyolojiyi ilgilendiren konulara değil, aynı zamanda güven yönetimi ve suiistimal gibi iktisat teorisini de ilgilendiren konulara uygulanabileceğini vurguluyoruz. Bu iki özel konunun tartışılması için okuyucu Mark Granovetter'in "İktisadi Eylem ve Sosyal Yapı" (bu çalışmanın 2. Bölümü) adlı makaledeki tartışmaya yönlendiriyoruz. Üstelik, neoklasik teorinin merkezinde yer alan fiyat oluşumu meselesi de ağ yaklaşımıyla aydınlatılabilir. Polanyi, endüstri öncesi toplumlarda fiyatların öncelikle gelenek (iktisadi yaşamın temel ilkesinin "karşılıklılık" olduğu yerlerde) veya düzen (yönlendirici ilkenin "yeniden dağıtım" olduğu yerlerde) tarafından belirlendiğini iddia etmişti. Marshall Sahlins daha sonra, özellikle *Stone Age Economics*'de, Polanyi'nin savını desteklemeye çalışmıştır. Sahlins (1974, s. 277-314) bu çalışmasında, endüstri öncesi toplumlarda değişim oranlarının arz ve talep yoluyla belirlenmediğini ayrıntılı bir şekilde savunur. Bunun yerine, belirli bir oran belirlenir ve bu oran, büyük önem taşıyan bir olay meydana gelmedikçe korunur; [böyle bir olay meydana gelirse de] yeni bir oranın belirlenmesine neden olur.

Ancak Sahlins'in analizi, ağ perspektifinden yeniden yorumlanabilir. Daha yakından incelendiğinde, Sahlins'in talep ve arzın değişim oranı üzerinde hiçbir etkisi olmadığını göstermekte hiç de başarılı olmadığı anlaşılır. Gösterdiği şey sadece fiyatların "yapışkan" olduğu, yani sadece talep ve arzdaki büyük değişimlere tepki verdiğidir. "Yapışkanlığın" nedeni de iktisadi

ilişkilerin, saf iktisadi güçleri sınırlayan ağlar içine gömülü olmasıdır. Çıkardığımız temel sonuç, Sahlins'in gösterdiği gibi fiyatlar üzerinde arz-talep etkisinin olmaması değil, endüstri öncesi toplumlarda fiyatların esasen toplumsal etki ve arz-talep *karışımı* yoluyla belirlendiğidir. Fernand Braudel de *Civilization and Capitalism* adlı eserinde piyasalar üzerine yaptığı ustaca analizde benzer bir sonuca varmıştır. Braudel burada, Polanyi'nin, endüstri öncesi toplumda arz ve talebin hiçbir rol oynamadığını, endüstri toplumunda ise fiyatın tek başına belirlendiğini ileri sürerken açıkça hatalı olduğunu söylüyor. Braudel'in (1985) ifadesiyle, "Bir mübadele biçimini iktisadi, diğerini sosyal olarak adlandırmak çok kolaydır. Gerçek hayatta bütün türler [mübadele biçimleri] hem iktisadi hem de sosyaldir" (s. 227).

Braudel'in çağdaş kapitalist toplumlarda fiyatların sosyal güçlerin yanı sıra iktisadi güçler tarafından da belirlendiği yönündeki görüşü, makro iktisatçı Arthur Okun'un *Prices and Quantities* adlı kitabında da yer alır. Okun, ürün piyasalarında fiyatların nasıl oluştuğuna dair iki modeli tartışır: "Açık artırma piyasası fiyatları" ve "müşteri piyasası fiyatları". Bunlardan ilki, yalnızca talep ve arz tarafından şekillendirilmeleri ve dolayısıyla sürekli piyasa takası klasik paradigmasına uymaları ile karakterize edilir. Okun, bu durumun, tarım ve madencilik ürünleri gibi bazı homojen ürünler için tipik olduğu belirtir. Ancak daha yaygın olanı, "müşteri piyasası fiyatları" veya alıcı ile satıcı arasındaki sosyal ilişkinin, olağan talep ve arz güçleriyle birlikte fiyatı etkilediği fiyatlardır. "Müşteriler tedarikçilerine bağlı kalarak alışveriş maliyetlerinden kaçınırlar, tıpkı işçilerin işverenlerine bağlı kalarak iş arama maliyetlerinden kaçınmaları gibi" (Okun 1981, s. 142). Belirli bir fiyatın oluşmasında hangi koşullar altında sosyal güçlerin ya da arz-talep güçlerinin baskın olduğu somut araştırmalarla ortaya konulabilecek bir konudur. Mark Granovetter, *Journal of Economic Perspectives* dergisindeki makalesinde, (bu kitapta 3.Bölüm) sosyal yapının fiyatları, salt iktisat teorisinin öngörmediği şekillerde etkileyebileceği bir dizi yol ortaya koyuyor.

Ancak bu konudan ayrılmadan önce, son on yılda giderek artan sayıda iktisatçının sosyal ağların iktisadi sonuçlar üzerindeki etkisiyle ilgilenmeye başladığını belirtmeliyiz. Bu araştırma akımının mükemmel bir özeti Matthew Jackson'ın *Social and Economic Networks* (2008) adlı kitabında sunulmaktadır.

3. İktisadi Kurumların Sosyal İnşası

İktisat sosyolojisinin esas olarak mikro iktisadi olaylarla ilgilendiği izlenimini vermek istemiyoruz; bu bizim indirgemeciliğe karşı argümanlarımızla tutarsız olurdu. Aksine, iktisat sosyolojisi, Marx, Weber ve Schumpeter'in ka-

pitalizm üzerine anıtsal eserlerinin de gösterdiği gibi, uzun bir geniş ölçekli analiz geleneğine sahiptir. İktisatçılar son zamanlarda kurumlara bakmaya başladılar ve özellikle Yeni Kurumsal İktisatta (örneğin, Furubotn ve Richter 2005; Menard ve Shirley 2008) analizlerine entegre etmeye çalıştılar. İktisat sosyolojisi açısından bakıldığında, ana akım iktisadın (daha önceki kurumsalcılığa son derece düşmanca yaklaştıktan sonra) artık kurumları analiz etmeye çalışması elbette memnuniyet vericidir ve bu iktisatçılar ile sosyologlar arasında bir diyaloğun mümkün olduğu bir alanı teşkil etmektedir. Ancak iktisatçılar kurumların analizini ana akım iktisada entegre etmekte ne kadar başarılı olmuşlardır? İktisatçıların sosyal kurumlara ilişkin analizleri ne kadar "sosyal"? İktisat sosyologlarının kurumları analiz etmeye yönelik eşdeğer çabalarıyla nasıl kıyaslanabilirler?

Yeni Kurumsal İktisadın tarihini anlatan Oliver Williamson'a göre, (1975, s. 1-19; 1985, s. 15-42) kurumlara olan ilgi İkinci Dünya Savaşı'ndan hemen sonra iktisatçılar arasında tam anlamıyla dibe vurmuştur. Coase, Alchian, Arrow ve Chandler gibi akademisyenlerin mülkiyet hakları, sosyal maliyetler, bilgi maliyetleri ve iş organizasyonu üzerine çalışmalarıyla 1960'ların başında işler değişmeye başlamıştır. 1970'lerin ortalarında Yeni Kurumsal İktisatta bir "kritik kütleye" ulaşılmıştı ve bu tarihten sonra büyüme katlanarak devam etti.

Tamamı Yeni Kurumsal İktisat olarak adlandırılan akıma uymayan iktisatçıların kurumlar üzerine yaptığı temel çalışmalar arasında Williamson'ın ufuk açıcı eseri *Markets and Hierarchies* (1975), Kenneth Arrow'un *The Limits of Organization* (1974), Richard Nelson ve Sidney Winter'ın *An Evolutionary Theory of Economic Change* (1982), Douglass North'un *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (1990) ve Avner Greif'in *Institutions and the Path to the Modern Economy* (2006; ayrıca bkz. North ve Thomas 1973; North 2005) [adlı eserleri] yer alır.

Tüm bu çalışmaların ortak noktası, ana akım iktisadın kurumlarla ilgilenmesi gerektiği ancak bunu yapmadığı inancıdır. "İktisat tarihçisinin bakış açısından [ana akım iktisattaki] bu neoklasik formülasyon, tüm ilginç soruları sorar gibi görünüyor. İlgili olduğu dünya, kurumların var olmadığı ve tüm değişimin mükemmel işleyen piyasalar aracılığıyla gerçekleştiği sürtünmesiz bir dünyadır" (North 1981, s. 5).

Ancak Yeni Kurumsal İktisat içinde faaliyet gösteren akademisyenler yine de doğrudan neoklasik iktisat temeline dayanıyor. Yukarıdaki alıntıda North'un, neoklasik iktisadın yalnızca tüm ilginç soruları sorar gibi "göründüğünü" söylediğine dikkat edin. North şöyle devam ediyor: "Kısacası, bilgi edinme maliyetleri, belirsizlik ve işlem maliyetleri [neoklasik iktisatta] yok-

tur. Ancak tam da bu yokluk nedeniyle, neoklasik formül, yararlı bir yapı ve değişim teorisi geliştirmek için araştırılması gereken temel varsayımları açıkça ortaya koyar" (North 1981, s. 5). Williamson (1975, s. 1), Veblen gibi "eski" kurumsalcıların (ki onları ilgisiz ve sofistike olmayan kişiler olarak tasvir eder) aksine, "yeni" kurumsalcıların "yaptıklarını geleneksel [iktisadi] analizin yerini almaktan ziyade onu tamamlayıcı olarak gördüklerini" söylerken esasen aynı fikri ifade eder.

Yeni kurumsalcılar biraz heterojen bir iktisatçılar topluluğunu temsil etmektedir. Williamson'a göre, (1985, s. 1 ve 17) "işlem maliyetlerinden tasarruf etmek", "kapitalizmin iktisadi kurumlarını" araştırmanın anahtarıdır. Andrew Schotter'in *The Economic Theory of Social Institutions* (1981) adlı eserinde ise temel yaklaşım oyun teorisidir ve kurumlar esasen "sosyal koordinasyon oyunlarını" çözmenin, yani bireysel rasyonel eylemlerin irrasyonel kolektif sonuçlar doğurmasını önlemenin yolları olarak görülür. Bununla birlikte, oyun teorisinin, kurumları başka perspektiflerden, örneğin evrimsel bir perspektiften analiz etmek için de kullanılabileceğini eklemek gerekir (örn., Bowles 2004). Daha yakın zamanlarda iktisatçılar, kurumsal tasarım olarak adlandırılan iktisat teorisi yardımıyla toplumda yeni kurumların nasıl inşa edilebileceğini de tartışmaya başlamışlardır (örn., Merton 1995, Myerson 2006).

İktisatçıların kurumları nasıl gördüğüne dair bir başka versiyon, Douglass North'un çalışmalarında bulunabilir (örneğin, North ve Thomas 1973; North 1981, 1990, 2005; Denzau ve North 1994). North ve Thomas'a göre, (1973, s. 1) "verimli iktisadi organizasyon büyümenin anahtarıdır; Batı Avrupa'da etkin bir iktisadi organizasyonun geliştirilmesi Batı'nın yükselişini açıklar. Etkin organizasyon, bireysel iktisadi çabayı, özel getiri oranını sosyal getiri oranına yaklaştıran faaliyetlere yönlendirmek için teşvik yaratan kurumsal düzenlemelerin ve mülkiyet haklarının oluşturulmasını gerektirir."

North ve Thomas'ın argümanının merkezinde, çoğu iktisatçı için olduğu gibi, verimlilik kavramı yer alır. Kurumların, piyasa başarısızlıklarına karşı etkin çözümler olarak ortaya çıkma eğiliminde olduğu savunulur (örn., Bates 1994). Bir diğer ortak özellik de, ekonominin büyük bir kısmının rasyonel seçim yardımıyla (ve sosyal yapı göz ardı edilerek) mükemmel bir şekilde analiz edilebilmesine rağmen, kurumları hesaba katmanız gereken birkaç durum olduğu ve ancak burada "sosyal" bir analize ihtiyaç duyulduğu varsayımıdır.

Bu tarz bir tartışmanın sadece yüzeysel olarak sosyal olan bir analiz tipine yol açtığını vurgulamak gerekir. Son olarak, endişe verici bir gerçek de var; iktisatçılar kurumları analiz ederken, aktörlerin ***kendi görüşlerine göre***

nasıl ve neden yaptıklarını hesaba katma ihtiyacı hissetmiyorlar. Bu bilginin, davranışçı olan ve aktörlerin "açıklanmış tercihlerinin" yardımıyla neler olup bittiğini kendi başlarına çözebileceklerinden emin olan iktisatçılarla hiçbir ilgisi yoktur. Bu iki sınırlama, -sosyal yapıya ve bireylerin inançlarına olan ilgisizlik- Yeni Kurumsal İktisadı en iyi şekilde iktisatçıların ekonomide olup bitenler hakkında ne düşündüğünün bilimi olarak en iyi şekilde nitelendirilebilecek bir analiz türüne dönüştürür.[6]

Sosyologlar için, kurumların piyasa başarısızlıklarına karşı etkin çözümleri temsil ettiği varsayımında bulunmak, tarihsel ve ampirik kanıtların göz ardı edilme eğiliminde olduğu ve katı bir işlevselciliğin genellikle analize bilgi sağladığı anlamına gelir (örn., Granovetter 1985; Oberschall ve Leifer 1986 ile karşılaştırın). Andrew Schotter'in (1981, s. 1-2; vurgu eklenmiştir) gerçek tarih yerine varsayımsal tarih için beyan ettiği tercihi göz önünde bulundurun: "Sosyal bilimcilerin karşılaştığı sorun, gördüğümüz kurumun gelişmesi için *var olması gereken* evrimsel sorunu çıkarsamaktır."

Ancak bu geniş gelenekteki bazı çalışmalar tarihsel dizilere katılır. Örneğin, resmi olarak bir işletme tarihçisi olan Alfred Chandler, Yeni Kurumsal İktisadın argümanlarına benzer argümanlar ileri sürer. Büyük Amerikan şirketlerinin ortaya çıkışına ilişkin yenilikçi çalışması, yine de bu ortaya çıkış gibi önemli gelişmelerin bir soruna çözüm olması gerektiğini varsayan işlevselci bir eğilimden mustariptir. Dolayısıyla, profesyonel yönetimin artan hâkimiyetinin ve şirketlerin çok bölümlü yapıyı benimsemesinin, teknolojinin ilerlemesine ve yirminci yüzyılın başlarında ulusal bir pazarın ortaya çıkmasına etkili bir yanıt olduğunu savunur. Bu yeni koşullar altında satılabilecek yeni ve büyük hacimli malları yönetmek için profesyonel yönetime ihtiyaç vardı ve bu da piyasanın "görünmez elinin" yerini eğitimli yöneticilerin "görünür elinin" alması anlamına geliyordu. Şirket büyüklüğünde ortaya çıkan artış, en iyi şekilde çok bölümlü yapının gerektirdiği âdemi merkeziyetçilik benimsenerek yönetilebilirdi.

Birçok sosyolog, iktisadi kurumların yükselişini analiz etme yöntemi de dahil olmak üzere Chandler'ın analizine karşı çıkmıştır (örn., Roy 1990). Chandler'ın hatası esasen, bir sürecin sonucunu, sürecin neden başladığını açıklamak için kullanmasıdır. Bu özel durumda, daha somut olarak, yirminci yüzyılın başlarında büyük şirketlerin yükselişi ve varlığı, bir işlevi yerine getirdiğinin, yani yeni teknolojilere ve ulusal pazara çok iyi uyum sağladığının bir kanıtı olarak görülür. Chandler, Amerikan ekonomisinin, piyasaların

[6] Ancak North'un daha sonraki çalışmalarında, aktörlerin "inanç sistemlerinin" iktisadi sonuçlar için merkezi bir öneme sahip olduğunu savunarak, bu önceki görüşünden dramatik bir şekilde saptığını not edelim (North 1990, 2005).

yerel olduğu ve teknolojinin çok daha az karmaşık olduğu daha önceki bir durumu uyacak şekilde yapılandırılmış bir şirket türüne sahipliğinin devam etmesinin verimsiz olacağını savunur. Ancak bu verimli çözümlerin neden ve nasıl ortaya çıktığına dair ikna edici argümanlar çok az ve bu da Chandler'ın iddiasına zarar veriyor çünkü pek çok iktisadi sonuç hiç de verimli değil, dolayısıyla verimli sonuçların otomatik olarak ortaya çıkacağını varsaymak pek mümkün değildir.

İşlevselcilik sadece alternatif sonuçların veya karşı olguların rolünü değil, aynı zamanda tarihteki hataların rolünü de hafife alır. Bu eğilimin ilginç bir istisnası Douglass North'un çalışmalarında bulunabilir. North, iktisadi olayların sadece "tahsis etkinliği" açısından değil, aynı zamanda deneme yanılma yönteminin önemli bir rol oynadığı "uyum etkinliği" açısından da analiz edilmesi gerektiğini savunur (North 1990, s. 80). Hatta bir noktada North (1993, s. 252) "verimsiz... kurumlar istisna değil kuraldır" demektedir. North, örneğin Bernard Bailyn'in (1979) yaptığı gibi, hataların iktisadi sürecin doğal bir parçası olduğunu hiçbir zaman ifade etmese de en azından analizinde hatalara bir yer vermektedir.

İktisadi kurumlar üzerine yapılan birçok iyi sosyolojik çalışmaya rağmen, iktisadi kurumların sosyolojik bir teorisinin geliştirilmesine nispeten az ilgi gösterilmiştir. Ancak bazılarının iktisadi kurumların "sosyal yapılar" olarak kavramsallaştırılabileceğini savunmak için oldukça sürekli bir girişim vardır. Örneğin Fransa'da Pierre Bourdieu'nün *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* dergisinin 1985 yılındaki bir sayısı "ekonominin toplumsal inşası"na ayrılmıştır. Marie-France Garcia- Parpet, (2007) *"The Social Construction of a Perfect Market"* başlıklı önemli makalesinde, çilek alıcı ve satıcılarının bu amaçla özel olarak inşa edilmiş bir binada elektronik ekran aracılığıyla birbirleriyle pazarlık yaptıkları çok modern bir durumu anlatır. Binanın bir bölümünde çilekler sergileniyor; bir diğerinde satıcılar oturup ekranı izliyor, bir üçüncüsünde ise alıcıları aynı ekran aracılığıyla satıcılarla etkileşim halinde buluyoruz. Neoklasik piyasa görüşünün bundan daha iyi bir örneği olabilir mi? diye soruyor yazar.

Ancak bu piyasanın ortaya çıkış şekline baktığımızda, Garcia-Parpet soruya, ne bir "görünmez el" ne de süreci yönlendiren işlevsel bir ihtiyaç buluruz cevabını verir. Bilgisayarlı piyasa, bazı çilek üreticileri ile dağıtıcılar arasındaki keskin bir çıkar mücadelesinin sonucudur. Birkaç yıl önce üreticiler, kendilerine göre dağıtıcıların lehine olan geleneksel, "verimsiz" çilek satış yöntemini yıkmak için güçlerini toplamışlardı. İktisat teorisi eğitimi almış ve üreticileri desteklemek için kendi nedenleri olan yerel bir yönetici ile birlikte yeni bilgisayarlı piyasa organize edildi.

Yazar, bu yeni piyasa türünün ancak üreticiler ve dağıtıcılar arasındaki mevcut çıkar dengesi aşağı yukarı aynı kaldığı sürece devam edeceğini de ekliyor. Dolayısıyla, bu tarihsel sıralamayı ve güç mücadelesini anlamayan bir analist, yanlışlıkla bu düzenlemenin çilek pazarlamanın en verimli yolu olduğu için geliştiğini iddia edebilir ve bunu Yeni Kurumsal İktisat gibi bir teorinin bir başka "kanıtı" olarak alabilir.

Garcia-Parpet'in belirli koşullar altında iktisadi fikirlerin mevcut gerçekliğe -bu durumda [yukarıda sözü edilen çilek piyasası] özel olarak inşa edilmiş bir binada bulunan yeni bir piyasa türüne- dönüştürülebileceği fikri, iktisat teorisinin modern dünyada oynadığı rolü analiz etmenin popüler bir yolu haline geldi ve buna performativite [edimsellik] teorisi adı verildi (bkz. örn., MacKenzie, Muniesa ve Siu 2007). İlk kuramcısı, Bruno Latour'un öncülük ettiği yeni bilim sosyolojisi türünden esinlenen Michel Callon'dur (örn., Callon 1998a; Callon, Millo ve Muniesa 2007). Bazılarına göre bu türdeki en başarılı çalışma, Chicago Board Options Exchange'in analizidir ve Donald MacKenzie ile Yuval Millo tarafından bir opsiyon değerleme teorisinin, uygulamayı kendi imajına göre nasıl şekillendirdiği analiz edilmiştir (bu çalışmanın 14. Bölümü).

Ekonomide "sosyal inşa" fikrini daha da detaylandırma girişimi, Mark Granovetter (1992; Granovetter ve McGuire 1998; Granovetter 2002) tarafından yapılmıştır ve bu, üç fikirden faydalanır: Bilgi sosyolojisinden "gerçekliğin sosyal inşası" kavramı; ekonomiden patikaya bağımlı diziler fikri; ve sosyal ağlar kavramı. Bu makalelerin sonuncusunda Granovetter, mikro düzeydeki eylemleri makro düzeydeki örüntülerle ilişkilendirmeye de çalışır.

Peter Berger ve Thomas Luckmann, The Social Construction of Reality (1966) adlı eserlerinde (Max Weber ve Alfred Schutz'dan esinlenerek) kurumların ilk bakışta göründükleri gibi nesnel, "dışsal" gerçeklikler olmadıklarını savunurlar. Bunun yerine, genellikle yavaş, sosyal bir yaratımın sonucudurlar; bir şeyi yapmanın bir yolu "sertleşir" ve "yoğunlaşır" ve sonunda "işlerin yapılma şekli" haline gelir. Bir kurum nihayet var olduğunda, insanlar eylemlerini onaylanmış bir dizi faaliyete yönlendirir, örüntüyü zamanın dışında var olan bir şey olarak kabul eder ve bu işlerin başka türlü olamayacağını hissederler. Ancak kurumların dışsal ve nesnel algısı, toplumun üyelerine uyguladığı bir tür şaşırtmacadır ve Berger ve Luckmann (1966, s. 54-55) çalışmaları boyunca "bir kurumun üretildiği tarihsel süreç anlaşılmadan onu yeterince anlamanın mümkün olmadığını" vurgular.

Kurumlara yönelik benzer bir yaklaşım teknoloji ekonomisinde de geliştirilmiştir. Burada "patikaya bağımlı gelişme" terimi Paul David (1986) ve Brian Arthur'un (1989) isimleriyle ve daha genel olarak fizik ve ekonomide

karmaşıklık analizinin ortaya çıkışıyla ilişkilendirilir (örn., Waldrop 1992). David ve Arthur, alternatif teknolojik gelişmelere ve standartlara atıfta bulunarak, en verimli çözümün her zaman kazanmadığını gösterir; şans unsuru genellikle bir sürecin erken bir aşamasında devreye girerek sürecin seyrini değiştirir. Çarpıcı bir örnek, Paul David (1986) tarafından anlatılan daktilo klavyesinin gelişimidir. David, daktilo tarihinin başlarında, harfleri sol üst satırda Q-W-E-R-T-Y okunacak şekilde düzenlemenin teknik açıdan mantıklı olduğunu savunur. Ancak daktilo teknolojisi sonunda değişti, ancak o zamana kadar şirketler çoktan QWERTY makineleri satın almış ve sekreterler QWERTY klavye ile yazmayı öğrenmişti. Daha verimli bir klavyeye geçmek en azından kısa vadede verimsiz hale gelmişti ve görünüşe göre hâlâ da verimsiz. Kısacası QWERTY "kilitlenmişti."[7]

Granovetter, iktisadi kurumların, toplum, yönetim, piyasa ve teknolojinin önceki tarihsel gelişimi tarafından verilen kısıtlamaların arka planında yürütülen sosyal ağlar aracılığıyla kaynakların harekete geçirilerek inşa edildiğini savunarak, patikaya bağımlı gelişim fikrini örgütsel ve kurumsal formlara genelleştirir. Granovetter ve McGuire, (1998) "endüstrinin sosyal inşasının" örneklendiğini ileri sürdükleri bir vaka çalışmasında, Amerikan elektrik hizmetleri endüstrisinin kökenlerini tartışır. 1880'lerde, endüstrinin geniş alanlar için merkezi istasyonlarda enerji üreten yatırımcılara ait kamu hizmeti şirketlerinin mevcut şeklini alacağı hiçbir şekilde açık değildi. Bunun yerine, her ev ve işyerinin kendi ekipmanıyla (izole istasyonlar) elektrik üretmesi ve kamu hizmeti şirketlerinin kamu mülkiyetinde olması gibi başka olasılıklar da vardı.[8]

Neden bu alternatiflerden sadece biri ezici bir çoğunlukla baskın hale geldi? Granovetter ve McGuire, (1998) teknolojinin durumu ile siyasi ve iktisadi durum göz önüne alındığında, her üçünün de başlangıçta mümkün olduğunu savunur. Bununla birlikte, iki merkezi kişinin ağları, endüstrinin bugünkü şeklini almasında çok önemli bir rol oynamıştır. 1880'lerde Thomas Edison'un çabaları ve kaynak harekeliliği ile J. P. Morgan gibi güçlü banker ve finansörler, izole istasyonlar tercihinin üstesinden gelmiş ve dengeyi merkezi güç üretimine çevirmiştir. Ardından, 1881 yılında yirmi bir yaşın-

---

[7] Daha ortodoks iktisatçılar ve iktisat tarihçileri de bu özel örneğin geçerliliği konusunda şüphelerini dile getirmişlerdir, ancak Paul David ve diğerlerinin de işaret ettiği gibi, genel argümanın değeri herhangi bir tek vakaya bağlı değildir. Artık yeterince böyle durum olduğu için hepsinin başarıyla sorgulanabilmesi çok düşük bir ihtimal gibi görünüyor.

[8] Bu argüman Patrick McGuire'ın *The Control of Power: The Political Economy of Electrical Utility Development in the United States 1870-1930* başlıklı doktora tezinden türetilmiştir, yayınlanmamış doktora tezi, Sosyoloji Bölümü, SUNY-Stony Brook, 1986.

dayken Edison'un özel sekreteri olmak üzere İngiltere'den Amerika'ya gelen Samuel Insull, sektörün geri kalan tarihinin büyük bir kısmını etkiledi. Küçük ve yeni Chicago Edison'un başına geçmek üzere 1892'de Chicago'ya gelen Insull, Chicago Edison'u yeniden şekillendirmek için önce kendi ağı aracılığıyla kaynakları harekete geçirdi ve sonunda bunu tüm endüstri için bir şablon olarak kullandı. Bu çabanın merkezinde, politikacılar, finansörler ve mucitlerden oluşan ağlar arasında bir "köprü" olarak konumu vardı. Sosyal ağlar aracılığıyla hareketlilik, üç alternatiften hangisinin hâkim olacağına karar verilmesine yardımcı olmuştu. Bir başka makalede Yakubovich, Granovetter ve McGuire, (2005) Amerikan endüstrisine hâkim olan elektrik fiyatlandırmasının son derece teknik özelliklerinin bile, fikirlerin ve kaynakların sosyal ağlar ve ticaret birlikleri aracılığıyla özel bir şekilde harekete geçirilmesinden kaynaklandığını ve genel iktisadi verimlilikle tutarlı olmadığını savunur.

Granovetter ve McGuire (1998) ayrıca Edison ve Insull'un parlak manipülatörler olmalarına ve ağ kaynaklarını şekillendirmek ve yeniden şekillendirmek için yoğun çaba sarf etmelerine rağmen, bu kaynakların birçoğunun onların çabalarından önce ve/veya bağımsız olarak var olduğunu vurgular; örneğin Chicago ve Londra'daki sanayiciler ve finansörler arasındaki önemli bağlantılar, Insull'un J. P. Morgan gibi düşman New York bankerlerinin gücünden başarılı bir şekilde kaçmasının merkezinde yer almaktadır. Dolayısıyla, sonucu belirleyen ne büyük adamlar ne de sosyal yapıdır; ikisi arasında belirli tarihsel ve kurumsal koşullar altında gerçekleşen etkileşimdir.

Özetlemek gerekirse, ekonominin sosyolojik analizinde kurumlar genellikle sosyal yapılar olarak anlaşılmaktadır. Bu fikir bazı ilk sosyologlara kadar uzanmaktadır ve bugün de -en azından kurumlara sosyolojik ve iktisadi bakış açıları arasındaki farkı ortaya koymak açısından- faydalı görünüyor. Buna, günümüzün araştırma gündemi açısından, ağların özellikle iktisadi bir kurumun oluşumunun erken aşamalarında çok önemli bir rol oynayabileceğini, ancak gelişim "kilitlendiğinde" stratejik önemlerinin azalabileceğini ekleyebiliriz. Bu nedenle, ekonomide kurum oluşumu sorununu yalnızca dinamik bir analizin ele alabileceğini vurguluyoruz. Aslında tek bir uygulanabilir dengenin olduğu durumlarda, statik bir analiz türü yeterli olabilir. Ancak aksi takdirde dinamik bir analize ihtiyaç duyulur ve bu gibi durumlarda ağ hareketliliği ön plana çıkar.[9]

[9] Bu iddia, Brian Arthur'un (1989, 1994) iddiasıyla benzer bir içerik taşır; teknolojilerin gelişmesinde ölçeğe göre artan getiri patika bağımlı gelişmenin özelliklerini oluşturur. Eğer sabit getirilere ilişkin sabit varsayım karşılanmış olsaydı karşılaştırmalı istatistikler muhtemelen yeterli olabilirdi.

MAKROEKONOMİ

Burada makroekonomi hakkında, kısmen konunun büyüklüğü nedeniyle daha az şey söyleyeceğiz. İktisat sosyolojisinde "büyük resim" ile ilgilenen birkaç değerli girişimin zaten mevcut olduğunu belirtmek isteriz. Her şeyden önce üç büyük klasik vardır: Marx'ın *Capital* ([1867] 1967), Weber'in *Economy and Society* ([1922] 1978) ve Durkheim'ın *The Division of Labor in Society* ([1893] 1984). Okuyucu ayrıca Weber'in *General Economic History* ([1923] 1981), Schumpeter'in *Capitalism, Socialism and Democracy* ([1942] 1975), Wallerstein'ın *The Modern World-System* (1974-1989) ve Braudel'in *Civilization and Capitalism* (1985) gibi birkaç esere daha başvurabilir. Bunların hepsi, dünya ekonomisinin başka bir yönden ziyade bir yönde gelişmesini sağlayan şeyin ne olduğuna dair kendi versiyonlarını sunar. İlk bakışta bu eserlerde tartışılan dev iktisadi süreçlerin, iktisadi eylem ve ekonominin sosyal inşası hakkındaki temel ilkelerimizle çok az ortak noktası varmış gibi görünebilir. Ancak biz, dev iktisadi oluşumların bile -örneğin savaş sonrası kapitalizm- iktisadi aktörlerin eylemlerini yönlendirdikleri farklı sosyal yapılar oluşturduğunu öne sürmekteyiz.

Günümüz sosyologlarının bu tür makroiktisadi konularda daha yapacak çok işi olduğu açıktır.

Örneğin, devletin ekonomideki rolü hakkında iktisat sosyolojisinde dikkate alınması gereken karmaşık bir sosyolojik tartışma vardır (bkz. örn., Evans 1995; Hall ve Soskice 2001; Block ve Evans 2005; Huber ve Stephens 2005). Ancak, iktisat sosyologları tarafından üretilen makroiktisadi olgulara ilişkin çalışmalara da giderek daha fazla rastlanıyor (örneğin, Fligstein 2008; Babb 2009). Bu kitaptaki seçkiler arasında Collins (Bölüm 20), Streeck (Bölüm 22) ve Walder'ın (Bölüm 25) çalışmaları da bu önemli makroiktisadi konulardan bazılarına işaret ediyor.

İktisadi hayatın mikro ve makro sosyolojisi için çizdiğimiz geniş gündem ne kadar ürkütücü olursa olsun, iktisat sosyolojisinin artık bu sorunlara belli bir güvenle ve heyecan verici yeni gelişmeler beklentisiyle yaklaşabilecek kadar sağlam bir teorik yapı inşa ettiğine inanıyoruz (bunların ne yönde olabileceğine dair ön tartışmalar için bkz. Granovetter 2002). Umuyoruz ki bu kitabın üçüncü baskısı, bu tür analizler için bir rehber sunarak bu ivmeye katkıda bulunacaktır.

BU KİTAPTAKİ SEÇKİLERE İLİŞKİN BİR NOT

Bu kitapta, modern iktisat sosyolojisinde yapılmış en ilginç çalışmalar olduğuna inandığımız bazı çalışmaların yanı sıra, güncel çabalara zemin ha-

zırlayan bazı klasik eserlerden bir seçki sunuyoruz. Yayına hazırlanan bölümlerin ekonomisi, seçkimizi birkaç on yıl öncesine göre çok daha büyük ölçüde sınırlandırmaktadır. Bu nedenle, genişletilmiş üçüncü baskımıza bile çok önemli makale ve yazarlar dahil edilemedi. Biz sadece, farklı disiplinlerden geleceğini umduğumuz okuyucuların iştahını kabartmayı amaçlıyoruz.

Seçkimiz zorunlu olarak sınırlı olduğundan, her makale ya da alıntının ardından, eseri entelektüel bağlama oturtan, eserin teşvik ettiği ya da eserden kaynaklanan tartışmaları takip eden ve ilgilenen okuyucuya konu alanının daha kapsamlı bir resmini sunmak için başka kaynaklar öneren kapsamlı açıklamalı referanslar oluşturduk. Dolayısıyla, seçkilerimizin her biri, bir dizi ilgili konuda karmaşık bir literatür ağına bir nevi keyfi giriş noktası olarak görülmelidir.

Bu antolojideki makaleleri okumanın "en iyi" yolu yoktur. Giriş bölümüyle başlamanızı ve "İktisat Sosyolojisinin Temel İlkeleri" bölümüne özellikle dikkat etmenizi öneririz. Polanyi, Granovetter ve Swedberg'in 1. Kısım'daki ilk dört makalesi bu temel ilkeleri, özellikle de iktisadi eylemin her zaman sosyal ve bir şekilde "gömülü" olduğunu daha da detaylandırır. "Kurumsallaşmış Süreç Olarak Ekonomi"de (Bölüm 1) Polanyi, endüstri öncesi toplumlarda iktisadi yaşamın her zaman çeşitli ekonomi dışı kurumlara gömülü olduğunu ileri sürer ve aynı zamanda bu metinde bir ekonominin entegre olabileceği üç yolla ilgili iyi bilinen tipolojisini tanıtır: Karşılıklılık yeniden dağıtım ve değişim. Granovetter, "İktisadi Eylem ve Sosyal Yapı"da (Bölüm 2) Polanyi'nin argümanının bazı kısımlarını gelişmiş ekonomilere sahip çağdaş toplumlar için yeniden formüle eder. Ağların gömülülüğü analiz etmede çok faydalı olduğunu savunur ve Yeni Kurumsal İktisadı kurumların sosyal olmayan analizleriyle ilgili bazı noktalarda eleştirir. Bu yaklaşım, iktisatçılardan oluşan bir izleyici kitlesi için yazılmış bir makale olan "Sosyal Yapının İktisadi Sonuçlar Üzerindeki Etkisi"nde (Bölüm 3) daha ayrıntılı olarak tartışılıyor. Sunduğu ampirik örnekler işgücü piyasaları, fiyatlar, üretkenlik ve uyum alanlarını kapsıyor. Swedberg, (Bölüm 4) Weber'in iktisat ve sosyolojideki temel kavramlarını sunuyor ve tartışıyor; bu kavramlar bir dereceye kadar Polanyi'nin [kavramlarına] paraleldir, ancak aynı zamanda kendine özgü bir karaktere sahiptir ve doğası gereği çok daha sistematiktir.

Bölüm 1'de yer alan iki makale popüler sosyal sermaye kavramını tartışıyor: Pierre Bourdieu'nün "Sermayenin Biçimleri" (Bölüm 5) ile Alejandro Portes ve Julia Sensenbrenner'in "Gömülülük ve Göçmenlik: İktisadi Eylemin Sosyal Belirleyicileri Üzerine Notlar" (Bölüm 6). Bourdieu'nün makalesi bir klasik haline gelmiştir ve iktisadi, kültürel ve sosyal sermayenin faydalı tanımlarını içerir. Bu üç ana sermaye (veya güç) biçiminden sonuncusu, esas

olarak bireye yardımcı olabilecek bağlantılar ve sosyal ilişkilerden oluşur. Portes ve Sensenbrenner, güven ve dayanışmanın, sosyal sermayenin varlığı için merkezi öneme sahip olduğunu öne sürmekte, ancak bu iki olgunun belirli koşullar altında bedavacılığa, dengeleyici baskılara ve benzerlerine yol açabileceğini de belirtirler. Buna ek olarak, dayanışma ile güvene ve nihayetinde sosyal sermayeye neyin sebep olduğuna dair pek çok faydalı öneride bulunuyorlar.

Kalan bölümleri, kişinin amacına veya ön bilgisine bağlı olarak farklı bir sırayla okumak mümkündür. Ancak metinleri yerleştirdiğimiz sırayı takip etmenin bazı avantajları olabilir. 2. Kısım, (Piyasaların Sosyolojisi) piyasayı analiz ederken *hem* iktisadi *hem de* sosyal yaklaşımdan yararlanılması gerektiğini vurgulayan bir makale ile başlıyor. Ünlü antropolog Clifford Geertz, "Pazar Ekonomisi" (7. Bölüm) başlıklı makalesinde, iktisatçıların bilgi arama teorisini kullanarak geleneksel bir pazarın nasıl işlediğinin daha iyi anlaşılabileceğini savunur.

Geertz'in makalesinin ardından gelen iki makale, (8. ve 9. Bölümler) iktisadi bir kurumu (burada hayat sigortası) sosyolojik bir yaklaşımla ele almadan ve içerdiği değerleri tartışmadan anlamanın mümkün olmadığını öne sürüyor. Viviana Zelizer tarafından kaleme alınan ilk makalede, hayat sigortasının on dokuzuncu yüzyıl Amerika Birleşik Devletleri'ne girişi analiz ediliyor; yazar, başlangıçta nasıl güçlü bir olumsuz ahlaki tepki uyandırdığını ve bunun giderek yumuşadığını gösteriyor. İkinci makalede Sarah Quinn, hayat sigortası kabul edildikten sonra, hayat sigortası tarihinin daha sonraki bir aşamasını inceliyor. İnceleme, yirminci yüzyılın başlarından itibaren, hayat sigortasında ikincil piyasa olarak adlandırılan bir piyasanın ortaya çıktığını gösteriyor. Bu durumda da, hayat sigortası poliçeleri tıpkı diğer mallar gibi alınıp satıldığında, bir başkasının hayat sigortasını satın alan kişi, o kişinin ölümünden ne kadar erken olursa o kadar iyi kâr elde edeceği için, başa çıkılması gereken olumsuz bir tepki gelişiyor.

Bazı iktisadi olguların ahlaki bir boyutunun olması, sadece tek tip bir teorinin bu olguları açıklayabileceği anlamına gelmez. Bu, William Bridges ve Robert Nelson'ın dikkat çekmek istedikleri bir noktadır ve bunu cinsiyete dayalı ücret eşitsizliği vakasını analiz ederek yapıyorlar (Bölüm 10). Bridges ve Nelson, federal mahkemelerin eşitsizlik içeren davalardaki kararlarını giderek artan bir şekilde neoklasik ekonomi argümanlarına dayandırdıklarına işaret ediyorlar. Stewart Macaulay, iş adamları ve iş kadınlarının çoğunlukla, böyle bir başvuru mümkün olsa bile, anlaşmazlıkları hukuk sistemine başvurmadan çözmeyi tercih ettiklerini göstererek, sonuçta ne tür bir teorinin ve ne tür değerlerin hâkim olacağı konusuna daha fazla karmaşıklık

katıyor (Bölüm 11). Modern toplumdaki çoğu iktisadi eylemin hukuki bir boyutu olmasına rağmen, Macaulay'ın klasik makalesi hukukun ekonomideki rolünün karmaşık olduğunu gösteriyor.

Bir sonraki makale, piyasalarda gömülülüğün rolünün hiçbir şekilde basit olmadığını ve hatta bazı durumlarda paradoksal görünebileceğini öne sürüyor (Bölüm 12). Brian Uzzi, kadın giyim üreticileri üzerine yaptığı etnografik araştırmaya dayanarak, iktisadi eylemlerin sosyal ilişkilere gömülü olmasının etkisinin değişebileceğini gösteriyor. Bazı sosyal ilişkiler bir firma için belirli sorunların çözümüne yardımcı olabilirken, diğerleri firmanın ilerlemesini engelleyebilir.

Kitabın bu bölümündeki son iki makale, iktisat sosyolojisinin yeni ve gelişmekte olan bir dalındaki ilerlemeyi göstermek için seçilmiştir: Finansın sosyolojik analizi. Bruce Carruthers farklı banka türlerini ve bunların faaliyetlerinin düzenleme, kamu politikası, ağlar ve eşitsizlikle nasıl ilişkili olduğunu tartışıyor (Bölüm 13). Donald MacKenzie ve Yuval Millo daha sonra edimsellik –performativite- teorisi yardımıyla bir finansal türev piyasasını analiz ediyor (Bölüm 14). 1987 çöküşünü ana örnekleri olarak kullanarak, edimsellik kavramının, opsiyon ticareti Amerika Birleşik Devletleri'ne girdiğinde yaşananların bazı yönlerini yakalarken, açıklayamadığı bazı önemli gerçeklerin de var olduğunu gösteriyorlar.

Antolojinin 3. Kısmında -Firmalar ve Endüstriler Sosyolojisi- endüstri ve örgüt sosyolojisi geleneklerinden iktisat sosyolojisini yakından ilgilendiren okumalara yer verdik. Örneğin George Strauss'un "Grup Dinamikleri ve Gruplar Arası İlişkiler" (Bölüm 15) adlı çalışması, bir oyuncak fabrikasında küçük bir grup işçinin teşviklerinin değiştirilmesi üzerine neler olduğuna ilişkin katılımcı gözleme dayanan oldukça ilginç bir analizdir. Genel düşünce, bir firma ya da fabrikanın, her bir parçasının diğer tüm parçaları etkilediği, kendine ait ayrı bir sosyal sistem oluşturduğu yönündedir. Melville Dalton'un "Yöneten Adamlar" (16. Bölüm) adlı kitabından alıntılanan bir sonraki çalışma da bir katılımcı gözlemin sonucudur ve yazarın genel iddiası, bir firma içindeki çekişme ve mücadelenin, üretim sürecinin ayrılmaz bir parçası olduğudur. Başka bir deyişle çatışma, iktisat teorisinin ekonominin iyi işlemesi için sürtünmesiz [frictionless] olması gerektiği yönündeki ısrarıyla bizi inandırmak istediği gibi, ortadan kaldırılabilecek ya da kaldırılması gereken bir şey değildir. Arthur Stinchcombe'un "Üretimde Bürokratik Yönetim ve Zanaat Yönetimi" (Bölüm 17) başlıklı makalesi, üretimi organize etmenin tek bir rasyonel yolu olduğu yönündeki yaygın görüşe karşı çıkıyor. Stinchcombe'un gösterdiği gibi, inşaat sektöründe âdem-i merkeziyetçilik merkeziyetçilikten çok daha rasyoneldir. İkincisi, [merkezileşme] Stinchcombe'un

terminolojisiyle, "bürokratik endüstrilere" "zanaat endüstrilerinden" daha uygun olabilir. Paul Hirsch'in "Heveslerin ve Modaların İşlenmesi" (Bölüm 18) başlıklı analizinde de benzer bir noktaya değiniliyor, ancak tersinden: Kültür endüstrilerinde (kitaplar, plaklar ve filmler) sıradan bir gözlemciye oldukça irrasyonel gelebilecek bazı olgular, bu endüstrilerin sosyal yapısını anladığınızda aslında tamamen rasyoneldir.

Anna Lee Saxenian'ın makalesi oldukça farklı ve daha modern bir endüstriyel ortamı ele alırken, aynı zamanda inovasyon ve coğrafya konusuna da giriş yapıyor (Bölüm 19). Silikon Vadisi ve Massachusetts'teki Route 128'i örnek olarak kullanan Saxenian, yüksek teknolojiyle karakterize edilen karmaşık ve hızla değişen bir endüstride, büyük firmaların ve otarşik dikey entegrasyonun, birkaç büyük firmanın yüksek düzeyde firmalar arası işbirliği, dış kaynak kullanımı ve uzmanlaşma yoluyla hızlı teknolojik gelişime vurgu yapan karmaşık küçük firmalar ağıyla entegre olduğu bölgesel bir örgütlenme biçimine kıyasla büyük bir dezavantaja sahip olabileceğini savunuyor.

Antolojinin dördüncü ve son bölümü, iktisat sosyolojisinin yalnızca ekonomideki mikro olaylarla değil, aynı zamanda geniş, makroiktisadi olgularla da ilgilendiğini gösteren çalışmaları tanıtıyor. Karşılaştırmalı olmak, etnosantrizm ve entelektüel miyopluğa karşı koymanın bir yoludur ve tarihsel olmak, modadan ve aceleci genellemelerden kaçınmaya yardımcı olur. Randall Collins'in "Weber'in Son Kapitalizm Teorisi" (20. Bölüm) Max Weber'in modern, rasyonel kapitalizmin doğuşuna dair bazı ufuk açıcı fikirlerini ortaya koyuyor ve genişletiyor. Kapitalizmin Batı ülkeleri dışında nasıl geliştiği Ronald Dore'un "İyi Niyet [Goodwill] ve Kapitalizmin Ruhu" (Bölüm 23) başlıklı çalışmasında ele alınıyor. Weber, Batı kapitalizminin doğasını doğru bir şekilde kavrayabilmek için dünyanın diğer bölgelerinde ekonominin işleyişi hakkında da bir şeyler anlamak gerektiğine inanıyordu. Dore, Japonya'da sanayinin işleyiş biçimini Batı ile karşılaştırarak açıkça bu geleneği izliyor.

Bu bölümde yer alan dört makale karşılaştırmalı bir yaklaşımdan yararlanıyor. "Ekonomi Neden Siyaseti Yansıtır?": İngiltere, Fransa ve Amerika Birleşik Devletleri'nde Erken Dönem Demiryolu Politikası" (Bölüm 21) başlıklı makalede Frank Dobbin, on dokuzuncu yüzyıl Fransa, İngiltere ve Amerika Birleşik Devletleri'nde ortaya çıkan demiryollarına yönelik farklı endüstri politikalarını tartışıyor. Dobbin'in tezi, bu üç ülkenin her birindeki endüstri politikalarının kendi siyasi kültürlerinden önemli ölçüde etkilendiği yönündedir. Nicole Biggart ve Mauro Guillen, bir ülkenin iktisadi kalkınma potansiyelinin, o ülkenin özgün sosyal ve iktisadi kurumlarının belirli bir bileşimi ile yakından ilişkili olduğunu göstermek için dört ülkeden oluşan bir örnek-

lemden yararlanıyor (Bölüm 24). Bu noktayı vurgulamak için kullandıkları örnek Güney Kore, Tayvan, Arjantin ve İspanya'daki otomobil montaj ve parça endüstrilerinden oluşuyor. Wolfgang Streeck de kapitalizmin çeşitlerine ilişkin literatürü sunarken ve tartışırken benzer bir konuya değiniyor (22. Bölüm). Ancak aynı zamanda, bir ülkenin iktisadi durumunu analiz ederken kapitalizmin genel özelliklerine bakmanın önemli olup olmadığı sorusunu da gündeme getiriyor. Bölüm, Andrew Walder'ın eski Sovyetler Birliği ve onun yoldaşı eski sosyalist toplumlarına doğru gerçekleşmekte olan devlet sosyalizmden daha fazla kapitalist özelliklere sahip sistemlere geçiş üzerine makalesiyle sona eriyor. Walder, bu ülkelerdeki siyasi ve iktisadi faktörler arasındaki karmaşık etkileşimi açıklar, bu ülkelerin devlet sosyalizmi döneminde nasıl işlediği hakkında önde gelen teorileri açıklar ve bu teorilerin mevcut dönüşümler hakkında ne tür ışık tuttuğunu araştırır. Bunu yaparken, bu konuyla ilgili tartışmaların birçoğunun mülkiyet haklarının anlamı ve evrimini yetersiz anlamadan kaynaklandığını savunur.

Kaynakça

Abolafia, Mitchel. 1984. "Structured Anarchy: Formal Organization in the Commodities Futures Market." s. 129-150 in *The Social Dynamics of Financial Markets*, edited by P. A. Adler and P. Adler. Greenwood, Conn.: JAI Press.

— 1998. "Markets as Culture: An Ethnographic Approach." s. 69-85 in *The Laws of the Markets*, edited by M. Callon. London: Blackwell.

Alesina, Alberto, and Eliana La Ferrara. 2005. "Ethnic Diversity and Economic Performance." *Journal of Economic Literature* 43:762-800.

Arrow, Kenneth. 1974. *The Limits of Organization*. New York: W. W. Norton.

— 1998. "The Place of Institutions in the Economy: A Theoretical Perspective." s. 39-48 in *The Institutional Foundations of East Asian Economic Development*, edited by Yujiro Hayami and Masahiko Aoki. New York: St. Martin's Press.

Arthur, W. Brian. 1989. "Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events." *Economic Journal* 99 (394):116-131.

— 1994. *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Aspers, Patrik. 2010. *Orderly Fashion: A Sociology of Markets*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Babb, Sarah. 2009. *Behind the Development Banks: Washington Politics, World Poverty, and the Wealth of Nations*. Chicago: University of Chicago Press.

Bailyn, Bernard. 1979. *The New England Merchants in the Seventeenth Century*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Baker, Wayne E. 1984. "The Social Structure of a Securities Market." *American Journal of Sociology* 89:775-811.

— 1987. "What Is Money? A Social Structural Interpretation." s. 109-144 in *Intercorporate Relations*, edited by M. S. Mizruchi and M. Schwartz. Cambridge: Cambridge University Press.

Barber, Bernard. 1995. "All Economies are 'Embedded': The Career of a Concept, and Beyond." *Social Research* 62:388-413.

Barro, Robert, and Rachel McCleary. 2007. "Political Economy and Religion in the Spirit of Max Weber." s. 190-219 in *On Capitalism*, edited by Victor Nee and Richard Swedberg. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

Bates, Robert H. 1994. "Social Dilemmas and Rational Individuals: An Essay on the New Institutionalism." s. 43-66 in *Anthropology and Institutional Economics*, edited by James M. Acheson. Lanham, Md.: University Press of America.

Beckert, Jens. 2007. *Unearned Wealth: A Comparative Sociology of Inheritance Law*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Beckert, Jens, and Christoph Deutschmann, eds. 2009. *Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Beckert, Jens, and Milan Zafirovski, eds. 2006. *International Encyclopedia of Economic Sociology*. New York: Routledge.

Berger, Peter L., and Thomas Luckmann. 1966. *The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge*. New York: Anchor Books.

Biggart, Nicole Woolsey. 1989. *Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America*. Chicago: University of Chicago Press.

Block, Fred, and Peter Evans. 2005. "The State and the Economy." s. 505-526 in *The Handbook of Economic Sociology*, 2nd ed., edited by N. Smelser and R. Swedberg. New York and Princeton, N.J.: Russell Sage Foundation and Princeton University Press. Boltanski, Luc, and Eve Chiapello. 2005. *The New Spirit of Capitalism*. New York: Verso.

Boltanski, Luc, and Laurent Thévenot. 2006. *On Justification: Economies of Worth*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Bonacich, Edna. 1973. "A Theory of Middleman Minorities." *American Sociological Review* 38:583-594.

Borchardt, Knut. 2002. "Max Weber's Writings on the Bourse: Puzzling Out a Forgotten Puzzle." *Max Weber Studies* 2 (2):139-162.

Bourdieu, Pierre. 2005a. " Principles of an Economic Anthropology." s. 193-222 in *The Social Structures of the Economy*. Cambridge: Polity.

— 2005b. *The Social Structures of the Economy*. Cambridge: Polity.

Bowles, Samuel. 2004. *Microeconomics: Behavior, Institutions and Evolution*. Princeton, N.J., and New York: Princeton University Press and Russell Sage Foundation.

Braudel, Ferdinand. 1985. *Civilization and Capitalism, 15th-18th Century. Vol. 2: The Wheels of Commerce*. London: Fontana Press.

Burawoy, Michael. 1979. *Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process Under Monopoly Capitalism*. Chicago: University of Chicago Press.

Burt, Ronald S. 1983. *Corporate Profits and Cooptation: Networks of Market Constraints and Directorate Ties in the American Economy*. New York: Academic Press.

— 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Callon, Michel. 1998a. "Introduction: The Embeddedness of Economic Markets in Economics." s. 1-57 in *The Laws of the Markets*. London: Blackwell.

— ed. 1998b. *The Laws of the Markets*. London: Blackwell.

Callon, Michel, Yuval Millo, and Fabian Muniesa. 2007. *Market Devices*. London: Blackwell.

Carrier, James, ed. 2005. *A Handbook of Economic Anthropology*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.

Chandler, Alfred. 1984. "The Emergence of Managerial Capitalism." *Business History Review* 58:473-503.

Colander, David. 2005. "The Making of an Economist, Redux." *Journal of Economic Perspective* 19:175-198.

— 2007. *The Making of an Economist, Redux*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Coleman, James. 1984. "Introducing Social Structure into Economic Analysis." *American Economic Review* 74 (2):84-88.

Commons, John. 1934. *Institutional Economics*. Madison: University of Wisconsin Press.

Cooley, Charles Horton. (1894) 1930. "The Theory of Transportation." s. 17-121 in *Sociological Theory and Research*. New York: Henry Holt and Company.

— (1918) 1966. "Valuation." s. 283-348 in *Social Process*. Carbondale: Southern Illinois University Press.

David, Paul A. 1986. "Understanding the Economics of QWERTY: The Necessity of History." s. 30-49 in *Economic History and the Modern Economist*, edited by William N. Parker. Oxford: Basil Blackwell.

Davis, Gerald. 1991. "Agents Without Principles? The Spread of the Poison Pill Through the Intercorporate Network." *Administrative Science Quarterly* 36:583-613.

Davis, Lance E., and Douglass C. North. 1974. *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge: Cambridge University Press.

Denzau, Arthur, and Douglass North. 1994. "Shared Mental Models: Ideologies and Institutions." *Kyklos* 47:3-31.

DiMaggio, Paul. 1986. "Structural Analysis of Organizational Fields: A Blockmodel Approach." *Research in Organizational Behavior* 8:335-370.

DiMaggio, Paul, and Hugh Louch. 1998. "Socially Embedded Consumer Transactions: For What Kind of Purchases Do People Most Often Use Networks?" *American Sociological Review* 63 (5):619-637.

DiMaggio, Paul, and Walter Powell. 1983. "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields." *American Sociological Review* 48:147-160.

Dobbin, Frank, and Dirk Zorn. 2005. "Corporate Malfeasance and the Myth of Shareholder Value." *Political Power and Social Theory* 17:179-198. See also comments on this article on pp. 199-233.

Durkheim, Emile. (1888) 1978. "Course in Sociology: Opening Lecture." s. 43-70 in Emile Durkheim, *On Institutional Analysis*, edited by Mark Traugott. Chicago: University of Chicago Press.

— (1893) 1984. *The Division of Labor in Society*. New York: Free Press.

— (1895) 1964. *The Rules of Sociological Method*. New York: Free Press.

— 1897. Préface. *Année Sociologique* 1:i-vii.

— (1898-1900) 1983. "The Rule Prohibiting Attacks on Property." s. 121-170 in *Professional Ethics and Civic Morals*. Westport, Conn.: Greenwood Press.

Durkheim, Emile, and Paul Fauçonnet. 1903. "Sociologie et Sciences Sociales." *Revue Philosophique* 55:465-497.

Eccles, Robert G. 1981. "The Quasifirm in the Construction Industry." *Journal of Economic Behavior and Organization* 2:335-357.

— 1985. *The Transfer Pricing Problem*. Lexington, Mass.: Lexington Books.

Eccles, Robert G., and Dwight Crane. 1988. *Doing Deals: Investment Banks at Work*. Boston: Harvard Business School Press.

Eichengreen, Barry. 2010. "The Last Temptation of Risk." *National Interest Online* March 26.

Elster, Jon. 1979. *Ulysses and the Sirens*. Cambridge: Cambridge University Press.

— 1989. "Social Norms and Economic Theory." *Journal of Economic Perspectives* 3 (4):99-117.

England, Paula, and Nancy Folbre. 2005. "Gender and Economic Sociology." s. 627-649 in *The Handbook of Economic Sociology*, 2nd ed., edited by N. Smelser and R. Swedberg. New York and Princeton, N.J.: Russell Sage Foundation and Princeton University Press.

Evans, Peter. 1995. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Fligstein, Neil. 1985. "The Spread of the Multidivisional Form Among Large Firms: 1919-1979." *American Sociological Review* 50:377-391.

— 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

— 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First Century Capitalist Societies*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

— 2008. *Euroclash: The European Union, European Identity, and the Future of Europe*. New York: Oxford University Press.

Fligstein, Neil, and Taekjin Shin. 2007. "Shareholder Value and the Transformation of the U.S. Economy, 1984-2000." *Sociological Forum* 22 (4):399-424.

Frisby, David. 1990. "Preface to the Second Edition." s. xv-xlii in Georg Simmel, *The Philosophy of Money*, 2nd enlarged ed. London: Routledge.

Furubotn, Eirik G., and Rudolf Richter, eds. 2005. *Institutions and Economic Theory: The Contributions of the New Institutional Economics*, 2nd ed. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Garcia-Parpet, Marie-France. 2007. "The Social Construction of a Perfect Market." s. 20-53 in *Do Economists Make Markets?* edited by D. MacKenzie, F. Muniesa and L. Siu. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Gerschenkron, Alexander. (1952) 1966. "Economic Backwardness in Historical Perspective." s. 5-30 in *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Granovetter, Mark. (1974) 1995. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, 2nd ed. Chicago: University of Chicago Press.

— 1979. "The Idea of 'Advancement' in Theories of Social Evolution and Development." *American Journal of Sociology* 85:489-515.

— 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91:481-510.

— 1990. "The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda." s. 89-112 in *Beyond the Marketplace*, edited by A. F. Robertson and R. Friedland. New York: Aldine.

— 1992. "Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis." *Acta Sociologica* 35 (1):3-11.

— 1995. "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurship." s. 128-165 in *The Economic Sociology of Immigration*, edited by Alejandro Portes. New York: Russell Sage Foundation.

— 2002. "A Theoretical Agenda for Economic Sociology." s. 35-59 in *Economic Sociology at the Millenium*, edited by M. Guillén et al. New York: Russell Sage Foundation.

— 2005. "Business Groups and Social Organization." s. 429-450 in *The Handbook of Economic Sociology*, 2nd ed., edited by N. Smelser and R. Swedberg. New York and Princeton, N.J.: Russell Sage Foundation and Princeton University Press.

— 2008. "Introduction pour le lecteur francais." s. 33-43 in *Mark Granovetter: Sociologie Economique*, edited by J-L Laville and translated by Isabelle T. Saint-Jean. Paris: Editions de Seuil.

— Forthcoming. *Society and Economy: The Social Construction of Economic Institutions*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Granovetter, Mark, and Patrick McGuire. 1998. "The Making of an Industry: Electricity in the United States." s. 147-173 in *The Laws of the Markets*, edited by M. Callon. London: Blackwell.

Greif, Avner. 2006. *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*. Cambridge: Cambridge University Press.

Hall, Peter, and David Soskice, eds. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Cambridge:

Cambridge University Press.

Hamermesh, Daniel. 2008. "A Review of David Colander's *The Making of an Economist, Redux*." *Journal of Economic Literature* 46:407-411.

Harrison, Glenn, and John List. 2004. "Field Experiments." *Journal of Economic Literature* 42:1009-1055.

Hayek, Friedrich. 1948. *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press.

Hedström, Peter, and Richard Swedberg, eds. 1998. *Social Mechanisms*. Cambridge: Cambridge University Press.

Heimer, Carol A. 1985. *Reactive Risk and Rational Action*. Berkeley: University of California Press.

Hirsch, Paul. 1986. "From Ambushes to Golden Parachutes: Corporate Takeovers as an Instance of Cultural Framing and Institutional Integration." *American Journal of Sociology* 91:800-837.

Hirschman, Albert O. 1977. *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism Before Its Triumph*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Hodgson, Geoffrey. 1993. *Economics and Evolution: Bringing Life Back into Economics*. Cambridge: Polity Press.

Huber, Evelyn, and John Stephens. 2005. "Welfare States and the Economy." s. 552-574 in *The Handbook of Economic Sociology*, 2nd ed., edited by N. Smelser and R. Swedberg. New York and Princeton, N.J.: Russell Sage Foundation and Princeton University Press.

Jackson, Matthew O. 2008. *Social and Economic Networks*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Kanter, Rosabeth Moss. 1977. *Men and Women of the Corporation*. New York: Basic Books.

King, Larry, Eric Hanley, and Janós István Tóth. 2002. "The State, International Agencies, and Property Transformation in Post-Communist Hungary." *American Journal of Sociology* 108 (1):168-206.

Kirzner, Israel M. 1975. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.

— 1976. *The Economic Point of View*. Kansas City, Kan.: Sheed and Ward.

Knorr Cetina, Karin, and Urs Bruegger. 2002. "Global Microstructures: The Virtual Societies of Financial Markets." *American Journal of Sociology* 107 (4):905-950.

Knudsen, Thorbjørn, and Richard Swedberg. 2010. "Capitalist Entrepreneurship: Making Profit Through the Unmaking of Economic Orders." *Capitalism and Society* 4 (2):1-26.

Krippner, Greta. 2001. "The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology." *Theory & Society* 30: 775-810.

Krippner, Greta, and Anthony Alvarez. 2007. "Embeddedness and the Intellectual Projects of Economic Sociology." *Annual Review of Sociology* 33:219-240.

Krippner, Greta, Mark Granovetter, Fred Block, Nicole Biggart, Tom Beamish, Youtien Hsing, Gillian Hart, Giovanni Arrighi, Margie Mendell, John Hall, Michael Burawoy, Steve Vogel, and Sean O'Riain. 2004. "Polanyi Symposium: A Conversation on Embeddedness." *Socio-Economic Review* 2:109-135.

La Porta, Rafael, et al. 1998. "Law and Finance." *Journal of Political Economy* 106:1113-1155.

— 1999. "Corporate Ownership Around the World." *Journal of Finance* 54:471-517.

— 2008. "The Economic Consequences of Legal Origins." *Journal of Economic Literature* 46:285-322.

Lebaron, Frédéric. 2000. *La Croyance Economique*. Paris: Seuil.

Luhmann, Niklas. (1970) 1982. "The Economy as a Social System." s. 190-225 in *The Differentiation of Society*. New York: Columbia University Press.

— 1988. *Die Wirtschaft der Gesellschaft.* Frankfurt am Main: Suhrkamp.

MacKenzie, Donald. 2006. *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets.* Cambridge, Mass.: MIT Press.

MacKenzie, Donald, Fabien Muniesa, and Lucia Siu, eds. 2007. *Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics.* Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Marshall, Alfred. 1891. *Principles of Economics.* London: Macmillan.

Marx, Karl. (1867) 1967. *Capital: A Critique of Political Economy.* NewYork: International Publishers.

Mauss, Marcel. (1925) 1969. *The Gift: Forms and Functions of Exchange in Archaic Societies.* London: Cohen & West.

McGuire, Patrick. 1986. *The Control of Power: The Political Economy of Electrical Utility Development in the United States, 1870-1930.* PhD dissertation, Department of Sociology, State University of New York at Stony Brook.

Ménard, Claude, and Mary Shirley, eds. 2008. *Handbook of New Institutional Economics.* Berlin: Springer-Verlag.

Merton, Robert C. 1995. "Financial Innovation and the Management and Regulation of Financial Institutions." *Journal of Banking and Finance* 19:461-481.

Mintz, Beth, and Michael Schwartz. 1985. *The Power Structure of American Business.* Chicago: University of Chicago Press.

Mises, Ludwig von. 1949. *Human Action: A Treatise in Economics.* New Haven, Conn.: Yale University Press.

Mizruchi, Mark S., and Michael Schwartz, eds. 1987. *Intercorporate Relations in Business: The Structural Analysis of Business.* Cambridge: Cambridge University Press.

Myerson, Roger. 2006. "Fundamental Theory of Institutions: A Lecture in Honor of Leo Hurwicz." Delivered at the 2006 meeting of the Econometric Society. Available at http:// home.uchicago.edu/~rmyerson/research/ hurwints.pdf. Downloaded on May 13, 2010.

Nelson, Richard, and Sidney G. Winter. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Nohria, Nitin, and Robert Eccles. 1992. *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action.* Boston: Harvard Business School Press.

North, Douglass C. 1981. *Structure and Change in Economic History.* New York: W. W. Norton & Company.

— 1989. "Final Remarks: Institutional Change and Economic History." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 145:238-245.

— 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance.* Cambridge: Cambridge University Press.

— 1993. "Institutions and Economic Performance." s. 242-261 in *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, edited by Uskali Mäki, Bo Gustafsson, and Christian Knudsen. London: Routledge.

— 2005. *Understanding the Process of Economic Change.* Princeton, N.J.: Princeton University Press.

North, Douglass, and Robert Paul Thomas. 1973. *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.

Oberschall, Anthony, and Eric M. Leifer. 1986. "Efficiency and Social Institutions: Uses and Misuses of Economic Reasoning in Sociology." *Annual Review of Sociology* 12:233-253.

Okun, Arthur. 1981. *Prices and Quantities*. Washington, D.C.: Brookings Institution.

Orlove, Benjamin. 1986. "Barter and Cash Sale on Lake Titicaca: A Test of Competing Approaches." *Current Anthropology* 27:85-106.

Padgett, John, and Christopher Ansell. 1993. "Robust Action and the Rise of the Medici, 1400-1434." *American Journal of Sociology* 98:1259-1319.

Parsons, Talcott. 1947. "Introduction." s. 1-86 in Max Weber, *The Theory of Social and Economic Organization*. New York: Oxford University Press.

Parsons, Talcott, and Neil J. Smelser. 1956. *Economy and Society*. New York: Free Press.

Perrow, Charles. 1986. "Economic Theories of Organization." s. 219-257 in *Complex Organizations*, 3rd ed. New York: Random House.

Persky, Joseph. 1995. "The Ethology of Homo Economicus." *Journal of Economic Perspectives* 9 (2):221-231.

Piore, Michael, and Charles Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide*. New York: Basic Books.

Poggi, Gianfranco. 1993. *Georg Simmel's Philosophy of Money*. Berkeley: University of California Press.

Polanyi, Karl. 1944. *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.

Polanyi, Karl, et al. 1957. *Trade and Market in the Early Empires*. Glencoe, Ill.: Free Press.

Pospisil, Leopold. 1963. *Kapauku Papuan Economy*. New Haven, Conn.: Yale University Publications in Anthropology No. 67.

Powell, Walter. 1985. "Hybrid Organizational Arrangements: New Form or Transitional Development." *California Management Review* 30 (1):67-87.

Preda, Alex. 2009. *Framing Finance: The Boundaries of Markets and Modern Capitalism*. Chicago: University of Chicago Press.

Rauch, James, and Alessandra Casella, eds. 2000. *Networks and Markets*. New York: Russell Sage Foundation.

Robbins, Lionel. (1932) 1984. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan.

Roy, William G. 1990. "Functional and Historical Logics in Explaining the Rise of the American Industrial Corporation." *Comparative Social Research* 12:19-44.

— 1997. *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Sahlins, Marshall. 1974. *Stone Age Economics*. London: Tavistock Publications.

Schotter, Andrew. 1981. *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.

Schumpeter, Joseph A. (1918) 1990. "The Crisis of the Tax State." s. 99-140 in Joseph A. Schumpeter, *The Economics and Sociology of Capitalism*, edited by Richard Swedberg. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

— (1919) 1990. "The Sociology of Imperialisms." s. 141-219 in Joseph A. Schumpeter, *The Economics and Sociology of Capitalism*, edited by Richard Swedberg. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

— 1934. *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

— (1942) 1975. *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper & Row.

— 1954. *History of Economic Analysis*. London: George Allen & Unwin.

Schutz, Alfred. 1971. *Collected Papers, I: The Problem of Social Reality*. The Hague: Martinus Nijhoff.

— 1996. *Collected Papers, IV*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

Shiller, Robert. 2000. *Irrational Exuberance*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Shubik, Martin. 1982. *Game Theory in the Social Sciences: Concepts and Solutions*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Simmel, Georg. (1907) 1990. *The Philosophy of Money*, 2nd enlarged ed. London: Routledge and Kegan Paul.

— (1908) 1955. "On Competition." s. 58-85 in *Conflict and the Web of GroupAffiliations*. New York: Free Press.

Smelser, Neil, and Richard Swedberg, eds. 1994. *The Handbook of Economic Sociology*, 1st ed. New York and Princeton, N.J.: Russell Sage Foundation and Princeton University Press.

— 2005. *The Handbook of Economic Sociology*, 2nd ed. New York and Princeton, N.J.: Russell Sage Foundation and Princeton University Press.

Smith, Adam. (1776) 1976. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, edited by Edwin Canaan, with a preface by George Stigler. Chicago: University of Chicago Press.

Smith, Charles. 1989. *Auctions: The Social Construction of Value*. New York: Free Press.

Stark, David. 1996. "Recombinant Property in East European Capitalism." *American Journal of Sociology* 101 (4):993-1027.

Steiner, Philippe. Forthcoming. *Durkheim and the Birth of Economic Sociology*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Steiner, Philippe, and François Vatin, eds. 2009. *Traité de sociologie économique*. Paris: Presses Universitaires de France.

Stigler, George J. 1968. "Competition." s. 181-186 in vol. 3 of *International Encyclopaedia of the Social Sciences*. New York: Macmillan.

Stinchcombe, Arthur. 1975. "Merton's Theory of Social Structure." s. 11-33 in *The Idea of Social Structure*, ed. L. A. Coser. New York: Harcourt Brace Jovanovich.

— 1983. *Economic Sociology*. New York: Academic Press.

— 1985. "Contracts as Hierarchical Documents." s. 121-171 in Arthur Stinchcombe and Carol Heimer, *Organization Theory and Project Management*. Oslo: Norwegian University Press.

— 1990. "Interview." s. 285-302 in Richard Swedberg, *Economics and Sociology*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Sutton, Francis X., et al. 1956. *The American Business Creed*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Swedberg, Richard. 1987. "Economic Sociology: Past and Present." *Current Sociology* 35 (1):1-221.

— 1990a. *Economics and Sociology: On Redefining Their Boundaries. Conversations with Economists and Sociologists*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

— 1990b. "Socio-Economics and the 'New Battle of the Methods': Towards A Paradigm Shift?" *Journal of Behavioral Economics* 19:141-154.

— 1997. "New Economic Sociology: What Has Been Accomplished? What Is Ahead?" *Acta Sociologica* 40:161-182.

— 1998. *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

— 2000 ed. *Entrepreneurship: The Social Science View*. Oxford: Oxford University Press.

— 2003. *Principles of Economic Sociology*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

— 2004. "What Has Been Accomplished in New Economic Sociology and Where Is It Heading?" *Archives Européennes de Sociologie* 45 (3):317-330.

— 2006. "*Verstehende Wirtschaftssoziologie*? On the Relationship Between Max Weber's 'Basic Sociological Terms' and His Economic Sociology." *Max Weber Studies*, Vol. 6, Beiheft 1:121-134.

Thaler, Richard. 1991. *Quasi Rational Economics*. New York: Russell Sage Foundation.

Trigilia, Carlo. 2002. *Economic Sociology: State, Market and Society in Modern Capitalism*. London: Blackwell.

Waldrop, Mitchell. 1992. *Complexity: The Emerging Science at the Edge of Order and Chaos*. New York: Simon & Schuster.

Wallerstein, Immanuel. 1974-1989. *The Modern World-System*, I-III. New York: Academic Press.

Weber, Max. (1894-1896) 2000. "Stock and Commodity Exchanges." *Theory and Society* 29:305-371.

— (1889) 2003. *The History of Commercial Partnerships in the Middle Ages*. Lanham, Md.: Rowman & Littlefield.

— (1908-1909) 1988. "Zur Psy-chophysik der industriellen Arbeit." s. 61-255 in *Gesammelte Aufsätze zur Soziologie und Sozialpolitik*. Tübingen: J. C. B. Mohr.

— (1909) 1976a. "Economic Theory and Ancient Society." s. 37-79 in *The Agrarian Sociology of Ancient Civilizations*. London: Verso.

— (1909) 1976b. "The Agrarian History of the Major Centres of Ancient Civilizations." s. 81-386 in *The Agrarian Sociology of Ancient Civilizations*. London: Verso.

— (1920) 1951. *The Religion of China*. New York: Free Press.

— 1920-1921. *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*. 3 vols. Tübingen: J. C. B. Mohr. [*Collected Essays in the Sociology of Religion*, no full translation available]

— (1921) 1952. *Ancient Judaism*. New York: Free Press.
— (1921) 1958. *The Religion of India*. New York: Free Press.
— (1922) 1978. *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*. Berkeley: University of California Press.
— (1923) 1981. *General Economic History*. New York: Transaction Books.
— 1949. *The Methodology of the Social Sciences*. New York: Free Press.
— 1999. *Essays in Economic Sociology*, edited by Richard Swedberg. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
— 2006. "Max Weber's 'Conceptual Preface' to *General Economic History*: Introduction and Translation [by Keith Tribe]." *Max Weber Studies* Beiheft 1:11-38.
White, Harrison. 1981. "Where Do Markets Come From?" *American Journal of Sociology* 87 (November):517-547.
— 1992. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
— 2002. *Markets from Networks: Socio economic Models of Production*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
Williamson, Oliver E. 1975. *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press
— 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
Yakubovich, Valery, Mark Granovetter, and Patrick McGuire. 2005. "Electric Charges: The Social Construction of Rate Systems." *Theory and Society* 34 (5-6):579-612.
Zelizer, Viviana A. 1983. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New Brunswick: Transaction Press.
— 1985. *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children*. New York: Basic Books.
— 1988. "Beyond the Polemics of the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda." *Sociological Forum* 3:614-634.
— 1994. *The Social Meaning of Money*. New York: Basic Books.
— 2005. *The Purchase of Intimacy*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
— 2010. *Economic Lives: How Culture Shapes the Economy*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
Zukin, Sharon, and Paul DiMaggio. 1990. "Introduction." s. 1-36 in *Structures of Capital*, edited by Zukin and DiMaggio. Cambridge: Cambridge University Press.

KISIM BİR
İKTİSAT SOSYOLOJİSİNİN KURULUŞU

BÖLÜM 1
KURUMSALLAŞMIŞ SÜREÇ OLARAK EKONOMİ

KARL POLANYI
Çev. FİLİZ BALOĞLU

Bu bölümdeki temel amacımız, tüm sosyal bilimlerde "iktisadi" terimine tutarlı bir şekilde atfedilecek anlamı belirlemektir.

Tüm bu girişimlerin başlaması gereken basit kabul, insan eylemlerine atıfta bulunurken iktisadi teriminin bağımsız köklere sahip iki anlamın bir bileşimi olduğu gerçeğidir. Biz bunlara tözsel (substantive) ve biçimsel (formal) anlamlar diyeceğiz.

İktisadi teriminin tözsel anlamı, insan hayatının doğaya ve diğer insanlara bağımlı olmasından kaynaklanır. Bu, kendisine maddi ihtiyaçlarını tatmin etme araçlarının sağlanmasıyla sonuçlandığı ölçüde, doğal ve sosyal çevreyle olan alışverişine gönderme yapar.

İktisadi kelimesinin biçimsel anlamı, "iktisadi" veya "iktisatlı olma (economizing)" gibi kelimelerde de görüldüğü üzere, araç-amaç ilişkisinin mantıksal karakterinden kaynaklanmaktadır. Belirli bir tercih durumuna, yani bu araçların yetersizliğinden kaynaklanan farklı araç kullanımları arasındaki tercihe atıfta bulunur. Araçların tercihini yöneten kurallara rasyonel eylem mantığı dersek, o zaman mantığın bu çeşidini, doğaçlama bir terimle, biçimsel iktisat olarak ifade edebiliriz.

"İktisadi" kelimesinin iki kök anlamı olan tözsel ve biçimsel anlamların hiçbir ortak noktası yoktur. İkincisi mantıktan, ilki ise olgudan türemiştir. Biçimsel anlam, yetersiz araçların alternatif kullanımları arasında tercihe atıfta bulunan bir dizi kuralı ima eder. Tözsel anlam ne tercih ne de araçların yetersizliği anlamına gelir; insanın geçimi tercih zorunluluğunu içerebilir ya da içermeyebilir ve eğer tercih varsa, bunun araçların "kıt" olmalarının sınırlayıcı etkisinden kaynaklanması gerekmez. Gerçekten de hava ve suyun mevcudiyeti ya da sevgi dolu bir annenin bebeğine bağlılığı gibi geçimin en önemli fiziksel ve sosyal koşullarından bazıları kural olarak bu kadar sınırlayıcı değildir. Bir durumda söz konusu olan inandırıcılık ile diğer durumdaki, kıyas gücünün yerçekimi kuvvetinden farklı olması gibi farklılık gösterir. Birinin yasaları zihnin yasalarıdır; diğerinin yasaları ise doğanın yasalarıdır. İki anlam birbirine alabildiğine uzaktır ve anlamsal olarak pusulanın zıt yönlerinde yer alırlar.

Bizim önerimiz, geçmişin ve günümüzün tüm ampirik ekonomilerinin incelenmesi için sosyal bilimlerin ihtiyaç duyduğu kavramları yalnızca "iktisadi" kelimesinin tözsel anlamının sağlayabileceğidir. Bu nedenle, oluşturmaya çalıştığımız genel referans çerçevesi, konunun tözsel terimlerle ele alınmasını gerektirir. Yolumuzdaki ilk engel, belirtildiği gibi, iki anlamın, tözsel ve biçimsel olanın safça bir araya getirildiği "iktisadi" kavramında yatar. Böyle bir anlam birleşimi, kısıtlayıcı etkilerinin bilincinde olduğumuz sürece elbette kabul edilebilir. Ancak mevcut iktisadi kavramı, ekonominin "geçimlik" ve "kıtlık" anlamlarını, bu birleşmenin doğasında bulunan açık düşünmeye yönelik tehlikelerin yeterince farkında olmadan birbirine kaynaştırır.

Bu terim kombinasyonu mantıksal olarak dışsal faktörlerin etkili olduğu koşullardan doğdu. Son iki yüzyıl, Batı Avrupa ve Kuzey Amerika'da, tercih kurallarının tekil olarak uygulanabilir olduğu, bir insan geçim organizasyonu üretti. Ekonominin bu biçimi, fiyat belirleyen piyasalar sisteminden oluşuyordu. Böyle bir sistem altında uygulanan mübadele eylemleri, katılımcıları araç yetersizliğinden kaynaklanan tercihlere dahil ettiğinden, sistem "iktisadi" teriminin biçimsel anlamına dayanan yöntemlerin uygulanmasına elverişli bir kalıba indirgenebilirdi. Ekonomi böyle bir sistem tarafından kontrol edildiği sürece, biçimsel ve tözsel anlamlar pratikte örtüşecekti. Meslekten olmayanlar bu bileşik kavramı doğal olarak kabul ediyordu; Marshall, Pareto ya da Durkheim da aynı şekilde buna bağlıydı. Sadece Menger ölümünden sonra yayınlanan eserinde bu terimi eleştirdi, ancak ne o ne Max Weber ne de ondan sonra Talcott Parsons bu ayrımın sosyolojik analiz için önemini kavradı. Gerçekten de, dediğimiz gibi, pratikte çakışması kaçınılmaz olan bir terimin iki kök anlamı arasında ayrım yapmak için geçerli bir neden yokmuş gibi görünüyordu.

Bu nedenle "iktisadi" kelimesinin iki anlamını birbirinden ayırmak bilgiçlikten öteye gitmeyecek olsa da, bu ikisinin tek bir kavramda birleşmesi sosyal bilimlerde kusursuz bir metodolojinin önünü tıkadı. Piyasa sistemi altında iktisadın terimleri oldukça gerçekçi olmak zorunda olduğundan, iktisat doğal olarak bir istisna oluşturdu. Ancak antropolog, sosyolog ya da tarihçi, her biri ekonominin insan toplumunda işgal ettiği yeri incelerken, piyasalar dışında, insanın geçiminin gömülü olduğu çok çeşitli kurumlarla karşı karşıya kaldı. Bunun sorunları, özgül piyasa unsurlarının varlığına bağlı olan özel bir ekonomi biçimi için geliştirilmiş analitik bir yöntemin yardımıyla ele alınamazdı.[1]

[1] Bileşik kavramının eleştirilmeden kullanılması, "ekonomistik yanılgı" olarak adlandırılabilecek bir durumu beslemiştir. Bu yanılgı, ekonominin piyasa biçimiyle yapay bir şekilde özdeşleştirilmesinden ibaretti. Hume ve Spencer'dan Frank H. Knight ve

Bu, argümanın kabaca sıralamasını ortaya koymaktır.

"İktisadi" teriminin iki anlamından türetilen kavramların daha yakından incelenmesiyle başlayacağız; biçimsel anlamdan başlayıp tözsel anlama doğru ilerleyeceğiz. Daha sonra, ister ilkel ister arkaik olsun; ampirik ekonomileri iktisadi sürecin kurumsallaşmasının biçimine göre tanımlamak mümkün olacaktır. Üç kurum olan ticaret, para ve piyasa bir test edici unsur olacaktır. Bu üç kurum daha önce sadece biçimsel terimlerle tanımlanmıştı; dolayısıyla piyasa yaklaşımı dışında herhangi bir yaklaşım engellenmişti. Bu kurumların tözsel açıdan ele alınması bizi arzu edilen evrensel referans çerçevesine daha da yaklaştıracaktır.

İKTİSADİ TERİMİNİN BİÇİMSEL VE TÖZSEL ANLAMLARI

Rasyonel eylem mantığının biçimsel iktisadı üretme şeklinden başlayarak biçimsel kavramları ve bunun da nasıl bir iktisadi analizi doğurduğunu inceleyelim.

Burada rasyonel eylem, amaçlara ilişkin araçların tercihi olarak tanımlanır. Araçlar, ister doğa yasaları ister oyun kuralları gereği olsun, amaca hizmet etmeye uygun olan her şeydir. Dolayısıyla "rasyonel" ne amaçlara ne de araçlara atıfta bulunur, daha ziyade araçların amaçlarla ilişkilendirilmesi ile ilgilidir. Örneğin, yaşamak istemenin ölmeyi istemekten daha rasyonel olduğu ya da ilk durumda, [yaşamak isteme durumunda] uzun bir yaşamı batıl inançlar yerine bilimin araçlarıyla aramanın daha rasyonel olduğu varsayılmaz. Çünkü amaç ne olursa olsun, kişinin araçlarını buna göre seçmesi rasyoneldir; ve araçlara gelince, kişinin inandığından başka bir test üzerinden hareket etmesi rasyonel olmaz. Dolayısıyla, intihar eden kişinin ölümünü gerçekleştirecek araçları seçmesi ve eğer bir kara büyüye inanan biriyse, bu amacı gerçekleştirmesi için bir büyücüye para ödemesi rasyoneldir.

O halde rasyonel eylem mantığı, neredeyse sonsuz çeşitlilikteki insan çıkarlarını kapsayan akla gelebilecek tüm araç ve amaçlar için geçerlidir. Satranç ya da teknolojide, dini hayat ya da felsefede amaçlar sıradan konulardan en karmaşık olanlara kadar çeşitlilik gösterebilir. Benzer şekilde, ekonomi alanında amaçlar anlık bir susuzluğun giderilmesinden sağlıklı bir yaşlılığa ulaşmaya kadar değişebilirken, buna karşılık gelen araçlar sıra-

Northrop'a kadar sosyal düşünce, ekonomiye değindiği her yerde bu sınırlamadan muzdarip olmuştur. Lionel Robbins'in makalesi, (1932) iktisatçılar için faydalı olsa da, sorunu kaderci bir şekilde çarpıtmıştır. Antropoloji alanında Melville Herskovits'in son çalışması (1952) 1940'taki öncü çabasından sonra bir tekerrürü temsil etmektedir.

sıyla bir bardak su ve evlat sevgisi ile açık hava yaşamına duyulan güvenin birleşiminden oluşabilir.

Tercihin araçların yetersizliğinden kaynaklandığı varsayılırsa, rasyonel eylem mantığı, biçimsel iktisat olarak adlandırdığımız tercih kuramının bir türüne dönüşür. Bu, mantıksal olarak hâlâ insan ekonomisi kavramıyla ilgisizdir, ancak ona bir adım daha yakındır. Biçimsel iktisat, dediğimiz gibi, araçların yetersizliğinden kaynaklanan bir tercih durumuna atıfta bulunur. Bu, kıtlık postülası olarak adlandırılır. İlk olarak, araçların yetersizliğini; ikinci olarak, tercihin bu yetersizlik tarafından uyarılmasını gerektirir. Amaçlara göre araçların yetersizliği, yeterli miktarda araç olup olmadığını gösteren basit bir "tahsis etme" işlemi yardımıyla belirlenir. Yetersizliğin tercihi uyarabilmesi için araçların birden fazla kullanımının yanı sıra derecelendirilmiş amaçların, yani tercih sırasına göre sıralanmış en az iki amacın olması gerekir. Her iki koşul da olgusaldır. Araçların sadece bir şekilde kullanılabilmesinin sebebinin geleneksel ya da teknolojik olması önemli değildir; aynı şey amaçların derecelendirilmesi için de geçerlidir.

Tercihi, yetersizliği ve kıtlığı operasyonel terimlerle bu şekilde tanımladıktan sonra, yetersizlik olmadan araç seçimi olduğu gibi, tercih olmadan da araç yetersizliği olduğunu görmek kolaydır. Tercih, yanlışa karşı doğrunun tercih edilmesiyle (ahlaki seçim) ya da bir kavşakta, aynı avantaj ve dezavantajlara sahip iki veya daha fazla yolun hedefimize götürdüğü durumlarda (operasyonel olarak uyarılmış tercih) ortaya çıkabilir. Her iki durumda da araçların bolluğu, tercih yapmanın zorluklarını azaltmak bir yana, daha da arttırır. Elbette, kıtlık neredeyse tüm rasyonel eylem alanlarında mevcut olabilir ya da olmayabilir. Tüm felsefe salt bir hayal gücü yaratıcılığı değildir, [aynı zamanda] varsayımlarla iktisatlı olma meselesi de olabilir. Ya da insanın geçim alanına geri dönersek, bazı uygarlıklarda kıtlık durumları neredeyse istisnai gibi görünürken, diğerlerinde acı verici bir şekilde genel görünebilir. Her iki durumda da kıtlığın varlığı ya da yokluğu, yetersizliğin Doğa'dan mı yoksa Yasa'dan mı kaynaklandığına dair bir olgu sorunudur.

Sonuncu fakat aynı derecede önemli noktalardan bir tanesi de ekonomik analizdir. Bu disiplin, biçimsel iktisadın belirli bir türdeki bir ekonomiye, yani bir piyasa sistemine uygulanmasından kaynaklanır. Ekonomi burada, bireysel tercihlerin iktisadi süreci oluşturan karşılıklı bağımlı hareketlere yol açmasına neden olan kurumlarda somutlaşır. Bu, fiyat oluşturan piyasaların kullanımının genelleştirilmesiyle sağlanır. Emek, toprak ve sermaye kullanımı da dahil olmak üzere tüm mal ve hizmetler piyasalarda satın alınabilir ve bu nedenle bir fiyatı vardır; tüm gelir biçimleri mal ve hizmetlerin satışından elde edilir; sırasıyla ücretler, rant

ve faiz, satılan ürünlere göre yalnızca farklı fiyat örnekleri olarak ortaya çıkar. Satın alma gücünün edinme aracı olarak genel bir şekilde uygulamaya konması, ihtiyaçların karşılanma sürecini, alternatif kullanımları olan yetersiz araçların, yani paranın tahsisine dönüştürür. Buradan da, hem tercih koşullarının hem de sonuçlarının fiyatlar biçiminde ölçülebilir olduğu sonucu çıkmaktadır. *Mükemmel* (par excellence) bir iktisadi olgu olarak fiyata odaklanan biçimsel yaklaşım yönteminin, araç yetersizliğinin uyardığı tercihler tarafından belirlenen ekonominin tam bir tanımını sunduğu söylenebilir. Bu yapılırken kullanılan kavramsal araçlar iktisadi analiz disiplinini oluşturur.

Buradan, iktisadi analizin bir yöntem olarak etkili olabileceği sınırlar ortaya çıkmaktadır. Biçimsel anlamın kullanımı, ekonomiyi bir dizi iktisatlı olma eylemi, yani kıtlık durumlarının neden olduğu tercihler olarak ifade eder. Bu tür eylemleri yöneten kurallar evrensel olmakla birlikte, bu kuralların belirli bir ekonomiye ne ölçüde uygulanabilir olduğu, o ekonominin gerçekte bu tür eylemlerin bir dizisi olup olmadığına bağlıdır. Niceliksel sonuçlar üretmek için, ekonomik sürecin oluşturduğu mekânsal ve tahsis etme ile ilgili hareketler, burada kendilerini yetersiz araçlara ilişkin ve ortaya çıkan fiyatlara yönelik toplumsal davranışların fonksiyonları olarak sunmalıdır. Böyle bir durum yalnızca bir piyasa sistemi altında ortaya çıkar.

Biçimsel iktisat ile insan ekonomisi arasındaki ilişki gerçekte olumsaldır. Fiyat belirleyici piyasalar sisteminin dışında iktisadi analiz, ekonominin işleyişine ilişkin bir araştırma yöntemi olarak geçerliliğini büyük ölçüde yitirir. Piyasa dışı fiyatlara dayanan merkezi olarak planlanmış bir ekonomi bunun iyi bilinen bir örneğidir.

Tözsel kavramının kaynağı ampirik ekonomidir. Kısaca (ilgi çekici olmasa da), insan ve çevresi arasında, istekleri tatmin eden tözsel araçların sürekli olarak tedarik edilmesiyle sonuçlanan, kurumsallaşmış bir etkileşim süreci olarak tanımlanabilir. İhtiyaç tatmini, amaçları tatmin etmek için maddi araçların kullanımını içeriyorsa, "tözseldir"; yiyecek ya da barınak gibi belirli bir tür fizyolojik ihtiyaçlar söz konusu olduğunda, bu sadece hizmet olarak belirtilenlerin kullanımını içerir.

O halde ekonomi, kurumlaşmış bir süreçtir. Burada iki kavram öne çıkmaktadır: "süreç" ve "kurumlaşmışlık". [Şimdi] bu iki kavramın referans çerçevemize ne katkıda bulunduklarını görelim.

Süreç, hareket açısından analiz önermektedir. Hareketler ya mekândaki ya da sahiplenmedeki ya da her ikisindeki değişikliklere işaret eder. Başka bir deyişle, maddi unsurlar yer değiştirerek ya da "el" değiştirerek konumlarını başkalaştırırlar; yine bu birbirinden çok farklı konum değişimleri bir

arada olabilir ya da olmayabilir. Bu iki tür hareketin, kendi aralarında, doğal ve sosyal bir olgu olarak iktisadi sürecin içerdiği olasılıkları tükettiği söylenebilir.

Mekânsal hareketler, nesnelerin mekânsal olarak yer değiştirmesinin eşit derecede önemli olduğu taşımanın yanı sıra üretimi de içerir. Mallar, tüketicinin bakış açısından yararlılık biçimlerine göre daha düşük ya da daha yüksek bir sıradadır. Bu ünlü "mallar sıralaması," tüketici mallarını, ihtiyaçları doğrudan mı yoksa başka mallarla birleşerek yalnızca dolaylı olarak mı karşıladıklarına göre üretici mallarının karşısına koyar. Unsurların bu tür bir hareketi, terimin tözsel anlamda ekonominin asli unsurunu, yani üretimi temsil eder.

Tahsis ile ilgili hareket hem genellikle malların dolaşımı olarak adlandırılan şeye hem de bunların idaresine işaret eder. Birinci durumda tahsis ile ilgili hareket alışveriş işlemlerinden, ikinci durumda ise düzenlemelerden kaynaklanır. Buna göre, bir işlem taraflar arasında gerçekleşen bir tahsis hareketidir; bir düzenleme ise bir tarafın tek yönlü bir eylemidir ve bu eyleme gelenek ya da kanun gücüyle belirli tahsis etkileri eklenir. Buradaki "taraf" terimi, kamu kurum ve kuruluşlarının yanı sıra özel kişi veya firmaları da ifade eder; aralarındaki fark esas olarak bir iç organizasyon meselesidir. Bununla birlikte, on dokuzuncu yüzyılda özel tarafların genellikle işlemlerle ilişkilendirildiği, kamu tarafının ise genellikle düzenlemelerle anıldığı unutulmamalıdır.

Bu terim seçiminde bir dizi tanım daha ima edilir. Toplumsal faaliyetler, sürecin bir parçasını oluşturdukları ölçüde iktisadi olarak adlandırılabilir; kurumlar da bu tür faaliyetlerin yoğunlaşmasını içerdikleri ölçüde yine bu şekilde adlandırılır; sürecin tüm bileşenleri iktisadi unsurlar olarak kabul edilebilir. Bu unsurlar, öncelikle doğal çevreye, mekanik ekipmana veya beşeri ortama ait olup olmadıklarına göre ekolojik, teknolojik veya toplumsal olarak gruplandırılabilir. Böylece, ekonominin süreç yönü sayesinde referans çerçevemize eski ve yeni bir dizi kavram girmektedir.

Bununla birlikte, unsurlar mekanik, biyolojik ve psikolojik etkileşimine indirgendiğinde, bu iktisadi süreç çok yönlü bir gerçekliğe sahip olmayacaktır. Üretim ve taşıma süreçlerinin yanı sıra sahiplenmeyle ilgili değişimlere ilişkin temel bilgilerden -çıplak iskeletinden- fazlasını içermez. Bireylerin güdülerinin kaynaklandığı toplumsal koşullara dair herhangi bir göstergenin yokluğunda, sürecin bütünlüğünün ve istikrarının bağlı olduğu hareketlerin karşılıklı bağımlılığını ve bunların tekrarını sürdürecek çok az şey kalır. Doğanın ve insanlığın etkileşim halindeki unsurları tutarlı bir birim, aslında toplumda bir işlevi olduğu ya da bir tarihe sahip olduğu söylene-

bilecek yapısal bir varlık oluşturamaz. Süreç, gündelik düşüncenin olduğu kadar bilimin de kuramsal ve ahlaki saygınlığın yanı sıra önemli bir pratik ilgi alanı olarak insan geçimine ilişkin meselelere yönelmesine neden olan niteliklerden yoksun kalacaktır.

Bu nedenle ekonominin kurumsal yönünün aşkın önemi vardır. Bir tarlayı çapalarken insan ve toprak arasında süreç düzeyinde meydana gelenler ya da bir otomobilin yapımında taşıyıcı bantta meydana gelenler, *dış görünüşe göre* insani ve insani olmayan hareketlerin sadece birleştirilerek bir araya gelmesidir. Kurumsal bakış açısından, emek ve sermaye, zanaat ve sendika, işi yavaşlatma ve hızlandırma, risklerin yayılması ve toplumsal bağlamın diğer anlamsal birimleri gibi terimlere sadece gönderme yapılmasıdır. Örneğin kapitalizm ve sosyalizm arasındaki tercih, üretim sürecinde modern teknolojiyi kurumlaştırmanın iki farklı yolunu ifade eder. Yine politika düzeyinde, azgelişmiş ülkelerin sanayileşmesi bir yandan alternatif teknikleri, diğer yandan da bunları kurumlaştırmanın alternatif yöntemlerini içerir. Bizim kavramsal ayrımımız, teknoloji ve kurumların karşılıklı bağımlılığının yanı sıra göreli bağımsızlıklarının anlaşılması açısından da hayati önem taşımaktadır.

İktisadi sürecin kurumlaşması, bu sürece birlik ve istikrar kazandırır; toplumda belirli bir işlevi olan bir yapı üretir; sürecin toplumdaki yerini değiştirir, böylece tarihine anlam katar; ilgiyi değerler, güdüler ve politika üzerinde yoğunlaştırır. Birlik ve istikrar, yapı ve işlev, tarih ve politika, insan ekonomisinin kurumlaşmış bir süreç olduğu iddiamızın içeriğini operasyonel olarak ortaya koyar.

O halde, insan ekonomisi, iktisadi ve iktisadi olmayan kurumlara gömülü ve onlarla iç içedir. İktisadi olmayanın dahil edilmesi hayati önem taşır. Zira din ya da hükümet, ekonominin yapısı ve işleyişi açısından parasal kurumlar ya da emeğin zahmetini hafifleten alet ve makinelerin mevcudiyeti kadar önemli olabilir.

Bu nedenle, ekonominin toplumda işgal ettiği değişen yerin incelenmesi, iktisadi sürecin farklı zaman ve yerlerde nasıl kurumlaştığının incelenmesinden başka bir şey değildir.

Bunun için özel bir alet kutusu gerekir.

KARŞILIKLILIK, YENİDEN DAĞITIM VE MÜBADELE

Ampirik ekonomilerin nasıl kurumlaştığına dair bir çalışma, ekonominin birlik ve istikrar kazanma şeklinden, yani parçalarının karşılıklı bağımlılığı ve tekrarından başlamalıdır. Bu, bütünleşme biçimleri olarak adlandırıla-

bilecek çok az sayıda örüntünün bileşimi ile sağlanır. Bunlar ekonominin farklı düzeylerinde ve farklı sektörlerinde yan yana ortaya çıktıkları için, ampirik ekonomilerin bir bütün olarak sınıflandırılmasında işe koşulabilmeleri amacı ile bunlardan birini baskın [biçim] olarak seçmek çoğu zaman imkânsız olabilir. Yine de ekonominin sektörleri ve seviyeleri arasında ayrım yaparak bu biçimler, iktisadi süreci nispeten basit terimlerle tanımlamanın bir yolunu sunar ve böylece sonsuz çeşitliliğine bir düzen ölçüsü getirir.

Ampirik olarak, ana kalıpların karşılıklılık, yeniden dağıtım ve değişim olduğunu görürüz. Karşılıklılık, simetrik gruplaşmaların birbiriyle bağlantılı noktaları arasındaki hareketleri ifade eder; yeniden dağıtım, bir merkeze doğru ve tekrar merkezin dışına doğru olan sahiplenme ile ilgili hareketleri niteler; mübadele ise burada, bir piyasa sistemi altında "taraflar" arasında olduğu gibi gerçekleşen ters yönlü hareketlere gönderme yapar. O halde karşılıklılık, arka planda simetrik olarak düzenlenmiş gruplaşmaları varsayar; yeniden dağıtım, grup içinde bir ölçüde merkeziliğin varlığına bağlıdır; mübadele ise, bütünleşmeyi sağlamak için, fiyat-belirleyici piyasalar sistemi gerektirir. Farklı bütünleşme kalıplarının belirli kurumsal destekleri varsaydığı açıktır.

Bu noktada bazı açıklamalar faydalı olabilir. Bütünleşme biçimlerimize atıfta bulunduğumuz karşılıklılık, yeniden dağıtım ve mübadele terimleri genellikle kişisel ilişkileri ifade etmek için kullanılır. Yüzeysel olarak bakıldığında, bütünleşme biçimleri yalnızca ilgili bireysel davranış biçimlerinin toplamını yansıtıyormuş gibi görünebilir: Bireyler arasında karşılıklılık sıkça görülüyorsa, karşılıkçı bir bütünleşme ortaya çıkacaktır; bireyler arasında paylaşımın yaygın olduğu durumlarda, yeniden dağıtımcı bir bütünleşme mevcut olacaktır; benzer şekilde, bireyler arasında sıkça görülen takas eylemleri de bir bütünleşme biçimi olarak mübadele ile sonuçlanacaktır. Eğer durum böyle olsaydı, bütünleşme kalıplarımız aslında kişisel düzeyde karşılık gelen davranış biçimlerinin basit toplamlarından başka bir şey olmazdı. Emin olmak için, bütünleştirici etkinin sırasıyla simetrik organizasyonlar, merkezi noktalar ve piyasa sistemleri gibi belirli kurumsal düzenlemelerin varlığına bağlı olduğunda ısrar ettik. Ancak bu tür düzenlemeler, nihai etkilerini koşullandırdıkları varsayılan aynı kişisel kalıpların yalnızca bir toplamını temsil ediyor gibi görünmektedir. Önemli olan gerçek, söz konusu kişisel davranışların salt toplamlarının kendi başlarına bu tür yapıları üretemeyeceğidir. Bireyler arasındaki karşılıklılık davranışı, ancak simetrik bir akrabalık grupları sistemi gibi simetrik olarak düzenlenmiş yapılar mevcutsa ekonomiyi bütünleştirir. Ancak bir akrabalık sistemi asla kişisel düzeyde salt karşılıklılık davranışının sonucu olarak ortaya çıkmaz. Benzer şekilde,

yeniden dağıtım aynı durumda geçerlidir. Bu toplumda bir tahsis merkezinin mevcudiyetini varsayar, bununla bereaber böyle bir merkezin organize edilmesi ve onaylanması yalnızca bireyler arasında sık sık yapılan paylaşım eylemlerinin bir sonucu olarak ortaya çıkmaz. Son olarak, aynı durum piyasa sistemi için de geçerlidir. Kişisel düzeydeki mübadele eylemleri ancak fiyat-belirleyici bir piyasa sistemi altında gerçekleşirse fiyat üretir; bu da hiçbir yerde sadece rastgele mübadele eylemleri tarafından yaratılmayan kurumsal bir yapıdır. Elbette bu destekleyici kalıpların kişisel ya da bireysel davranışların dışında hareket eden bazı esrarengiz güçlerin sonucu olduğunu ima etmek istemiyoruz. Sadece, veri herhangi bir durumda, bireysel davranışın toplumsal etkileri belirli kurumsal koşulların varlığına bağlıysa, bu koşulların bu nedenle söz konusu kişisel davranıştan kaynaklanmadığı konusunda ısrar ediyoruz. Yüzeysel olarak, destekleyici kalıp, bu kalıba karşılık gelen bir tür kişisel davranışın birikiminden kaynaklanıyor gibi görünebilir, ancak organizasyon ve onaylamanın hayati unsurları, zorunlu olarak tamamen farklı bir davranış türü tarafından sağlanır.

Bildiğimiz kadarıyla, bir yandan kişiler arası düzeyde karşılıklılık davranışı ile diğer yandan veri simetrik gruplaşmalar arasındaki olgusal bağlantıyı ortaya koyan ilk yazar, 1915 yılında Yeni Gine'deki Banaroların evlilik sistemi üzerine ampirik bir çalışma yapan antropolog Richard Thurnwald olmuştur. Bronislaw Malinowski, yaklaşık on yıl sonra, Thurnwald'a atıfta bulunarak, toplumsal ile bağlantılı karşılıklılığın düzenli olarak temel toplumsal organizasyonun simetrik biçimlerine dayandığının görüleceğini öngördü. Trobriand akrabalık sistemine ve yanı sıra Kula ticaretine ilişkin kendi açıklaması da bu noktayı doğrular. [Elinizdeki makalenin] yazarı, simetriyi birkaç destekleyici kalıptan yalnızca biri olarak görerek bu yolu izledi. Daha sonra bütünleşmenin diğer biçimleri olarak karşılıklılığa yeniden dağıtım ve mübadeleyi ekledi; benzer şekilde kurumsal desteğin diğer örnekleri olarak da simetriye merkezilik ve piyasayı ekledi. Böylece bütünleşme biçimlerimiz ve destekleyici yapı kalıplarımız ortaya çıktı.

Bu durum, iktisadi alanda kişiler arası davranışın, belirli kurumsal ön koşulların yokluğunda neden sıklıkla beklenen toplumsal etkileri yaratamadığını açıklamaya yardımcı olmalıdır. Sadece simetrik olarak organize edilmiş bir ortamda karşılıklı davranışlar herhangi bir öneme sahip iktisadi kurumları ortaya çıkarır; sadece tahsis merkezlerinin kurulduğu yerlerde bireysel paylaşım eylemleri yeniden dağıtımcı bir ekonomi üretebilir; ve sadece fiyat oluşturan piyasalar sisteminin varlığında bireylerin mübadele eylemleri ekonomiyi bütünleştiren dalgalı fiyatlarla yol açacaktır. Aksi takdirde bu tür takas eylemleri etkisiz kalacak ve dolayısıyla gerçekleşmeme

eğilimi gösterecektir. Yine de rastgele bir şekilde gerçekleşmeleri halinde, ahlaksızlık ya da vatana ihanet eylemlerine karşı olduğu gibi şiddetli bir duygusal tepki ortaya çıkacaktır, çünkü ticari davranışı asla duygusal olarak kayıtsız bir davranış değildir ve bu nedenle onaylanmış kanalların dışındaki görüşler tarafından hoşgörü ile karşılanmaz.

Şimdi bütünleşme biçimlerimize geri dönelim.

İktisadi ilişkilerini bilinçli bir şekilde karşılıklılık esasına göre düzenlemeyi taahhüt eden bir grup, amacını gerçekleştirmek için, ilgili üyelerinin birbirlerini bu şekilde tanımladıkları alt gruplara ayrılmak zorundadır. Bu durumda A grubunun üyeleri B grubundaki muadilleriyle karşılıklılık ilişkileri kurabilecek ve bunun tersi de geçerli olacaktır. Ancak simetri ikilikle sınırlı değildir. Üç, dört ya da daha fazla grup iki ya da daha fazla eksen açısından simetrik olabilir; ayrıca grup üyelerinin birbirleriyle karşılıklılık ilişkisi içinde olmaları gerekmez, ancak bunu benzer ilişkiler içinde oldukları üçüncü grupların ilgili üyeleriyle de yapabilirler. Trobriandlı bir erkeğin sorumluluğu kız kardeşinin ailesine karşıdır. Fakat kendisine bu konuda kız kardeşinin kocası değil, eğer evliyse karısının erkek kardeşi, yani benzer konumdaki üçüncü bir ailenin üyesi destek olur.

Aristoteles, her tür topluluğa, (koinonia) üyeleri arasında kendisini karşılıklılık (antipeponthos) ile ifade eden bir tür iyi niyetin (philia) karşılık geldiğini öğretti. Bu hem aileler, kabileler ya da şehir devletleri gibi daha kalıcı topluluklar hem de bunların içinde yer alan ve bunlara tabi olan daha az kalıcı topluluklar için geçerliydi. Bu bizim terimlerimizle, daha büyük topluluklarda, alt topluluklarda karşılıklı davranışın gelişebileceği çoklu bir simetri geliştirme eğilimi anlamına gelir. Kapsayıcı topluluğun üyeleri kendilerini birbirlerine ne kadar yakın hissederlerse, aralarında mekân, zaman veya başka bir şekilde sınırlanmış belirli ilişkilere göre karşılıklı tutumlar geliştirme eğilimi de o kadar genel olacaktır. Akrabalık, komşuluk ya da totem daha kalıcı ve kapsamlı gruplaşmalara aittir; askeri, mesleki, dini ya da sosyal karakterli gönüllü ve yarı-gönüllü birliktelikler, en azından geçici olarak ya da verili bir yerellik ya da tipik bir durumla ilgili olarak, üyelerinin bir tür karşılıklılık uyguladığı simetrik gruplaşmaların oluşacağı durumlar yaratır.

Bir bütünleşme biçimi olarak karşılıklılık, hem yeniden dağıtım hem de mübadeleyi ikincil yöntemler olarak kullanma kapasitesi sayesinde büyük ölçüde güç kazanır. Karşılıklılık, işlerin "sıra" ile ele alınmasında olduğu gibi, emek yükünün belirli yeniden dağıtım kurallarına göre paylaşılması yoluyla elde edilebilir. Benzer şekilde, karşılıklılık bazen, eski Doğu toplumlarında temel bir kurum olan, bazı ihtiyaçlardan yoksun olan ortağın yararına belirlenmiş eşdeğerliklerdeki mübadele yoluyla sağlanır. Piyasa dışı ekono-

milerde bu iki bütünleşme biçimi; karşılıklılık ve yeniden dağıtım genellikle birlikte ortaya çıkar.

Yeniden dağıtım, bir grup içinde malların tahsisinin tek elde toplandığı ve gelenek, yasa veya *ad hoc* (amaca özel) merkezi kararla gerçekleştiği ölçüde gerçekleşir. Bu bazen depolama ve yeniden dağıtımın eşlik ettiği fiziksel bir toplama ile gerçekleşirken, diğer zamanlarda "toplama" fiziksel değil, yalnızca sahiplenmeyle, yani malların fiziksel konumundaki tasarruf hakkı ile ilgilidir. Yeniden dağıtım, ilkel avcı kabileden antik Mısır, Sümer, Babil ya da Peru'nun geniş depolama sistemlerine kadar tüm uygarlık düzeylerinde pek çok nedenden ötürü gerçekleşir. Büyük ülkelerde toprak ve iklim farklılıkları yeniden dağıtımı gerekli kılabilir; diğer durumlarda ise hasat ile tüketim arasındaki zaman uyuşmazlığı sonucu ortaya çıkabilir. Avlanma durumunda, başka herhangi bir dağıtım yöntemi sürünün veya grubun dağılmasına yol açar, çünkü burada sadece "işbölümü" sonuç sağlayabilir; satın alma gücünün yeniden dağıtımının kendisi, yani modern refah devletinde olduğu gibi sosyal ideallerin talep ettiği amaçlar için değerli olabilir. İlke aynı kalır; bir merkeze doğru toplamak ve merkezden dağıtmak. Yeniden dağıtım, ekonominin bir bütün olarak bütünleşme şekline bakılmaksızın, hane halkı veya malikâne gibi toplumdan daha küçük bir grup için de geçerli olabilir. En iyi bilinen örnekler, Orta Afrika *kraal*'ı, İbrani ataerkil hanesi, Aristoteles zamanındaki Yunan malikânesi, Roma *familia*'sı, ortaçağ malikânesi ya da tahılın genel olarak pazarlanması öncesi tipik geniş köylü hanesidir. Bununla birlikte hanehalkı idaresi, yalnızca nispeten gelişmiş bir tarım toplumu biçiminde uygulanabilir ve bu durumda oldukça geneldir. Bundan önce, yaygın "küçük aile" bazı yiyeceklerin pişirilmesi dışında iktisadi olarak kurumlaşmamıştır; mera, toprak ya da sığır kullanımı hâlâ aile ölçeğinden daha geniş bir ölçekte yeniden dağıtım ya da karşılıklılık yöntemlerinin hâkimiyetindedir.

Yeniden dağıtım da, devletin kendisinden geçici nitelikteki birimlere kadar her düzeydeki ve her kalıcılık derecesindeki grupları bütünleştirmeye yatkındır. Burada da karşılıklılıkta olduğu gibi, kapsayıcı birim ne kadar sıkı örülmüşse, yeniden dağıtımın etkin bir şekilde işleyebileceği alt bölümler de o kadar çeşitli olacaktır. Platon devletteki yurttaş sayısının 5040 olması gerektiğini düşünmüştü. Bu sayı, ilk on sayıya bölünme de dahil olmak üzere 59 farklı şekilde bölünebilirdi. [Platon bu rakamın], vergilerin değerlendirilmesi, ticari işlemler için grupların oluşturulması, askeri ve diğer yüklerin "sıra" ile taşınması vb. için en geniş kapsamı sağlayacağını açıkladı.

Mübadelenin bir bütünleşme biçimi olarak hizmet edebilmesi için fiyat-oluşturucu bir piyasa sisteminin desteğine ihtiyacı vardır. Bu nedenle

üç tür mübadele ayırt edilmelidir: Taraflar arasında "yer değiştirme" şeklindeki salt konumsal hareket (operasyonel mübadele); ya belirlenmiş bir oranda (kararlaştırılmış mübadele) ya da pazarlıkla belirlenmiş bir oranda (bütünleştirici mübadele) gerçekleşen mübadelenin tahsisat hareketleri. Belirlenmiş bir oran üzerinden mübadele söz konusu olduğu sürece, ekonomi piyasa mekanizması tarafından değil, bu kuru belirleyen faktörler tarafından bütünleştirilir. Fiyat-oluşturucu piyasalar bile ancak fiyatların etkisini doğrudan etkilenen piyasalar dışındaki piyasalara yayma eğiliminde olan bir sisteme bağlıysa bütünleştiricidir.

Sıkı pazarlık yapmak, haklı olarak pazarlık davranışının özü olarak kabul edilmiştir. Mübadelenin bütünleştirici olabilmesi için ortakların davranışları, her bir ortak için yapabileceği kadar uygun bir fiyat üretmeye yönelik olmalıdır. Böyle bir davranış, belirli bir fiyat üzerinden yapılan mübadele ile keskin bir tezat oluşturur. "Kazanç" teriminin muğlaklığı aradaki farkın üstünü örtme eğilimindedir. Belirlenmiş fiyatlarla mübadele, taraflardan birinin mübadele kararında ima ettiği kazançtan fazlasını içermez; dalgalı fiyatlarla mübadele ise ancak ortaklar arasında belirgin bir antagonistik ilişki içeren bir tutumla elde edilebilecek bir kazancı hedefler. Ne kadar seyreltilmiş olursa olsun, mübadelenin bu çeşidine eşlik eden antagonizm unsuru ortadan kaldırılamaz. Üyeleri arasındaki dayanışmanın kaynağını korumaya niyetli hiçbir topluluk, fiziksel varoluş için hayati önem taşıyan ve dolayısıyla yiyecek gibi gergin kaygılar uyandırabilecek bir konuda gizli bir düşmanlığın gelişmesine izin veremez. İlkel ve arkaik toplumlarda gıda ve gıda maddeleriyle ilgili kazanç getirici nitelikteki işlemlerin evrensel olarak yasaklanmasının nedeni budur. Gıda maddeleri üzerinde sıkı pazarlık yapmanın çok yaygın bir şekilde yasaklanması, fiyat-oluşturucu piyasaları otomatik olarak erken dönem kurumlarının alanından çıkarır.

Ekonomilerin baskın bütünleşme biçimlerine göre sınıflandırılmasına kabaca yaklaşan geleneksel gruplandırmalar aydınlatıcıdır. Tarihçilerin "iktisadi sistemler" olarak adlandırmaya alışkın oldukları şeyler bu kalıba oldukça uygun görünür. Burada bir bütünleşme biçiminin baskınlığı, toplumda toprak ve emeği kapsama derecesiyle özdeşleştirilmektedir. Vahşi toplum olarak adlandırılan toplum, toprak ve emeğin akrabalık bağları aracılığıyla ekonomiye bütünleştirilmesiyle karakterize edilir. Feodal toplumda sadakat bağları toprağın ve onunla birlikte gelen emeğin kaderini belirler. Su taşkını (floodwater) imparatorluklarında toprak büyük ölçüde dağıtılır ve bazen tapınak ya da saray tarafından yeniden dağıtılırdı; emek de en azından bağımlı biçimiyle öyleydi. Piyasanın ekonomide egemen bir güç haline gelmesi, toprak ve gıdanın mübadele yoluyla ne ölçüde harekete geçirileceğine ve eme-

ğin piyasada satın alınabilir bir metaya dönüştürüldüğüne dikkat çekilerek izlenebilir. Bu, Marksizm'in geleneksel hale gelmiş kölelik, serflik ve ücretli işçilik aşamaları teorisinin tarihsel olarak savunulamaz olmasına rağmen neden önemli olduğunu açıklamaya yardımcı olabilir. Bu teori, ekonominin karakterinin emeğin statüsü tarafından belirlendiği inancıyla ortaya çıkan bir gruplandırmadır. Ancak, toprağın ekonomiye entegrasyonu da neredeyse eşit derecede önemli olarak görülmelidir.

Her halükârda, bütünleşme biçimleri gelişme "aşamalarını" temsil etmez. Zaman içinde bir sıralama söz konusu değildir. Baskın olanın yanında birkaç alt form mevcut olabilir ve geçici bir gölgede kalmadan sonra baskın olan yeniden ortaya çıkabilir. Kabile toplumları karşılıklılık ve yeniden dağıtım uygularken, arkaik toplumlar ağırlıklı olarak yeniden dağıtımcıdır, ancak bir dereceye kadar mübadeleye de yer verebilirler. Bazı Melanezya topluluklarında baskın bir rol oynayan karşılıklılık, (hediye ve karşı hediye yoluyla sürdürülen) dış ticaretin hâlâ büyük ölçüde karşılıklılık ilkesine göre düzenlendiği yeniden dağıtımcı arkaik imparatorluklarda ikincil olsa da önemsiz olmayan bir özellik olarak ortaya çıkar. Gerçekten de bir savaş sırasında acil bir durumda, yirminci yüzyılda, ödünç verme-kiralama adı altında, başka türlü pazarlama ve mübadelenin baskın olduğu toplumlarda büyük ölçekte yeniden uygulamaya konmuştur. Mübadelenin sadece küçük bir rol oynadığı kabile ve arkaik toplumlarda hâkim yöntem olan yeniden dağıtım, geç Roma İmparatorluğunda büyük önem kazanmış ve bugün bazı modern sanayi devletlerinde gerçekten de zemin kazanmaktadır. Sovyetler Birliği bunun uç bir örneğidir. Buna karşılık, insanlık tarihi boyunca piyasalar, hiçbir zaman bölgesel bir ölçekte ya da on dokuzuncu yüzyılla kıyaslanabilecek bir kurumsal kapsamlılıkta olmasa da, ekonomide daha önce birden fazla kez rol oynamıştır. Ancak burada yine bir değişim göze çarpmaktadır. Yüzyılımızda, altın standardının sona ermesiyle birlikte, piyasaların dünya çapındaki rolünde on dokuzuncu yüzyıldaki zirvesine göre bir gerileme başlamıştır; bu da bizi başlangıç noktamıza, yani sosyal bilimcilerin iktisadi alan çalışmaları için sınırlı pazarlama tanımlarımızın giderek yetersiz kalması eğilimine geri götürmektedir.

TİCARET BİÇİMLERİ, PARA KULLANIMLARI VE PİYASA UNSURLARI

Pazarlama yaklaşımının ticaret ve para kurumlarının yorumlanması üzerindeki kısıtlayıcı etkisi oldukça belirgindir: Kaçınılmaz olarak piyasa, mübadelenin yapıldığı yer, ticaret, fiili mübadele ve para da mübadele aracı olarak

ortaya çıkmış görünür. Ticaret fiyatlar tarafından yönlendirildiği ve fiyatlar da piyasanın bir fonksiyonu olduğu için, bütün ticaret piyasa ticaretidir, tıpkı bütün paraların mübadele parası olması gibi. Piyasa, ticaret ve paranın işlevleri olduğu yaratıcı kurumdur.

Bu tür kavramlar antropoloji ve tarihin gerçeklerine uygun değildir. Ticaret ve bazı para kullanımları insanlık kadar eskidir; piyasalar ise, iktisadi karakterli karşılaşmalar neolitik çağ kadar erken bir tarihte var olmuş olsa da, tarihin nispeten geç dönemlerine kadar önem kazanmamıştır. Tek başına bir piyasa sistemini oluşturan fiyat-oluşturucu piyasalar, antik çağın ilk bin yılından önce mevcut değildi ve daha sonra ise sadece diğer bütünleşme biçimlerinin gölgesinde kaldı. Ancak ticaret ve paranın, bütünleşmenin özellikle "iktisadi" biçimi olan mübadele biçimiyle sınırlı olduğu düşünüldüğü sürece bu temel gerçekler bile ortaya çıkarılamamıştır. Karşılıklılık ve yeniden dağıtımın ekonomiyi bütünleştirdiği uzun tarih dönemleri ve bunun modern çağlarda bile yapılmaya devam ettiği önemli aralıklar, kısıtlayıcı bir terminoloji sebebiyle sınırların dışına çıkarıldı.

Bir mübadele sistemi ya da kısaca ticari mübadele (katalaktik) olarak bakıldığında, ticaret, para ve piyasa bölünmez bir bütün oluşturur. Bunların ortak kavramsal çerçevesi piyasadır. Ticaret, malların piyasa aracılığıyla iki yönlü hareketi olarak ve para da bu hareketi kolaylaştırmak amacıyla dolaylı mübadele için kullanılan ölçülebilir mallar olarak görünür. Böyle bir yaklaşım, ticaretin kanıt olduğu yerde piyasaların, paranın kanıt olduğu yerde de ticaretin ve dolayısıyla piyasaların varsayılması gerektiği şeklindeki sezgisel ilkenin az ya da çok zımnen kabul edilmesine neden olur. Doğal olarak bu durum, piyasaların olmadığı yerlerde piyasaların görülmesine ve ticaret ve paranın mevcut olduğu yerlerde de piyasanın olmadığı bir durumda bunların göz ardı edilmesine yol açar. Kümülatif etki, daha az tanıdık zamanların ve yerlerin ekonomilerine dair bir stereotip yaratmak, aslına çok az benzeyen ya da hiç benzemeyen yapay bir manzara gibi bir şey olmalıdır.

Bu nedenle sıra ticaret, para ve piyasaların ayrı ayrı analiz edilmesine gelmiştir.

1. Ticaret Biçimleri

Tözsel bakış açısına göre ticaret, bulunulan yerde mevcut olmayan malları elde etmenin nispeten barışçıl bir yöntemidir. Grubun dışında gerçekleşir; avcılık, köleleştirme seferleri ya da korsan baskınları ile ilişkilendirmeye alışkın olduğumuz faaliyetlere benzer. Her iki durumda da mesele malların uzaktan elde edilmesi ve taşınmasıdır. Ticareti; av, ganimet, yağma, nadir ağaçlar ya da egzotik hayvan arayışından ayıran şey, hareketin iki taraflı

olmasıdır ve bu da genel olarak barışçıl ve oldukça düzenli bir karaktere sahip olmasını sağlar.

Katalaktik [takasa ilişkin] bakış açısına göre ticaret, malların piyasa boyunca hareket etmesidir. Tüm metalar; satılmak üzere üretilen mallar; ticaretin potansiyel nesneleridir; bir meta bir yönde, diğeri ters yönde hareket eder; hareket fiyatlar tarafından kontrol edilir: Ticaret ve piyasa aynı sınırlar içindedir. Tüm ticaret piyasa ticaretidir.

Yine, yerel koşullarda av, baskın ya da sefer gibi, ticaret de bireysel olmaktan çok bir grup faaliyetidir; bu açıdan, genellikle uzaktan az ya da çok barışçıl yollarla eş edinmeyle ilgili olan kur yapma ve eşleşme organizasyonu ile birçok benzerlik taşır. Dolayısıyla ticaret, amaçlarından biri mal mübadelesi olan farklı toplulukların bir araya gelmesine odaklanır. Bu tür buluşmalar, fiyat-oluşturucu piyasalar gibi mübadele değeri üretmez, aksine bu tür değerleri varsayar. Ne bireysel tüccarların kişilikleri ne de bireysel kazanç güdüleri söz konusudur. İster bir şef ya da kral, üyelerinden "ihraç" mallarını topladıktan sonra topluluk adına hareket ediyor olsun, isterse de grup mübadele amacıyla karşı grupla sahilde fiziksel olarak bir araya geliyor olsun, her iki durumda da işlemler esasen kolektiftir. "Ticaret ortakları" arasında mübadele sık görülür, ama elbette kur yapma ve eşleşmede de ortaklık söz konusudur. Bireysel ve kolektif faaliyetler iç içe geçmiştir.

Ticarette kurucu bir unsur olarak "malların uzaktan edinimi"ne yapılan vurgu, ticaretin erken tarihinde ithalat çıkarlarının oynadığı baskın rolü ortaya çıkarmalıdır. On dokuzuncu yüzyılda, tipik bir katalaktik olgu olarak ihracat çıkarları ön plana çıkmıştır.

Bir şeyin, belli bir mesafeden ve iki zıt yöne taşınması gerektiğinden, ticaret, eşyanın doğası gereği, personel, mallar, taşıma ve iki taraflılık gibi bir dizi bileşene sahiptir ve bunların her biri sosyolojik veya teknolojik açıdan önemli kriterlere göre ayrıştırılabilir. Bu dört faktörü takip ederek ticaretin toplumdaki değişen yeri hakkında bir şeyler öğrenmeyi umabiliriz.

İlk olarak, ticaretle uğraşan kişileri [ele alalım].

"Uzaktan mal alımı" ya tüccarın toplumdaki konumuna bağlı ve kural olarak kamu hizmeti görevinin unsurlarını içeren saiklerle (statü saiki) ya da eldeki alım satım işleminden kişisel olarak kendisine tahakkuk eden maddi kazanç amacı (kar saiki) ile yapılabilir.

Bu güdülerin pek çok olası bileşimine rağmen, bir yanda onur ve görev, diğer yanda kâr, keskin bir şekilde farklı birincil güdüler olarak öne çıkar. Çoğu zaman olduğu gibi "statü güdüsü" maddi faydalarla destekleniyorsa, bu maddi faydalar kural olarak mübadeleden elde edilen kazanç şeklinde değil, kral, tapınak ya da efendi/lord tarafından tüccara karşılık olarak bahşe-

dilen hazine ya da toprak geliri şeklinde olur. Durum böyle olunca, mübadele yoluyla elde edilen kazançlar, genellikle efendisi/lordu tarafından becerikli ve başarılı bir girişimci tüccara bahşedilen zenginlikle kıyaslanamayacak kadar önemsiz meblağlardan öteye gitmez. Böylece görev ve onur uğruna ticaret yapan kişi zenginleşirken, kirli kazanç için ticaret yapan kişi fakir kalır; bu da arkaik toplumda kazanç güdülerinin gölgede kalmasının bir başka nedenidir.

Personel sorununa bir başka yaklaşım yolu da, ait oldukları toplum tarafından statülerine uygun görülen yaşam standardı açısından yaklaşmaktır.

Arkaik toplum, genel olarak, toplumsal hiyerarşik yapının (toplumsal merdivenin) en üst ya da en alt basamağına ait olan tüccar figüründen başka bir tüccar figürü bilmez. İlki, ticaretin siyasi ve askeri koşullarının gerektirdiği gibi yönetim ve hükümetle bağlantılıdır, diğeri ise geçimi için kaba taşıma emeğine bağlıdır. Bu gerçek, antik çağlardaki ticaret organizasyonunun anlaşılması açısından büyük önem taşır. En azından yurttaşlar arasında orta sınıf bir tüccar olamaz. Burada göz ardı etmemiz gereken Uzak Doğu dışında, modern zamanlar öncesinde geniş bir ticari orta sınıfın sadece üç önemli örneği kayıtlara geçmiştir: Doğu Akdeniz şehir devletlerinde büyük ölçüde metik* soydan gelen Helenistik tüccar; Helenistik denizcilik geleneklerinin dokusunu pazarın işleyişine aşılayan, her yerde var olan Müslüman tüccar; son olarak, Orta Çağ'ın ikinci üçte birlik döneminin bir tür kıtasal metiği olan Batı Avrupa'daki Pirenne'in "yüzen pislik" olarak adlandırdığı soydan gelenler. Aristoteles tarafından ilan edileren klasik Yunan orta sınıfı, ticari bir sınıf değil, toprak sahibi bir sınıftı.

Üçüncü bir yaklaşım tarzı ise daha tarihseldir. Antik çağın tüccar tipleri *tamkarum,* metik ya da yerleşik yabancı ve "[grup dışından olan] yabancı"ydı.

Tamkarum, Sümerlerin başlangıcından İslam'ın yükselişine kadar, yani yaklaşık 3.000 yıl boyunca Mezopotamya sahnesine hâkim olmuştur. Mısır, Çin, Hindistan, Filistin, fetih öncesi Mezoamerika† ya da yerli Batı Afrika başka tür bir tüccar tanımıyordu. Metik, tarihsel olarak ilk kez Atina'da ve diğer bazı Yunan şehirlerinde alt sınıf bir tüccar olarak göze çarpmış ve Helenizmle birlikte yükselerek İndus Vadisi'nden‡ Herakles Sütunları'na§ kadar Grekçe konuşan ya da Levanten ticari orta sınıfın prototipi haline gelmiştir. [Grup dışından olan] *yabancı* elbette her yerde bulunur. O, yabancı mürettebat ve yabancı gemilerle ticaret yapar; ne topluluğa "aittir" ne de yerleşik

---

* Metik: Bazı sivil ayrıcalıklara sahip eski bir Yunan şehrinin yabancı sakini –çn.

† Meksika ve Orta Amerika'nın bazı bölgelerini içerir –çn.

‡ Kuzeybatı Hindistan, Pakistan ve Afganistan'ın bazı bölgelerine yayılan coğrafya –çn.

§ Cebelitarık Boğazı –çn.

yabancının yarı-statüsünden yararlanır, tamamen farklı bir topluluğun üyesidir.

Dördüncü bir ayrım ise antropolojiktir. Bu ayrım, ticaret yapan yabancı gibi tuhaf bir figürü [anlama] anahtarını sunmaktadır. Bu "yabancıların" ait olduğu "ticaret yapan toplulukların" sayısı nispeten az olsa da, yaygın "pasif ticaret" kurumunu oluşturuyorlardı. Ticaretle uğraşan bu topluluklar, kendi aralarında da önemli bir açıdan tekrar farklılaşıyordu: Kendilerine özgü ticaret yapanlar olarak adlandırabileceğimiz Fenikeliler, Rodoslular, Gades (modern Cadix) sakinleri ya da bazı dönemlerde Ermeniler ve Yahudiler gibi, geçimlerini doğrudan ya da dolaylı olarak tüm nüfusun uğraştığı ticarete bağlayan halklar; daha kalabalık bir grup olan diğerleri için ise ticaret, zaman zaman nüfusun önemli bir kısmının katıldığı ve bazen aileleriyle birlikte kısa ya da uzun süreler boyunca dış seyahatler yaptığı uğraşlardan yalnızca biriydi. Batı Sudan'daki Haussa ve Mandingo bunun örnekleridir. Sonuncusu son zamanlarda ortaya çıktığı üzere yalnızca yurtdışında ticaret yapar ve Duala olarak da bilinir. Daha önce bunlar ticaret yaparken ziyaret ettikleri kişiler tarafından ayrı bir halk olarak düşünülürdü.

İkinci olarak, erken dönem ticaretin düzenlenmesi taşınan mallara, seyahat edilecek mesafeye, taşıyıcıların aşması gereken engellere, girişimin politik ve ekolojik koşullarına göre farklılık göstermek zorundadır. Bu nedenle, başka hiçbir sebep olmasa bile, tüm ticaret başlangıçta özgül bir nitelik taşır. Mallar ve onların taşınması bunu belirler. Bu koşullar altında "genel olarak" ticaret diye bir şey söz konusu olamaz.

Bu gerçeğe tam anlamıyla ağırlık verilmediği sürece, ticaret kurumlarının erken gelişimini anlamak mümkün değildir. Bazı mal türlerini belirli bir mesafeden ve menşe yerinden edinme kararı, diğer mal türlerinin başka bir yerden edinilmesi gereken koşullardan farklı koşullar altında alınacaktır. Ticari girişimler bu nedenle kesintili bir olaydır. Teker teker tasfiye edilen ve sürekli bir girişime dönüşme eğilimi göstermeyen somut girişimlerle sınırlıdır. Roma *societas'ı*, daha sonraki *commenda* gibi, tek bir girişimle sınırlı bir ticaret ortaklığıydı. Sadece çiftlik vergisi ve sözleşmeyle vergi geliri toplamak için kurulan *societas publicanorum* şirketleşmişti ki bu tek büyük istisnaydı. Modern zamanlardan önce kalıcı ticaret birlikleri bilinmiyordu.

Ticaretin özgüllüğü, ithal edilen malların ihraç edilen mallar ile elde edilmesi zorunluluğu nedeniyle doğal olarak artar. Çünkü piyasa dışı koşullar altında ithalat ve ihracat farklı rejimlere tabi olma eğilimindedir. Malların ihracat için toplandığı süreç, ithal edilen malların yeniden bölüştürüldüğü süreçten çoğunlukla ayrı ve nispeten bağımsızdır. Birincisi haraç ya da vergilendirme ya da feodal hediye meselesi olabilir ya da mallar merkeze baş-

ka bir isim altında akarken, yeniden bölüştürülen ithalat farklı hatlardan akabilir. Hammurabi'nin "Seisachtheia"sı bazen kral tarafından *tamkarum* aracılığıyla kendi ürünleriyle takas yapmak isteyen kiracılara gönderilen ithalat malları olan *simu* malları istisna oluşturur gibi görünmektedir. Mezoamerika'daki Azteklerin *pochteca'sının* fetih öncesi uzun mesafeli ticaretinin bir kısmı da benzer özellikler taşıyor gibi görünmektedir.

Doğanın farklı kıldığını piyasa homojen hale getirir. Mallar ve nakliyeleri arasındaki fark bile ortadan kalkabilir, çünkü piyasada her ikisi de alınıp satılabilir; biri emtia piyasasında, diğeri navlun ve sigorta piyasasında. Her iki durumda da arz ve talep vardır ve fiyatlar aynı şekilde oluşur. Ticaretin bu bileşenleri olan taşıma ve mallar, maliyet açısından ortak bir payda kazanır. Dolayısıyla piyasa ve onun yapay homojenliği ile meşgul olmak iyi bir iktisat tarihinden ziyade iyi bir iktisat kuramına yol açar. Nihayet, ulaşım araçlarının yanı sıra ticaret yollarının da ticaretin kurumsal biçimleri için taşınan mal türlerinden daha az belirleyici bir öneme sahip olmadığını göreceğiz. Çünkü tüm bu durumlarda coğrafi ve teknolojik koşullar toplumsal yapıyla iç içe geçmektedir.

İki-taraflılık mantığına göre üç ana ticaret türüyle karşılaşırız: Hediye ticareti, yönetilen ticaret ve piyasa ticareti.

Hediye ticareti, misafir arkadaşlar; Kula ortakları, ziyaretçi taraflar gibi karşılıklılık ilişkileri içinde tarafları birbirine bağlar. Binlerce yıl boyunca imparatorluklar arasındaki ticaret, hediye ticareti olarak sürdürüldü; başka hiçbir iki-taraflılık mantığı durumun ihtiyaçlarını bu kadar iyi karşılayamazdı. Burada ticaretin düzenlenmesi genellikle törenseldir, karşılıklı sunumları, elçilikleri, şefler ya da krallar arasındaki politik anlaşmaları içerir. Mallar hazinedir, elit dolaşımın nesneleridir; ziyaret eden tarafların sınırda olduğu durumda daha "demokratik" bir karaktere sahip olabilirler. Ancak temaslar zayıf ve mübadeleler az sayıda ve birbirinden uzaktır.

Yönetilen ticaretin sağlam temeli, az ya da çok resmi olan antlaşma ilişkilerine dayanır. Her iki tarafta da ithalat çıkarı kural olarak belirleyici olduğundan, ticaret hükümet kontrolündeki kanallar üzerinden yürütülür. İhracat ticareti de genellikle benzer bir şekilde düzenlenir. Sonuç olarak, ticaretin tamamı idari yöntemlerle yürütülür. Bu durum, "oranlar" ya da mübadele edilen birimlerin oranlarına ilişkin düzenlemeler; liman tesisleri; tartım; kalite kontrolü; malların fiziksel takası; depolama; saklama; ticaret yapan personelin kontrolü; "ödemelerin" düzenlenmesi; krediler; fiyat farkları da dahil olmak üzere işlemlerin nasıl yapıldığına kadar uzanır. Bu konulardan bazıları doğal olarak ihraç mallarının toplanması ve ithal edilenlerin yeniden bölüştürülmesi ile bağlantılıdır ve her ikisi de yerel ekonominin yeniden

dağıtım alanına aittir. Karşılıklı olarak ithal edilen mallar kalite, ambalaj, ağırlık ve diğer kolay tespit edilebilir ölçütler açısından standartlaştırılır. Sadece bu tür "ticaret malları"nın ticareti yapılabilir. Eşdeğerlikler basit birim ilişkileriyle belirlenir; prensipte ticaret birebirdir.

Sıkı pazarlık işlemlerin bir parçası değildir; eşdeğerlikler bir kez ve herkes için belirlenir. Ancak değişen koşulları karşılamak için ayarlamalardan kaçınılamayacağından, sıkı pazarlık sadece ölçüler, kalite veya ödeme araçları gibi *fiyat dışında diğer kalemler* üzerinde yapılır. Gıda maddelerinin kalitesi, kullanılan birimlerin kapasitesi ve ağırlığı, farklı para birimlerinin ortaklaşa kullanılması durumunda para birimlerinin oranları hakkında sonsuz tartışmalar mümkündür. "Kârlar" bile sık sık "pazarlık konusu" olur. Prosedürün mantığı elbette fiyatların değişmemesini sağlamaktır; acil bir durumda olduğu gibi gerçek arz durumlarına göre ayarlanmaları gerekiyorsa, bu ikiye bir ya da iki buçuğa bir ya da bizim söyleyeceğimiz gibi yüzde 100 ya da yüzde 150 kârla ticaret yapmak olarak ifade edilir. Arkaik toplumda oldukça genel olabilecek sabit fiyatlarda bu kâr üzerinde sıkı pazarlık yöntemi, on dokuzuncu yüzyıl gibi geç bir tarihte Orta Sudan'da iyi bir şekilde kanıtlanmıştır.

Yönetilen ticaret, hükümetler ya da en azından onlar tarafından yetkilendirilen şirketler gibi nispeten kalıcı ticaret organlarını varsayar. Geleneksel ya da adetlere dayanan ilişkilerde olduğu gibi yerlilerle varılan mutabakat zımni olabilir. Ancak egemen organlar arasında ticaret, MÖ ikinci binyılın nispeten erken dönemlerinde bile resmi anlaşmalar gerektirir.

Ticaretin idari biçimleri, Tanrıların kutsal koruması altındaki bir bölgede bir kez kurulduktan sonra, önceden herhangi bir antlaşma olmaksızın uygulanabilir. Şimdi fark etmeye başladığımız gibi, ana kurum ticaret limanıdır, burada tüm yönetilen dış ticaretin bu bölgesini adlandırıyoruz. Ticaret limanı, iç güçlere askeri güvenlik; yabancı tüccara sivil koruma; demirleme, karaya çıkma ve depolama kolaylıkları; adli makamların yararı; ticareti yapılacak mallar üzerinde anlaşma; karışık paketler ya da "tasnifler" içindeki farklı ticaret mallarının "oranları" konusunda anlaşma sunar.

Pazar ticareti üçüncü tipik ticaret şeklidir. Burada mübadele, ortakları birbiriyle ilişkilendiren bütünleşme biçimidir. Ticaretin bu nispeten modern çeşidi, Batı Avrupa ve Kuzey Amerika üzerinde bir maddi zenginlik seli yarattı. Her ne kadar şu an durgunluk içinde olsa da, hâlâ açık ara [ticaret biçimlerinin] en önemlisidir. Ticarete konu olan malların -metaların- çeşitliliği hemen hemen sınırsızdır ve piyasa ticaretinin organizasyonu arz-talep-fiyat mekanizmasının çizdiği yolu takip eder. Piyasa mekanizması, navlun, sigorta, kısa vadeli kredi, sermaye, depo alanı, bankacılık olanakları vb için özel piyasaların oluşturulması yoluyla yalnızca malların değil, fakat aynı zaman-

da ticaretin kendisinin; depolama, nakliye, risk, kredi, ödemeler vb gibi her bir unsurunun ele alınmasına uyarlanabilir olmasıyla muazzam uygulama alanı aralığını gösterir.

Günümüzde iktisat tarihçilerinin temel ilgisi şu sorulara yönelir: Ticaret ne zaman ve nasıl piyasalarla bağlantılı hale geldi? Piyasa ticareti olarak bilinen genel sonuçla ne zaman ve nerede karşılaşıyoruz?

Açıkçası, bu tür sorular ticaret ve piyasayı ayrılmaz bir şekilde birleştirme eğiliminde olan katalaktik mantığın egemenliği altında engellenmektedir.

2. Para Kullanımları

Paranın katalaktik tanımı dolaylı mübadele aracının tanımıdır. Modern para, tam da bir mübadele aracı olduğundan ödeme için ve bir "standart" olarak kullanılır. Dolayısıyla bizim paramız "çok-amaçlı" bir paradır. Paranın diğer kullanımları sadece mübadele amaçlı kullanımının önemsiz değişik biçimleridir ve tüm para kullanımları piyasaların varlığına bağlıdır.

Paranın tözsel tanımı, tıpkı ticaretin tanımında olduğu gibi, piyasalardan bağımsızdır. Ölçülebilir nesnelerin kullanıldığı belirli kullanımlardan türetilmiştir. Bu kullanımlar ödeme, standart ve mübadeledir. Dolayısıyla burada para, bu kullanımlardan herhangi birinde ya da birkaçında kullanılan ölçülebilir nesneler olarak tanımlanmaktadır. Asıl soru, bu kullanımların bağımsız tanımlarının mümkün olup olmadığıdır.

Çeşitli para kullanımlarının tanımları iki kriter içerir: Kullanımın ortaya çıktığı sosyolojik olarak tanımlanmış durum ve bu durumda para nesneleri ile gerçekleştirilen işlem.

Ödeme, ölçülebilir nesnelerin el değiştirdiği yükümlülüklerin yerine getirilmesidir. Buradaki durum yalnızca bir tür yükümlülüğe değil, birden fazla yükümlülüğe atıfta bulunur, çünkü ancak bir nesne birden fazla yükümlülüğü yerine getirmek için kullanılırsa, terimin ayırt edici anlamında "ödeme aracı" olarak söz edebiliriz (aksi takdirde yalnızca ayni olarak yerine getirilmesi gereken bir yükümlülük yerine getirilmiş olur).

Paranın ödeme amaçlı kullanımı, erken dönemlerdeki en yaygın kullanımına aittir. Burada yükümlülükler genellikle işlemlerden kaynaklanmaz. Tabakalaşmamış ilkel toplumda ödemeler düzenli olarak başlık parası, kan parası ve para cezaları kurumlarıyla bağlantılı olarak yapılır. Arkaik toplumda bu tür ödemeler devam eder, ancak en büyük ölçekte ödemelere yol açan geleneksel ödemeler, vergiler, kira ve haraçlar tarafından gölgelenir.

Paranın standart ya da muhasebe amaçlı kullanımı, farklı türdeki malların miktarlarını belirli amaçlar için eşitlemektir. "Durum" ya takas ya da temel ihtiyaç mallarının depolanması ve yönetimidir; "işlem" ise çeşitli nesnelerin

manipülasyonunu kolaylaştırmak için bu nesnelere sayısal etiketlerin eklenmesinden ibarettir. Böylece takas durumunda, her iki taraftaki nesnelerin toplamı eninde sonunda eşitlenebilir; temel ihtiyaç mallarının yönetimi durumunda planlama, dengeleme, bütçeleme ve genel muhasebe imkânı elde edilir.

Paranın standart kullanımı, yeniden dağıtımcı bir sistemin esnekliği için elzemdir. Arpa, yağ ve yün gibi vergi ya da kira ödenmesi gereken ya da alternatif olarak tayın ya da ücret talep edilebilen temel maddelerin eşitlenmesi hem ödeyen hem de talep eden için farklı temel maddeler arasında tercih yapma olasılığını garanti ettiğinden, hayati önem taşır. Aynı zamanda "ayni" büyük ölçekli finansmanın önkoşulu yaratılmış olur ki bu da fon ve denge kavramını, başka bir deyişle temel maddelerin birbiriyle değiştirilebilirliğini varsayar.

Paranın mübadele amaçlı kullanımı, dolaylı mübadele için ölçülebilir nesnelere duyulan ihtiyaçtan kaynaklanır. "İşlem" istenen nesneleri başka bir değişim eylemiyle elde etmek için bu tür nesnelerin birimlerini doğrudan değişim yoluyla elde etmekten ibarettir. Bazen para nesneleri başlangıçtan itibaren mevcuttur ve iki yönlü mübadele yalnızca aynı nesnelerden daha fazla miktarda elde etmek için tasarlanır. Ölçülebilir nesnelerin böyle bir kullanımı, on sekizinci yüzyıl rasyonalizminin gözde fantezisi olan rastgele takas eylemlerinden değil, daha ziyade organize ticaretle, özellikle de pazarlarla bağlantılı olarak gelişir. Piyasaların yokluğunda paranın mübadele amaçlı kullanımı ikincil bir kültür özelliğinden öteye geçmez. Sur ve Kartaca gibi antik çağın büyük ticaret halklarının, değiş-tokuş için son derece uygun olan yeni para biçimi sikkeyi benimseme konusundaki şaşırtıcı isteksizliği, ticari imparatorlukların ticaret limanlarının piyasa olarak değil, "ticaret limanları" olarak örgütlenmiş olmasından kaynaklanmış olabilir.

Paranın anlamının iki uzantısına dikkat edilmelidir. Birincisi, paranın tanımını fiziksel nesnelerden öteye, yani ideal birimler dışında genişletir; diğeri ise üç geleneksel para kullanımının yanı sıra, para nesnelerinin operasyonel araçlar olarak kullanımını da içerir.

İdeal birimler, esas olarak ödeme veya standart olarak ölçülebilir birimlermiş gibi kullanılan sözel veya yazılı sembollerden ibarettir. "Operasyon" borç hesaplarının oyunun kurallarına göre manipüle edilmesinden ibarettir. Bu tür hesaplar ilkel yaşamın yaygın gerçekleridir ve genellikle sanıldığı gibi parasallaşmış ekonomilere özgü değildir. Mezopotamya'nın en eski tapınak ekonomileri ve erken dönem Asurlu tüccarlar, para nesnelerinin aracılığı olmaksızın hesapların ibrasını gerçekleştirmişlerdir.

Diğer taraftan, istisnai de olsa, paranın kullanım alanları arasında işlemsel araçlardan bahsetmeyi ihmal etmemek akla yatkın görünüyor. Arkaik toplumda zaman zaman ölçülebilir nesneler aritmetik, istatistik, vergi, idari

ya da iktisadi yaşamla bağlantılı diğer parasal olmayan amaçlar için kullanılmıştır. On sekizinci yüzyılda Whydah'da deniz kabuğu parası istatistiksel amaçlar için kullanılmış ve (hiçbir zaman para olarak kullanılmayan) *damba* fasulyesi altın ağırlık olarak hizmet etmiş ve bu sayede akıllıca bir muhasebe aracı olarak kullanılmıştır.

Gördüğümüz gibi, erken dönem parası özel-amaçlı bir paradır. Farklı para kullanımlarında farklı türde nesneler kullanılır; dahası, kullanımlar birbirinden bağımsız olarak kurumsallaşır. Bunun sonuçları çok geniş kapsamlıdır. Örneğin, satın alınamayan bir araçla "ödeme" yapmakta ya da mübadele aracı olarak kullanılmayan nesneleri "standart" olarak kullanmakta hiçbir çelişki yoktur. Hammurabi'nin Babil'inde arpa ödeme aracıydı; gümüş ise evrensel standarttı. Çok az görülen takasta ise, yağ, yün ve diğer bazı temel maddelerin yanı sıra her ikisi de kullanılıyordu. Tıpkı ticari faaliyetler gibi para kullanımının neden sadece piyasanın hâkim olduğu ekonomilerin dışında değil, piyasanın olmadığı durumlarda da neredeyse sınırsız bir gelişme düzeyine ulaşabildiği açık hale gelmiştir.

3. Piyasa Unsurları

Şimdi, piyasanın kendisine gelelim. Katalaktik olarak, piyasa mübadelenin *yeridir*; piyasa ve mübadele eş kapsamlıdır. Çünkü katalaktik varsayım altında iktisadi yaşam hem sıkı pazarlık yoluyla gerçekleştirilen mübadele eylemlerine indirgenebilir hem de piyasalarda somutlaşır. Böylece mübadele, *iktisadi* ilişki, piyasa da *iktisadi* kurum olarak tanımlanır. Piyasanın tanımı mantıksal olarak katalaktik önermelerden türer.

Tözsel terimler yelpazesi altında, piyasa ve mübadele bağımsız ampirik özelliklere sahiptir. Öyle ise burada mübadele ve piyasanın anlamı nedir? Ve ne ölçüde zorunlu olarak bağlantılıdırlar?

Mübadele, tözsel tanımıyla, malların taraflar arasında karşılıklı olarak el değiştirmesidir. Gördüğümüz gibi böyle bir hareket ya belirlenmiş oranlarda ya da pazarlık edilmiş oranlarda gerçekleşebilir. Sonuncusu yalnızca paydaşlar arasındaki sıkı pazarlığın sonucudur.

O halde, her ne zaman bir mübadele varsa, bir oran da vardır. Bu durum, fiyat ister pazarlıkla belirlensin ister daha önceden tespit edilmiş olsun geçerlidir. Pazarlığa dayalı fiyatlarla mübadelenin, katalaktik mübadele ya da "bir bütünleşme biçimi olarak mübadele" ile özdeş olduğu belirtilecektir. Yalnızca bu tür mübadele tipik olarak belirli bir piyasa kurumu türüyle, yani fiyat belirleyen piyasalarla sınırlıdır.

Piyasa kurumları bir arz kalabalığını veya bir talep kalabalığını ya da her ikisini birden içeren kurumlar olarak tanımlanacaktır. Arz kalabalığı

ve talep kalabalığı yine, malları mübadele yoluyla elde etmek ya da alternatif olarak elden çıkarmak isteyen tarafların çokluğu olarak tanımlanacaktır. Her ne kadar piyasa kurumları mübadele kurumları olsa da, piyasa ve mübadele aynı anlama gelmez. Belirlenmiş oranlarda mübadele, bütünleşmenin karşılıklılık ya da yeniden dağıtımcı biçimleri altında gerçekleşir; pazarlık edilmiş oranlarda mübadele ise, söylediğimiz gibi, fiyat oluşturan piyasalarla sınırlıdır. Belirlenmiş oranlarda mübadelenin, mübadele dışında herhangi bir bütünleşme biçimiyle uyumlu olması paradoksal görünebilir: Yine de bu mantıksal olarak, yalnızca pazarlıklı mübadelenin, bir bütünleşeme biçimi olduğu terimin katalaktik anlamında mübadeleyi temsil etmesinden kaynaklanır.

Piyasa kurumları dünyasına yaklaşmanın en iyi yolu "piyasa unsurları" terimleri üzerinden gibi görünür. Bu [yaklaşım] nihayetinde, sadece piyasalar ve piyasa tipi kurumlar adı altında toplanan çeşitli yapılandırmalar arasında bir rehber olarak değil, aynı zamanda bu kurumları anlamamızı engelleyen bazı geleneksel kavramları parçalayarak incelemek için bir araç olarak da hizmet edecektir.

İki piyasa unsuru spesifik olarak ele alınmalıdır, yani arz kitleleri ve talep kitleleri; bunlardan herhangi biri mevcutsa, bir piyasa kurumundan söz edeceğiz (her ikisi de mevcutsa, buna piyasa, yalnızca biri mevcutsa, piyasa-tipi bir kurum diyeceğiz). Bir sonraki önemli unsur ise eşdeğerlik, yani mübadelenin oranıdır; eşdeğerliğin niteliğine göre piyasalar ya fiyat belirleyen ya da fiyat oluşturan piyasalardır.

Rekabet, fiyat oluşturan piyasalar ve müzayedeler gibi bazı piyasa kurumlarının bir diğer özelliğidir, ancak eşdeğerliliklerinin aksine iktisadi rekabet piyasalarla sınırlıdır. Son olarak, işlevsel olarak tanımlanabilecek unsurlar vardır. Bunlar normalde piyasa kurumlarından ayrı olarak ortaya çıkarlar, ancak arz kalabalıkları veya talep kalabalıkları ile birlikte ortaya çıkarlarsa, bu kurumları, pratikte büyük önemi olabilecek bir biçimde şekillendirirler. Bu işlevsel unsurlar arasında fiziksel alan, mevcut mallar, gelenek ve hukuk yer almaktadır.

Piyasa kurumlarının bu çeşitliliği, son zamanlarda arz-talep-fiyat mekanizmasının biçimci kavramı adına gizlenmiştir. Arz, talep ve fiyat gibi çok önemli terimlere ilişkin tözsel yaklaşımın bakış açımızda önemli bir genişlemeye yol açması şaşırtıcı değildir.

Yukarıda arz kitleleri ve talep kitlelerinden ayrı ve farklı piyasa unsurları olarak bahsedilmişti. Modern piyasa söz konusu olduğunda bu elbette kabul edilemez; burada ayıların boğalara dönüştüğü bir fiyat seviyesi ve bu mucizenin tersine döndüğü başka bir fiyat seviyesi vardır. Bu durum

pek çok kişinin modern piyasa türü dışındaki piyasalarda alıcı ve satıcıların birbirinden ayrı olduğu gerçeğini göz ardı etmesine neden olmuştur. Bu da yine iki yönlü bir yanılgıyı desteklemiştir. İlk olarak, "arz ve talep" birleşik temel güçler olarak görünürken, aslında her biri çok farklı iki bileşenden, yani bir yanda bir miktar *mal* ve diğer yanda bu mallarla alıcı ve satıcı olarak ilişkili bir dizi *kişiden* oluşuyordu. İkinci olarak, "arz ve talep" siyam ikizleri gibi birbirinden ayrılmaz görünürken, aslında malları kaynak olarak elden çıkarmalarına veya ihtiyaç olarak aramalarına göre farklı insan gruplarını oluşturuyordu. Dolayısıyla arz kitleleri ve talep kitlelerinin bir arada bulunması gerekmez. Örneğin, ganimet muzaffer general tarafından en yüksek teklifi verene açık artırmayla satıldığında yalnızca bir talep kitlesi söz konusudur; benzer şekilde, sözleşmeler en düşük teklifi verene verildiğinde de yalnızca bir arz kitlesiyle karşılaşılır. Yine de arkaik toplumda müzayedeler ve teklifler yaygındı ve antik Yunan'da müzayedeler gerçek piyasaların öncüleri arasında yer alıyordu. "Arz" ve "talep" kitlelerinin bu farklılığı tüm erken modern piyasa kurumlarının organizasyonunu şekillendirmiştir.

Yaygın olarak "fiyat" olarak adlandırılan piyasa unsuruna gelince, bu unsur burada eşdeğerlikler kategorisi altında ele alınmıştır. Bu genel terimin kullanılması yanlış anlamaları önlemeye yardımcı olacaktır. Fiyat dalgalanmayı çağrıştırırken, eşdeğerlik bu çağrışımdan yoksundur. "Belirlenmiş" veya "sabit" [set or fixed] fiyat ifadesi, fiyatın sabitlenmeden veya belirlenmeden önce değişebileceğini düşündürür. Dolayısıyla dilin kendisi gerçek durumun, yani "fiyatın" aslen katı bir şekilde sabitlenmiş bir miktar olduğu ve bunun yokluğunda ticaretin başlayamayacağı gerçeğinin aktarılmasını zorlaştırır. Rekabetçi bir karaktere sahip değişen veya dalgalanan fiyatlar nispeten yeni bir gelişmedir ve ortaya çıkışları antik çağın iktisat tarihinin ana ilgi alanlarından birini oluşturur. Geleneksel olarak, sıralamanın tersi olduğu varsayılırdı: Fiyat; ticaret ve mübadelenin ön koşulu olarak değil, sonucu olarak düşünülürdü.

"Fiyat" takas veya sıkı pazarlık yoluyla gerçekleştirilen farklı türdeki mallar arasındaki niceliksel oranların belirlenmesidir. Mübadele yoluyla bütünleşen ekonomilerin karakteristik özelliği olan eşdeğerlik biçimidir. Ancak eşdeğerlikler hiçbir şekilde mübadele ilişkileriyle sınırlı değildir. Yeniden dağıtımcı bir bütünleşme biçimi altında eşdeğerlikler de yaygındır. Vergiler, kiralar, aidat, cezaların ödenmesinde kabul edilebilir olan ya da bir mülkiyet sayımına bağlı bir yurttaşlık statüsü için gerekli nitelikleri ifade eden farklı türden mallar arasındaki niceliksel ilişkiyi belirlerler. Ayrıca eşdeğerlik, hak sahibinin seçimine bağlı olarak, ayni ücret veya tayınların talep edilebile-

ceği oranı da belirleyebilir. Bir temel finans sisteminin esnekliği; planlama, dengeleme ve muhasebeleştirmeyi içeren; bu aygıta bağlıdır. Buradaki eşdeğerlik, başka bir mal *için* ne verilmesi gerektiğini değil, onun *yerine* ne talep edilebileceğini ifade eder. Karşılıklı bütünleşme biçimleri altında, yine eşdeğerlikler, simetrik olarak yerleştirilmiş tarafa göre "yeterli" olan miktarı belirler. Bu davranışsal bağlamın, mübadele ya da yeniden dağıtımdan farklı olduğu açıktır.

Fiyat sistemleri, zaman içinde geliştikçe, tarihsel olarak farklı bütünleşme biçimleri altında ortaya çıkan eşdeğerlik katmanları içerebilir. Helenistik pazar fiyatları, kendilerinden önce gelen çivi yazısı uygarlığının yeniden dağıtımcı eşdeğerliklerinden türediğine dair bol miktarda kanıt gösterir. Yahuda'nın İsa'ya ihanet etmesinin bedeli olarak aldığı otuz gümüş, yaklaşık 1700 yıl önce Hammurabi Kanunları'nda belirtilen köle eşdeğerliliğinin yakın bir farklı biçimidir. Öte yandan Sovyetlerin yeniden dağıtım eşdeğerlikleri uzun bir süre on dokuzuncu yüzyıl dünya pazar fiyatlarını yansıtmıştır. Bunların da kendi içinde öncülleri vardı. Max Weber, lonca ve malikâne mirasına dayalı kanunlaştırılmış ve düzenlenmiş fiyatlar, geleneksel kiralar vb Ortaçağ ağları olmasaydı, bir maliyetlendirme temeli olmadığı için, Batı kapitalizminin mümkün olamayacağını belirtmiştir. Dolayısıyla fiyat sistemleri, oluşumlarına giren eşdeğerlik türleri açısından kendi kurumsal tarihlerine sahip olabilirler.

Dalgalanan fiyatların kökeni ve piyasa ticaretinin gelişimi gibi iktisadi ve sosyal tarihin temel sorunları, bu türden katalaktik olmayan ticaret, para ve piyasa kavramlarının yardımıyla en iyi şekilde ele alınabilir ve umduğumuz gibi sonunda çözülebilir.

Sonuç olarak: Ticaret, para ve piyasanın katalaktik tanımlarının eleştirel bir [bakış açısıyla] incelenmesi, iktisadi yönleriyle sosyal bilimlerin hammaddesini oluşturan bir dizi kavramı kullanılabilir hale getirmelidir. Bu tanımlamanın kuram, politika ve görünüşle ilgili sorular üzerindeki etkisi, Birinci Dünya Savaşı'ndan bu yana devam etmekte olan aşamalı kurumsal dönüşüm ışığında değerlendirilmelidir. Piyasa sisteminin kendisi söz konusu olduğunda bile, piyasayı tek referans çerçevesi olarak ele almak bir ölçüde güncelliğini yitirmiştir. Yine de, bazen geçmişte olduğundan daha açık bir şekilde fark edilmesi gerekir ki, sosyal bilimler piyasanın kendisinin referans alınabileceği daha geniş bir referans çerçevesi geliştirmeyi başaramadığı sürece, piyasa genel bir referans çerçevesi olarak yerini alamaz. Bu gerçekten de bugün iktisadi çalışmalar alanındaki temel entelektüel görevimizdir. Göstermeye çalıştığımız gibi, böyle bir kavramsal yapının ekonominin maddi anlamı üzerine temellendirilmesi gerekecektir.

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: Karl Polanyi, "Kurumsallaşmış Süreç Olarak Ekonomi"

"Marksist olmayan bir sosyalist" olarak tanımlayabileceğimiz Karl Polanyi, hayatının büyük bölümünde (1886-1964) düzenli bir akademik görevde bulunmamasına rağmen yirminci yüzyılın en etkili akademisyenlerinden biri haline gelen Macar bir mülteci iktisat tarihçisiydi. İlk büyük eseri olan *Büyük Dönüşüm* (1944), piyasaların on dokuzuncu yüzyılda toplumun diğer yönlerine daha önce hiç olmadığı şekilde hâkim olduğunu, bunun sonucunda ortaya çıkan "kendi kendini düzenleyen piyasanın" toplumsal düzen için ciddi bir tehdit oluşturduğunu ve iktisatçıların, kişisel çıkarın tüm toplumlarda temel düzenleyici güdü olduğu varsayımının, bu yeni ve benzersiz gelişmeyi norm olarak kabul etmekten kaynaklanan bir çarpıtma olduğunu savunmuştur. George Dalton'un editörlüğünde hazırlanan, *Primitive, Archaic and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi* (1971) kitabında 59-77. sayfalarda yeniden basılan, 1947 tarihli "Our Obsolete Market Mentality" başlıklı bir yazısında, piyasaların toplumsal düzene hâkim olmasının mantıklı olduğu anlayışının aşılması gerektiğini savunuyordu.

Bu cilt için seçtiğimiz makale ve içinde yer aldığı kitap, eski toplumların iktisadi organizasyonunu inceleyerek ve ekonomiyi organize etmenin üç yolu olan "karşılıklılık", "yeniden dağıtım" ve "mübadele"nin bir tipolojisini ortaya koyarak daha önceki argümanları takip etmiştir. Polanyi'nin makalesi, "iktisadi" teriminin "biçimsel" ve "tözsel" anlamları arasında yaptığı ayrımı izleyerek kendilerini "tözselciler" olarak tanımlayan antropologlardan oluşan bir ekolün toplanma noktası haline geldi. Biçimsel ekonominin kabile ekonomilerine gerçekten de ışık tuttuğu argümanının taraftarları "biçimciler" olarak tanımlanmaya başlandı. Başlıca biçimci ifadeler ve çalışmalardan bazıları Edward LeClair ve Harold Schneider, *Economic Anthropology: Readings in Theory and Analysis* (1968) adlı kitapta yer almaktadır. Bunlar arasında Scott Cook'un karşı manifestosu dikkate değerdir: "The Obsolete 'Anti-Market' Mentality: A Critique of the Substantive Approach to Economic Anthropology," *American Anthropologist* 8 (1966):323-345. Biçimci damarda genel bir inceleme Harold Schneider'in *Economic Man: The Anthropology of Economics* (1974) adlı kitabıdır. Kabile ekonomileri için biçimci iktisat muhakemesinin değerini göstermeye çalışan antropolojik monografiler şunlardır: Sol Tax, *Penny Capitalism* (1963), Richard Salisbury, *From Stone to Steel: Economic Consequences of a Technological Change in New Guinea* (1962) ve Ralph Beals, *The Peasant Marketing System of Oaxaca, Mexico* (1975).

Tözselci gelenekteki bir dizi çalışma George Dalton, *Tribal and Peasant Economies: Readings in Economic Anthropology* (1967) adlı kitapta yeniden

basılmıştır ve antropolog Marshall Sahlins tarafından 1972 yılında *Stone Age Economics* adlı kitapta tözselci argümanın önemli bir yeni açıklaması yapılmıştır. Polanyi'nin konumunun sistematik bir kuramsal ifadesi olması gereken tamamlanmamış bir el yazması, ölümünden sonra, değerli yorumlarla Harry Pearson tarafından Karl Polanyi'nin *The Livelihood of Man* (1977) adlı kitabı olarak yeniden düzenlenmiştir.

1980'lere gelindiğinde tözselci-biçimci tartışmasının büyük bir kısmı sona ermiş olsa da, tartışmalar artık daha önceki polemiklerle yakından özdeşleştirilmek istemeyen gruplar arasında üzerinde değişiklikler yapılarak bir şekilde devam etmiştir. 1980'lerin ortalarına kadar olan eğilimlerin iyi bir incelemesi [için bkz:] Benjamin Orlove "Barter and Cash Sale on Lake Titicaca: A Test of Competing Approaches," *Current Anthropology* 27, no. 2 (1986): 85-106. 1990'larda iktisadi antropoloji, antropolojinin önemli bir alanı olarak gerilemiş, disiplin kültür, anlam sistemleri ve biliş ile daha fazla ilgilenmeye başlamıştır. Karl Polanyi ve çalışmaları hakkındaki analizlerin çoğu artık antropoloji dışındaki sosyal bilimcilerden gelmektedir. Örneğin çalışmaları, kısmen öğrencisi Sir Moses Finley'in 1973 tarihli etkili kitabı *The Ancient Economy*'nin etkisiyle antik tarih çalışmalarında büyük ilgi görmüştür. (Özellikle Ian Morris'in aydınlatıcı bir giriş yazısıyla 1999 baskısına bakınız).

Polanyi'ye genel bir giriş için bakınız Kari Polanyi Levitt ve Marguerite Mendell, "Karl Polanyi: His Life and Times," *Studies in Political Economy* 22 (1987):7-39. *The Great Transformation* 2001 yılında Joseph Stiglitz'in önsözüyle yeniden basılmıştır. Sosyologlar Polanyi'nin çalışmalarına ilk olarak 1980'lerde ilgi duymaya başladılar ve bu eğilim özellikle iktisat sosyologlarının arasında devam etti. Polanyi ve çalışmalarının olumlu bir yorumu için bakınız: Fred Block ve Margaret Somers, "Beyond the Economistic Fallacy: The Holistic Social Science of Karl Polanyi," Theda Skocpol, ed., *Vision and Method in Historical Sociology* (1984) içinde s. 47-84; ve olumsuz bir yorum için bakınız Michael Hechter, "Karl Polanyi's Social Theory: A Critique," Michael Hechter, ed., *The Microfoundations of Macrosociology* (1983) içinde s. 158-189. *The Great Transformation*'ın ortaya çıkışı için bakınız Fred Block, "Karl Polanyi and the Writing of 'The Great Transformation'," Theory and *Society* 32, no. 3 (2003):271-306.

Polanyi'nin mübadele, karşılıklılık ve yeniden dağıtım hakkındaki fikirleri ve bunların piyasa, akrabalık yapıları ve devlet gibi kurumlarla nasıl ilişkili olduğu, Norveç dergisi *Sosiologi idag'ın* 4. sayısında (1998) Mark Granovetter ile yapılan bir röportajda (İngilizce) tartışılmıştır. Polanyi'nin ve özellikle "çifte hareket" kavramının modern finans çalışmasında nasıl

kullanılabileceğine dair bir örnek için okuyucuyu Mitchel Abolafia, *Making Markets* (1996) kitabına yönlendiriyoruz. İktisatçılar ve iktisat tarihçileri genel olarak Polanyi'nin çalışmalarını görmezden gelmişlerdir; ancak bkz. Charles Kindleberger, "*The Great Transformation* by Karl Polanyi," *Daedalus* 103 (Winter 1973): 45-52, ve Douglass North, "Markets and Other Allocation Systems in History: The Challenge of Karl Polanyi,'" *Journal* of *European Economic History* 6, no. 3 (1977):703-716.

Polanyi'nin gömülülük kavramının tarihi için: Bernard Barber, "All Economies are 'Embedded': The Career of a Concept, and Beyond," *Social Research* 62 (1995):388-413. Granovetter'in Polanyi'nin normatif gömülülük kavramını iktisat sosyolojisinde kullanılacak sosyolojik bir kavrama dönüştürme girişimi [için bkz:] "İktisadi Eylem ve Sosyal Yapı" (Bölüm 2, bu cilt) [adlı makalesi]. 1990'larda Polanyi hakkında bir dizi önemli kitap ortaya çıkmıştır, ancak henüz ne büyük bir biyografi ne de çalışmalarının sosyolojik bir perspektiften sağlam ve bilimsel bir sunumu mevcuttur; ancak bkz. Kari Polanyi Levitt, ed., *The Life and Work of Karl Polanyi* (1990) ve Marguerite Mendell ve Daniel Salee, ed., *The Legacy of Karl Polanyi* (1991). Polanyi'nin yazılarının büyük bir kısmı yayınlanmamıştır ve Montreal'deki Concordia Üniversitesi Karl Polanyi Ekonomi Politik Enstitüsü'nde bulunmaktadır (http://arts andscience.concordia.ca/polanyi). Polanyi'nin 1920'den 1945'e kadar yazdığı yazıların çoğu yakın zamanda *Chronik der grossen Transformation* (2002-2005) adlı üç ciltlik Almanca bir baskıda yayımlanmıştır. Polanyi'nin yayımlanmamış çalışmalarının İngilizce bir derlemesi, uzun yıllardır, "yakın gelecekte" yayımlanması planlanıyor.

İlk bölümü Polanyi üzerine olan, iktisat antropolojisinin mevcut durumu üzerine makalelerin bir derlemesi J. G. Carrier'in *Handbook of Economic Anthropology* (2006) adlı kitabıdır.

Kaynakça

Herskovits, Melville. 1940. *The Economic Life of Primitive Peoples.* New York: A. A. Knopf.

— 1952. *Economic Anthropology: A Study in Comparative Economics.* New York: A. A. Knopf.

Robbins, Lionel. 1932. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science.* London: Macmillan.

BÖLÜM 2

İKTİSADİ EYLEM VE SOSYAL YAPI: GÖMÜLÜLÜK SORUNU

MARK GRANOVETTER
Çev. FİLİZ BALOĞLU

GİRİŞ: GÖMÜLÜLÜK SORUNU

Davranış ve kurumların sosyal ilişkilerden nasıl etkilendiği sosyal teorinin klasik sorularından biridir. Bu tür ilişkiler her zaman mevcut olduğundan, bunların yokluğunda ortaya çıkacak durum ancak Thomas Hobbes'un "doğa durumu" veya John Rawls'un "orijinal pozisyonu" gibi bir düşünce deneyi yoluyla zihinde canlandırılabilir. Klasik ve neoklasik iktisat da dahil olmak üzere faydacı gelenek çoğunlukla, sosyal ilişkilerden asgari düzeyde etkilenen rasyonel, kendi çıkarını gözeten davranışları varsayar ve böylece bu düşünce deneylerinden çok da uzak olmayan idealize edilmiş bir durumu çağrıştırır. Diğer uçta ise benim "gömülülük" olarak adlandırdığım argüman yer alır: Analiz edilecek davranış ve kurumlar devamlı sosyal ilişkiler tarafından o kadar kısıtlanır ki bunları bağımsız yorumlamanın ciddi bir yanlış anlama olduğunu savunan argümandır.

Bu makale iktisadi davranışın gömülülüğü ile ilgilidir. Uzun zamandır sosyologlar, antropologlar, siyaset bilimciler ve tarihçiler arasında çoğunluğun görüşü, bu tür davranışların piyasa öncesi toplumlarda sosyal ilişkilere büyük ölçüde gömülü olduğu, ancak modernleşmeyle birlikte çok daha özerk hale geldiğidir. Bu görüşe göre ekonomi, modern toplumda giderek daha ayrı, farklılaşmış bir alan olarak görülmekte ve iktisadi işlemler artık işlem yapanların sosyal ya da akrabalık yükümlülükleri tarafından değil, bireysel kazancın rasyonel hesaplamaları tarafından tanımlanmaktadır.

Bazen de geleneksel durumun tersine döndüğü ileri sürülmektedir: İktisadi hayat sosyal ilişkilerin içine gömülmek yerine, bu ilişkiler piyasanın bir epifenomeni* haline gelmektedir. Gömülülük pozisyonu, antropolojide özel-

* Epifenomen, bir olayın ya da durumun başka bir olayın veya durumun yan ürünü veya ikincil bir sonucu olarak ortaya çıkmasını ifade eder. Burada sosyal ilişkilerin piyasa ekonomisinin bir epifenomeni, yani piyasa ekonomisinin yan ürünü veya ikincil sonucu olarak ele alındığı argümanından bahsedilmektedir –çn.

likle Karl Polanyi (1944; Polanyi, Arensberg ve Pearson 1957) ile özdeşleştirilen "tözselci [substantivist]" okulla ve tarih ile siyaset bilimindeki "ahlaki ekonomi" fikriyle (Thompson 1971; Scott 1976) ilişkilidir. Yine Marksist düşünceyle de bazı açık ilişkileri vardır.

Bununla birlikte, çok az iktisatçı modernleşmeyle birlikte gömülülükte bir kırılma yaşandığına dair bu anlayışı kabul etmiştir; iktisatçıların çoğu bunun yerine daha erken toplumlardaki gömülülüğün, modern piyasalarda görülen düşük seviyedeki gömülülükten önemli ölçüde daha yüksek olmadığını ileri sürer. Bu yaklaşım, insan doğasında "bir şeyi başka bir şey ile takas etme, pazarlık yapma ve mübadele yapma konusunda belirli bir eğilim" ([1776] 1979, kitap 1, bölüm 2) olduğunu öne süren ve ilkel toplumda üretimin tek faktörünün emek olması sebebiyle; genel klasik değişim teorisinde olduğu gibi ([1776] 1979, kitap 1, bölüm 2); malların emek maliyetleri ile orantılı olarak mübadele edilmesi gerektiğini varsayan Adam Smith tarafından belirlendi. 1920'lerden itibaren "biçimselci (formalist)" olarak adlandırılan bazı antropologlar benzer bir duruş sergilediler: Kabile toplumlarında bile iktisadi davranış, standart neoklasik analizin faydalı olabilmesi için sosyal ilişkilerden yeterince bağımsızdı (Schneider 1974). Bu görüş, iktisatçıların ve tarih ile siyaset bilimi alanındaki meslektaşların sosyal kurumların iktisadi analizine yeni bir ilgi geliştirmesiyle yakın zamanda yeni bir canlanma kazanmıştır —ki bu ilginin büyük bir kısmı "yeni kurumsal iktisat" olarak adlandırılan alana girer— ve daha önceki toplumlarda, aynı zamanda kendi toplumumuzda da, gömülü olarak yorumlanan davranış ve kurumların, rasyonel, az ya da çok atomize bireylerin çıkarlarını takip etmesi sonucu daha iyi anlaşılabileceğini savunmuşlardır (örneğin, North ve Thomas 1973; Williamson 1975; Popkin 1979).

Benim kendi görüşüm her iki düşünce ekolünden de farklıdır. Piyasa dışı toplumlarda iktisadi davranışın gömülülük düzeyinin tözselci ve kalkınma teorisyenlerinin iddia ettiğinden daha düşük olduğunu ve "modernleşme" ile onların inandığından daha az değiştiğini iddia ediyorum; ancak bu düzeyin her zaman biçimcilerin ve iktisatçıların izin verdiğinden daha önemli olduğunu ve olmaya devam ettiğini de savunuyorum. Burada piyasa dışı toplumların ortaya çıkardığı sorunları ele almaya çalışmıyorum. Bunun yerine, gömülülük kavramının teorik olarak detaylandırılmasıyla devam edeceğim ve bu kavramın değerini modern toplumdan bir sorunla açıklayacağım, ki bu sorun şu anda yeni kurumsal iktisatta önem taşır: Modern kapitalist toplumda hangi işlemler piyasada gerçekleştirilir ve hangileri hiyerarşik olarak örgütlenmiş firmalarda yer alır? Bu soru, Oliver Williamson (1975) tarafından başlatılan "piyasalar ve hiyerarşiler" araştırma programı tarafından ön plana çıkarılır.

SOSYOLOJİ VE İKTİSATTA İNSAN EYLEMİNDE AŞIRI VE EKSİK SOSYALLEŞME KAVRAMLARI

Dennis Wrong'un 1961'de "modern sosyolojide aşırı sosyalleşmiş insan anlayışı" hakkındaki şikâyetini hatırlayarak başlıyorum; bu insanların başkalarının fikirlerine karşı aşırı duyarlı olduğu ve dolayısıyla sosyalleşme yoluyla içselleştirilen ve böylece itaatin bir yük olarak algılanmadığı, uzlaşmayla geliştirilmiş norm ve değer sistemlerinin emirlerine itaat ettiği bir anlayış. Böyle bir kavramsallaştırmanın 1961'de öne çıkması, büyük ölçüde Talcott Parsons'ın, Hobbes'un ortaya koyduğu düzen sorununu fark etmesinden ve Hobbes'un parçası olduğu faydacı geleneğin atomize, *eksik sosyalleşmiş* insan kavramsallaştırmasını aşarak bu sorunu çözmeye çalışmasından kaynaklanır (Parsons 1937, s. 89-94). Wrong, atomize faydacılıktan kopuşu ve Hobbes'un düşüncesinde bulunmayan çok önemli bir faktör olan aktörlerin sosyal bağlamda gömülülüğüne yapılan vurguyu onaylar, ancak bu gömülülüğün derecesinin ve çatışmayı ne ölçüde ortadan kaldırabileceğinin abartılması konusunda uyarıda bulunur:

> Sosyologların görevi, sıklıkla insanların çeşitli durumlarda, özellikle de kabul görmüş teorilerin ya da ideolojilerin diğer güdüleri gereğinden fazla vurguladığı durumlarda... en yakın çalışma arkadaşlarının iyi fikirlerini arzuladıkları ve bunun için çabaladıkları yoğunluğa dikkat çekmektir. Bu nedenle sosyologlar, fabrika işçilerinin salt iktisadi güdülerden çok, iş arkadaşlarının tutumlarına daha duyarlı olduklarını göstermişlerdir... Niyetim kesinlikle bu tür çalışmaların bulgularını eleştirmek değildir. Benim itirazım şudur... Sosyologlar geçmişte insan davranışlarında tek bir temel güdü belirleme çabalarını eleştirmiş olsalar da, başkalarının onayını kazanarak olumlu bir benlik imajı elde etme arzusu kendi düşüncelerinde sıklıkla böyle bir konuma sahiptir. [1961, s. 188-89]

Klasik ve neoklasik iktisat, bunun aksine, faydacı geleneği sürdürerek atomize edilmiş, *eksik* sosyalleşmiş bir insan eylemi anlayışıyla çalışır. Teorik argümanlar, sosyal yapı ve sosyal ilişkilerin üretim, dağıtım veya tüketim üzerindeki herhangi bir etkisini varsayımsal olarak reddeder. Rekabetçi piyasalarda hiçbir üretici ya da tüketici toplam arz ya da talebi, dolayısıyla fiyatları ya da diğer ticaret koşullarını belirgin bir şekilde etkilemez. Albert Hirschman'ın belirttiği gibi, bu tür idealize edilmiş piyasalar, "mükemmel bilgi ile tedarik edilen çok sayıda fiyat alan anonim alıcı ve satıcının... taraflar arasında uzun süreli herhangi bir insani veya sosyal temas olmadan işlev görür. Tam rekabet altında pazarlık, müzakere, itiraz veya karşılıklı uyuma yer yoktur ve birlikte sözleşme yapan çeşitli operatörlerin birbirlerini iyi tanımaları için tekrarlayan veya devam eden ilişkilere girmeleri gerekmez" (1982, s. 1473).

İdealize edilmiş tam rekabet piyasalarının, kısmen kendi kendini düzenleyen iktisadi yapıların politik açıdan birçok kişi için cazip olması nedeniyle entelektüel saldırılardan kurtulduğu uzun zamandır bilinmektedir. Bu hayatta kalmanın daha az anlaşılan bir başka nedeni de; iktisadi analizden sosyal ilişkilerin çıkarılmasıyla en azından iktisadi alanda, düzen sorununu entelektüel gündemden kaldırılmasıdır. Hobbes'un argümanına göre düzensizlik, çatışmasız sosyal ve iktisadi işlemlerin güvene ve suiistimalin olmamasına bağlı olması nedeniyle ortaya çıkar. Ancak bireylerin - "doğa durumunda" olduğu gibi - ne sosyal ilişkileri ne de kurumsal bağlamları olduğu düşünüldüğünde, bunlar olası değildir. Hobbes, otokratik bir otorite yapısını üst üste bindirerek bu zorluğu kontrol altına alır. Klasik liberalizmin ve buna bağlı olarak klasik iktisadın çözümü ise bunun tam tersidir: Baskıcı siyasi yapılar, güç ya da hileyi işe yaramaz hale getiren rekabetçi piyasalar tarafından gereksiz kılınır. Rekabet, ticaret koşullarını bireysel tüccarların manipüle edemeyeceği bir şekilde belirler. Tüccarlar güvensizlik ya da suiistimal ile karakterize edilen karmaşık ya da zor ilişkilerle karşılaşırlarsa, piyasa koşullarında iş yapmaya istekli diğer tüccarlar lejyonuna kolayca geçebilirler; sosyal ilişkiler ve bunların detayları böylece sürtünmeli meseleler haline gelir.

Bu nedenle, klasik ve neoklasik iktisatta, aktörlerin birbirleriyle sosyal ilişkileri olabileceği gerçeği, olsa olsa rekabetçi piyasaları engelleyen bir sürtünme direnci olarak ele alınmıştır. Adam Smith, sıkça alıntılanan bir cümlesinde, "aynı meslekten insanların eğlenmek ve vakit geçirmek için bile nadiren bir araya geldiklerinden, ancak sohbetin halka karşı bir komplo ya da fiyatları yükseltmek için hileli bir düzen ile sona erdiğinden" şikâyet etmiştir. Onun *laissez-faire* politikası bu soruna çok az çözüm getirmiştir. Ancak aynı ticaretle uğraşan herkesin kamuya açık bir sicili imzalamasını gerektiren düzenlemelerin kaldırılmasını önermiştir; bu tür bilgilerin kamuya açık olması "başka türlü birbirini asla tanımayacak olan bireyleri birbirine bağlar ve ticaretle uğraşan her adama diğerlerini nerede bulacağına dair bir yön verir." Burada dikkate değer olan, oldukça yetersiz bir politika reçetesi değil, *sosyal atomizasyonun mükemmel rekabetin ön koşulu olduğunun* kabul edilmesidir (Smith [1776] 1979, s. 232-33).

İktisatçıların "sosyal etkiler" hakkında yaptıkları daha yakın zamandaki iddialar, bu etkileri aktörlerin rasyonel seçim üzerindeki etkilerine bakılmaksızın mekanik ve otomatik olarak takip edilen gelenekleri, alışkanlıkları veya normları edindikleri süreçler olarak yorumlar. Wrong'un "aşırı sosyalleşme anlayışına" yakın olan bu görüş, James Duesenberry'nin "ekonomi tamamen insanların nasıl seçim yaptığı ile ilgilidir; sosyoloji ise nasıl seçim yapmadıkları ile ilgilidir" (1960, s. 233) şeklindeki esprili cümlesinde

yer bulur. Ayrıca bu görüş, E. H. Phelps Brown'ın "sosyologların ücret belirleme yaklaşımını" insanların "belirli şekillerde davrandıkları çünkü bunu yapmanın alışılagelmiş veya bir yükümlülük veya 'yapılması gereken doğal şey' veya doğru ve uygun veya adil ve makul olduğu" varsayımından kaynaklandığı şeklinde tanımlamasında yansıtılır (1977, s. 17).

Ancak eksik ve aşırı sosyalleşmiş görüşler arasındaki görünür zıtlığa rağmen, büyük teorik öneme sahip bir ironiye dikkat etmeliyiz: Her ikisinin de ortak noktası atomize aktörler tarafından gerçekleştirilen eylem ve karar anlayışıdır. Eksik sosyalleşmiş görüşte atomizasyon, dar faydacı kişisel çıkar arayışından; aşırı sosyalleşmiş görüşte ise davranış kalıplarının içselleştirilmiş olmasından ve süregelen sosyal ilişkilerin davranış üzerinde yalnızca çevresel etkilere sahip olmasından kaynaklanmaktadır. İçselleştirilmiş davranış kurallarının toplumsal kökenli olması, bu argümanı, fayda fonksiyonlarının kaynağının açık bırakıldığı, -aşırı sosyalleşmiş görüşte olduğu gibi- tamamen uzlaşmayla belirlenmiş normlar ve değerler tarafından yönlendirilen davranışlara yer bırakan faydacı bir argümandan kesin olarak ayırmaz. Düzen sorununun eksik ve aşırı sosyalleştirilmiş çözümleri böylece aktörleri doğrudan sosyal bağlamdan atomize etmeleriyle birleşir. Bu ironik birleşme, Hobbes'un *Leviathan*'ında zaten görülebilir; burada doğa durumunun talihsiz sakinleri, atomize olmalarının sonucu olan düzensizlikten bunalmış bir halde, tüm haklarını otoriter bir güce seve seve teslim eder ve ardından uysal ve onurlu bir şekilde davranırlar; bir toplumsal sözleşme kurgusuyla, doğrudan eksik sosyalleşme durumundan aşırı sosyalleşme durumuna geçerler.

Modern iktisatçılar sosyal etkileri hesaba katmaya çalıştıklarında, bunları tipik olarak yukarıdaki alıntılarda temsil edilen aşırı sosyalleşme şeklinde temsil ederler. Bunu yaparken, sosyal etkilerin sürtünmeli olduğu yargısını tersine çevirirler, ancak bu etkilerin nasıl işlediğine dair anlayışı sürdürürler. Örneğin, tabakalı işgücü piyasaları teorisinde Michael Piore, her bir işgücü piyasası tabakasının üyelerinin farklı karar alma tarzlarıyla karakterize edildiğini ve sırasıyla üst-birincil, alt-birincil ve ikincil işgücü piyasalarında kararların rasyonel seçim, gelenek veya emirle alınmasının orta, işçi ve alt sınıf alt-kültürlerindeki işçilerin kökenlerine karşılık geldiğini savunur (Piore 1975). Benzer şekilde, Samuel Bowles ve Herbert Gintis, Amerikan eğitiminin sonuçlarını açıklarken, farklı sosyal sınıfların, her birine verilen eğitimdeki farklılıklar nedeniyle farklı bilişsel süreçler sergilediğini savunur. Alt düzey işlere yönlendirilecek olanlar kuralların güvenilir takipçileri olmak üzere eğitilirken elit pozisyonlara yönlendirilecek olanlar ise "elit dört yıllık kolejlere" devam ederler ki bunlar "üretim hiyerarşisinde-

ki daha yüksek düzeylerle uyumlu sosyal ilişkileri vurgular... Bir tür davranışsal düzenlemede 'ustalaştıkça' ya bir sonraki aşamaya geçmelerine izin verilir ya da üretim hiyerarşisindeki ilgili seviyeye yönlendirilirler" (Bowles ve Gintis 1975, s. 132).

Ancak toplumun bireysel davranışı nasıl etkilediğine dair bu aşırı sosyalleşme anlayışı oldukça mekaniktir: Bireyin sosyal sınıfını veya işgücü piyasasındaki sektörünü öğrendiğimiz anda, davranışların geri kalanı adeta otomatikleşir çünkü bireyler tam bir sosyalleşme sürecinden geçmişlerdir. Buradaki sosyal etki, deistlerin Tanrısı gibi, her şeyi harekete geçiren ve başka bir etkisi olmayan dışsal bir kuvvettir. Bu, bireylerin zihinlerine ve bedenlerine sızarak (*Invasion of the Body Snatchers* filminde olduğu gibi) onların karar verme biçimlerini değiştirir. Bir bireyin ne şekilde etkilendiğini öğrendiğimizde, devam eden sosyal ilişkiler ve yapılar önemsizleşir. Sosyal etkilerin tamamı bireyin zihninin içinde yer alır, bu nedenle gerçek karar alma durumlarında, onlar herhangi bir *Homo economicus* kadar atomize edilebilirler, ancak belki karar alma kuralları farklı olabilir. Kültürel etkiler üzerine daha sofistike analizler (örneğin, Fine ve Kleinman 1979; Cole 1979, bölüm 1) ise, kültürün tek seferlik bir etkiden ziyade, etkileşimler boyunca sürekli olarak inşa edilen ve yeniden yapılandırılan devamlı bir süreç olduğunu açıkça ortaya koyar. Kültür, sadece bireyleri şekillendirmekle kalmaz; aynı zamanda, bireyler tarafından da kısmen onların kendi stratejik sebepleri doğrultusunda şekillendirilir.

İktisatçılar sosyal ilişkileri ciddiye aldıklarında bile, Harvey Leibenstein (1976) ve Gary Becker (1976) gibi çeşitli figürlerin yaptığı gibi, ilişkilerin tarihini ve diğer ilişkilerle olan konumlarını —ilişkilerin tarihsel ve yapısal gömülülük olarak adlandırılabilecek şeyi— sürekli olarak soyutlarlar. Argümanlarında tanımladıkları kişiler arası bağlar son derece stilize, ortalama, "tipik"tir; belirli bir içerik, tarih veya yapısal konumdan yoksundur. Aktörlerin davranışı, belirlenen rol konumları ve rol kümelerinden kaynaklanır; dolayısıyla, işçiler ve denetmenler, kocalar ve eşler veya suçlular ve kanun uygulayıcıların birbirleriyle nasıl etkileşime girecekleri üzerine argümanlarımız vardır, ancak bu ilişkilerin belirli rollerin ötesinde bireyselleştirilmiş içeriğe sahip olduğu varsayılmaz. Bu prosedür, Parson sosyolojisinde yapısalcı sosyologların eleştirdiği şeyin tam olarak kendisidir; bireysel ilişkilerin özelliklerinin genel kavramsal şemada küçük bir role indirgenmesi, nihai değer yönelimlerinden türeyen normatif rol reçetelerinin kalıcı yapılarına kıyasla epifenomenaldir.

İktisadi modellerde, sosyal ilişkilerin bu şekilde ele alınması, kararların birden fazla bireyi içerdiği görülse bile atomize karar vermenin korunması gibi

paradoksal bir etkiye sahiptir. Analiz edilen bireyler kümesi -genellikle ikili, bazen de daha büyük gruplar- sosyal bağlamdan soyutlandığı için, davranışlarında diğer grupların davranışlarından ve kendi ilişkilerinin tarihinden atomize olur. Atomizasyon ortadan kaldırılmamış, sadece ikili veya daha yüksek analiz düzeyine aktarılmıştır. Aşırı sosyalleşme - aktörlerin yalnızca kendilerine biçilen rollere uygun olarak davrandıkları - anlayışının, atomize olmuş, eksik sosyalleşme anlayışını uygulamak için kullanıldığına dikkat ediniz.

İnsan eyleminin verimli bir analizi, eksik ve aşırı sosyalleşme anlayışlarının teorik aşırılıklarında örtük olan atomizasyondan kaçınmamızı gerektirir. Aktörler sosyal bir bağlamın dışında atomlar gibi davranmaz ya da karar vermezler, ne de içinde bulundukları sosyal kategorilerin belirli bir kesişimi tarafından kendileri için yazılmış bir senaryoya körü körüne bağlı kalırlar. Bunun yerine amaçlı eylem girişimleri, somut ve süregelen sosyal ilişkiler sistemlerine gömülüdür. Bu makalenin geri kalanında, bu gömülülük görüşünün iktisadi davranış çalışmalarına yönelik teorik ve ampirik yaklaşımımızı nasıl değiştirdiğini göstereceğim. İlk olarak iktisadi hayatta güven ve suiistimal sorununa odaklanarak konuyu daraltıyorum ve ardından bu sorunun analizinde gömülülük fikirlerinin kullanımını göstermek için "piyasalar ve hiyerarşiler" probleminden yararlanıyorum.[1]

GÖMÜLÜLÜK, GÜVEN VE İKTİSADİ HAYATTA SUİİSTİMAL

Yaklaşık 1970 yılından bu yana, iktisatçılar arasında daha önce ihmal edilmiş olan güven ve suiistimal konularına karşı büyük bir ilgi oluştu. Oliver Williamson, gerçek iktisadi aktörlerin sadece kişisel çıkar peşinde koşmadıklarını, aynı zamanda "fırsatçılık" da yaptıklarını belirtmiştir; "kurnazlıkla kişisel çıkar arayan; kandırma konusunda yetenekli olan failler işlemsel avantajlar

[1] Burada bahsedilen "eksik sosyalleşme" ve "aşırı sosyalleşme" eylem görüşleri ile Burt'ün (1982, bölüm 9) "atomistik" ve "normatif" yaklaşımlar olarak adlandırdığı görüşler arasında pek çok paralellik bulunur. Benzer şekilde, burada eksik ve aşırı sosyalleşme görüşleri arasında bir orta yol olarak önerilen gömülülük yaklaşımı, Burt'ün "yapısal" eylem yaklaşımıyla bariz bir aile benzerliğine sahiptir. Benim ayrımlarım ve yaklaşımım Burt'unkinden birçok yönden farklılık gösterir ve bu farklılıklar hızlıca özetlenemez; bu farklar, bu makale ile Burt'un yararlı özetinin (1982, bölüm 9) ve onun kavramını uygulayan biçimsel modellerin (1982, 1983) karşılaştırılmasıyla en iyi şekilde anlaşılabilir. Sosyal bağlantıların amaca yönelik eylemi nasıl etkilediğine dair vurgusuyla benim yaklaşımıma benzeyen bir diğer yaklaşım, Marsden'ın, James Coleman'ın kolektif eylem ve karar teorilerini, bu tür bağlantıların saf bir atomistik durumda ortaya çıkacak sonuçları değiştirdiği durumlara uygulamasının genişletilmesidir (Marsden 1981, 1983).

elde eder.[2] İktisadi insan... bu nedenle, olağan kişisel çıkar arayışı varsayımının ortaya koyduğundan daha ince ve sinsi bir yaratıktır" (1975, s. 255).

Ancak bu, modern ekonomi teorisinin tuhaf bir varsayımına işaret eder: Kişinin iktisadi çıkarı yalnızca nispeten centilmence yollarla takip edilir. Hobbesçu soru -kendi çıkarlarının peşinde koşanların bunu nasıl olup da esas olarak zor kullanarak ve hile yoluyla yapmadıkları- bu anlayış tarafından incelikle tamamlanır. Yine de, Hobbes'un çok açık bir şekilde gördüğü gibi, "kişisel çıkar"ın içsel anlamında zorlama ya da hileyi dışlayan hiçbir şey yoktur.

Bu varsayım kısmen devam etmiştir çünkü kendi kendini düzenleyen bir piyasada, rekabetçi güçlerin zorlama ve hileyi bastıracağı tasavvur edilebilir. Ancak bu fikir aynı zamanda disiplinin entelektüel tarihinde de yer almaktadır. Albert Hirschman (1977) *The Passions and the Interests* adlı kitabında, *Leviathan*'ın zamanından *Ulusların Zenginliği*'nin zamanına kadar entelektüel tarihin önemli bir kısmının, Hobbes'un düzen sorununun, bazı insani motivasyonların diğerlerini kontrol altında tuttuğunu ve özellikle de iktisadi kişisel çıkar arayışının tipik olarak kontrol edilemez bir "tutku" değil, medeni, zarif bir faaliyet olduğunu savunarak hafifletilmesi olduğunu gösterir. Böyle bir fikrin üstü kapalı da olsa geniş kabul görmesi, eksik ve aşırı sosyalleşme anlayışlarının birbirini nasıl tamamladığının güçlü bir örneğidir: Rekabetçi piyasalardaki atomize aktörler, bu normatif davranış standartlarını düzenli işlemleri garanti altına alacak şekilde tamamen içselleştirir.[3]

Son yıllarda bu güveni aşındıran şey, az sayıda katılımcı ile batık maliyetleri ve "spesifik insan sermayesi" yatırımlarıyla karakterize edilen eksik rekabet piyasalarının mikro düzeydeki detaylarına artan ilgidir. Bu tür durumlarda, rekabetçi piyasaların sözde disiplini hileyi azaltmak için kullanılamaz, bu nedenle günlük iktisadi yaşamın nasıl olup da güvensizlik ve suiistimallerle dolu olmadığına dair klasik sorun yeniden su yüzüne çıkmıştır.

İktisat literatüründe, bu soruna iki temel yanıt görüyorum ve birinin eksik sosyalleştirilmiş, diğerinin ise aşırı sosyalleştirilmiş bir insan eylemi anlayışıyla bağlantılı olduğunu savunuyorum. Eksik sosyalleşme açıklaması esas olarak yeni kurumsal iktisatta bulunur; sosyal kurumları neoklasik bir bakış açısıyla açıklamaya ilgi duyan iktisatçıların esnek bir şekilde tanımlanmış konfederasyonu (Bkz. örneğin, Furubotn ve Pejovich 1972; Alchian ve Demsetz 1973; Lazear 1979; Rosen 1982; Williamson 1975, 1979, 1981; Williamson ve Ouchi 1981). Bu ekolün üyeleri tarafından anlatılan genel hikâye,

---

[2] Spor sosyolojisi öğrencileri, bu önermenin daha önce, biraz farklı bir biçimde, Leo Durocher tarafından ileri sürüldüğünü fark edeceklerdir.

[3] Bu hususa dikkat çektiği için anonim bir hakeme teşekkürü borç bilirim.

daha önce yasal, tarihi, sosyal veya siyasi güçlerin tesadüfi sonucu olduğu düşünülen sosyal kurum ve düzenlemelerin, belirli iktisadi sorunların etkin çözümü olarak daha iyi görüldüğüdür. Üslup, 1940'lardan 1960'lara kadar olan yapısal-işlevsel sosyolojinin üslubuna benzemektedir ve argümanların çoğu, Robert Merton tarafından 1947'de ortaya konan sağlam bir işlevsel açıklamanın temel testlerini geçmekte başarısızlığa uğrar. Örneğin Schotter'ın, gözlemlenen herhangi bir iktisadi kurumu anlamak için yalnızca "geliştiğini gördüğümüz şekliyle kurum için var olması gereken evrimsel sorundan çıkarsama yapmamız gerektiğini" vurgulayan görüşünü düşünün. "Her evrimsel iktisadi sorun, onu çözecek bir toplumsal kuruma ihtiyaç duyar" (1981, s. 2).

Burada suiistimalin önlendiği görülür çünkü akıllı kurumsal düzenlemeler bu işe (suiistimale) girişmeyi çok maliyetli hale getirir ve -daha önce birçoğunun iktisadi bir işlev görmediği şeklinde yorumlanan- bu düzenlemelerin artık suiistimali caydırma konusunda geliştiği anlaşılıyor. Ancak bu düzenlemelerin güven üretmediğini, bunun yerine güvenin işlevsel bir ikamesi olduğunu unutmayın. Başlıca bu tür düzenlemeler, ertelenmiş tazminat planları ve zorunlu emeklilik dahil - işte "kaytarma" ya da işletmenin ticari sırları kaçırma güdülerini azalttığı görülür (Lazear 1979; Pakes ve Nitzan 1982) - ve potansiyel olarak bölücü kararları keyfi alarak fırsatçılığı saptıran otorite yapıları (Williamson 1975) dahil olmak üzere ayrıntılı açık ve örtülü sözleşmelerdir (Okun 1981). Bu anlayışlar, kurumsal düzenlemelerden ayrı olarak, somut kişisel ilişkilerin ve bunların doğasında bulunan yükümlülüklerin suiistimali ne ölçüde caydırdığına izin vermedikleri için eksik sosyalleşmiştir. Bu düzenlemeleri güvenin *yerine ikame etmek* aslında Hobbesçu bir durumla sonuçlanır ki bu durumda her rasyonel birey bunlardan kaçmak için zekice yollar geliştirmeye motive olacaktır; bu durumda günlük iktisadi yaşamın her zamankinden daha zekice hile girişimleriyle zehirlenmeyeceğini hayal etmek zordur.

Diğer iktisatçılar, kurumsal düzenlemelerin tek başına zorlama ya da dolandırıcılığı tamamen engelleyemeyeceği için, bir dereceye kadar güvenin işlediğinin varsayılması *gerektiğini* kabul etmişlerdir. Ancak bu güvenin kaynağını açıklamak gerekir ve bazen "genelleştirilmiş bir ahlakın" varlığına başvurulur. Örneğin Kenneth Arrow, toplumların "evrimleri sırasında başkalarına belirli türden saygı gösterilmesine dair dolaylı anlaşmalar geliştirdiklerini, bu anlaşmaların toplumun hayatta kalması için hayati öneme sahip olduğunu veya en azından işleyişinin verimliliğine büyük ölçüde katkıda bulunduğunu" öne sürer (1974, s. 26; ayrıca "dürüstlüğün" kökenleri konusunda Akerlof'a [1983] bakınız).

Artık, böyle bir genelleştirilmiş ahlakın varlığından neredeyse şüphe edilemez; eğer bu olmasaydı, sadece beş dolarlık benzin aldığınızda benzin istasyonundaki görevliye 20 dolarlık banknot vermekten korkardınız. Ancak bu anlayış, iktisadi yaşamda ahlaki eylemler pek otomatik ya da evrensel olmasa da, (hava karardıktan sonra tam para talep eden benzin istasyonlarında iyi bilindiği üzere) genelleştirilmiş ve otomatik bir tepkiye başvurma gibi aşırı sosyalleşmiş bir özelliğe sahiptir.

Genelleştirilmiş ahlakın gerçekten de iş başında göründüğü bir vakayı ele alalım: Tüm iktisadi rasyonaliteye rağmen, evinden uzakta yol kenarındaki bir restorana bahşiş bırakan efsanevi (apokrif* demekten çekiniyorum) iktisatçı. Bu işlemi biraz olağandışı kılan üç özelliği olduğuna dikkat edin: (1) işlem yapanlar daha önce tanışmamışlardır, (2) tekrar işlem yapmaları olası değildir ve (3) her ikisinin de faaliyetleri hakkındaki bilgilerin gelecekte işlem yapabilecekleri diğer kişilere ulaşması olası değildir. Sadece bu tür durumlarda zorlama ve dolandırıcılığın olmamasının esas olarak genel ahlak ile açıklanabileceğini savunuyorum. Bu durumda bile, büyük maliyetlerin ortaya çıkması halinde bu ahlakın ne kadar etkili olacağı merak edilebilir.

Gömülülük argümanı bunun yerine somut kişisel ilişkilerin ve bu tür ilişkilerden oluşan yapıların (ya da "ağların") güven yaratma ve suiistimali caydırmadaki rolünü vurgular. İtibarı bilinen bireylerle işlem yapmaya yönelik yaygın tercih, aslında çok az kişinin beladan korunmak için genel ahlaka *veya* kurumsal düzenlemelere güvenmeyi yeterli bulduğunu dolaylı yoldan anlatır. İktisatçılar hile yapmamayı teşvik eden unsurlardan birinin itibarın zedelenmesinin maliyeti olduğuna dikkat çekerler; ancak bu, itibarın genelleştirilmiş bir meta olarak, hile yapma ile bunu yapma fırsatlarının oranı olarak eksik sosyalleştirilmiş bir kavrayıştır. Pratikte, daha iyisi mevcut olmadığında bu tür genelleştirilmiş bilgilerle yetiniriz, ancak normalde daha iyi bilgiler ararız. Bir kişinin güvenilir olarak bilindiğini söylemekten daha iyisi, bu kişiyle muhatap olan ve onu böyle bulduğunu belirten güvenilir bir muhbirden aldığımız bilgidir. Daha da iyisi, kişinin o kişiyle geçmişteki ilişkilerinden elde ettiği bilgidir. Bu dört nedenden dolayı daha iyi bir bilgidir: (1) ucuzdur; (2) kişi en iyi kendi bilgisine güvenir; daha zengin, daha ayrıntılı ve doğru olduğu bilinir; (3) kişinin sürekli ilişki içinde olduğu bireyler, gelecekteki işlemlerin cesaretini kırmamak için güvenilir olma konusunda iktisadi bir motivasyona sahiptir; ve (4) saf iktisadi güdülerden yola çıkarak, devam eden iktisadi ilişkiler genellikle güçlü güven ve fırsatçılıktan kaçınma beklentileri taşıyan sosyal içerikle kaplanır.

---

* Apokrif: doğruluğuna güvenilmez söz veya yazı (TDK Sözlük) –çn.

Davranışları daha öngörülebilir kılan ve böylece yabancılar arasında zorluk yaratan bazı korkuları kapatan daha yakın ilişkilerde bu son noktadan şüphe etmek asla aklımıza gelmez. Örneğin, yanmakta olan bir tiyatroda bireylerin neden paniğe kapılarak kapıya doğru izdiham oluşturduklarını ve bu durumun umutsuz sonuçlara yol açtığını düşünün. Kolektif davranış analistleri bunu uzun süre prototip olarak irrasyonel bir davranış olarak değerlendirmiştir, ancak Roger Brown (1965, bölüm 14) durumun esasen n-kişilik bir Mahkûm İkilemi olduğuna işaret eder: İzdiham yaratan her bir kişi, herkesin sakince dışarı çıkması durumunda herkes daha iyi durumda olacak olsa bile, herhangi birinin sakince dışarı çıkacağının garantisi olmadığı için aslında oldukça rasyonel davranır. Bununla birlikte, saat 11:00 haberlerinde yer alan yanan evler vakasında, herkesin izdiham oluşturup aile üyelerinin birbirlerini ezdiğini asla duymadığımızı unutmayın. Ailede Mahkûm İkilemi yoktur çünkü her biri diğerlerine güvenebileceğinden emindir.

İş ilişkilerinde güven derecesi daha değişken olmalıdır, ancak Mahkûm İkilemleri yine de çoğu zaman kişisel ilişkilerin gücüyle bertaraf edilir ve bu güç işlem yapanların değil, somut ilişkilerinin bir özelliğidir. Standart iktisadi analiz, bireysel işlemcilerin kimliğini ve geçmiş ilişkilerini ihmal eder, ancak rasyonel bireyler bu ilişkiler hakkındaki bilgilerine güvenerek daha iyisini bilirler. *Genel* itibarlardan ziyade, daha çok belirli bir diğerinin *kendileriyle* dürüst bir şekilde iş yapıp yapmayacağıyla ilgilenirler; bu esas olarak kendilerinin ya da kendi bağlantılarının diğeriyle geçmişte tatmin edici ilişkiler kurup kurmadığına bağlı bir fonksiyondur. Geertz (1979) tarafından analiz edilen Fas çarşısında olduğu gibi, ilk bakışta rekabetçi bir piyasanın klasik pazarlığına yakın görünen durumlarda bile bu örüntü görülür.

Bu noktaya kadar, iktisadi yaşamda güvenin üretilmesinden kurumsal düzenlemeler ya da genelleştirilmiş ahlaktan ziyade sosyal ilişkilerin sorumlu olduğunu savundum. Ancak bu durumda, düzeni sürdürme işlevini yerine getiren yapının ahlak ya da düzenlemelerden ziyade ilişki ağları olduğu iyimser işlevselciliğin bir türünü bir diğeri için reddetme riskiyle karşı karşıya kalıyorum. Bu riski azaltmanın iki yolu vardır. Birincisi, düzen sorununa bir çözüm olarak gömülülük pozisyonunun her iki alternatif argümandan daha az kapsamlı olduğunu kabul etmektir, çünkü sosyal ilişki ağları iktisadi yaşamın farklı sektörlerine düzensiz ve farklı derecelerde nüfuz eder, böylece zaten bildiğimiz şeylere izin verir: Güvensizlik fırsatçılık ve düzensizlik hiçbir şekilde eksik değildir.

İkincisi, sosyal ilişkiler çoğu zaman güven ve güvenilir davranış için gerekli bir koşul olsa da, bunları garanti etmek için yeterli olmadığı ve hatta yokluğunda olduğundan daha büyük ölçekte suiistimal ve çatışma için

fırsat ve araç sağlayabileceği konusunda ısrar etmektir. Bunun üç nedeni vardır.

1. Kişisel ilişkilerin oluşturduğu güven, varoluşu itibariyle, suiistimal için gelişmiş bir fırsat sunmaktadır. Kişisel ilişkilerde "sevdiğin kişiyi her zaman incitirsin" yaygın bir bilgidir; bu durum o kişinin size olan güveni neticesinde, bir yabancıya kıyasla çok daha savunmasız bir konuma düşmesine yol açar. (Mahkûm İkilemi'nde, kişinin suç ortağının suçu inkâr edeceğinin kesin olduğunu bilmesi, itiraf etmek için daha rasyonel bir motiftir ve bu ikilemi ortadan kaldıran kişisel ilişkiler, aldatılan tarafın inandığından daha az simetrik olabilir). Sosyal yaşamın bu temel gerçeği, gizli amaçlar için bazen uzun süreler boyunca belirli ilişkileri taklit eden "güven" dolandırıcılıklarının geçim kaynağıdır. İş dünyasında, zimmete para geçirme gibi bazı suçları [işlemek], hesapları manipüle etme fırsatı veren güven ilişkileri inşa etmemiş kişiler için basitçe imkânsızdır. Güven ne kadar tamsa, suiistimalden elde edilebilecek potansiyel kazanç da o kadar büyük olur. Bu tür vakaların istatistiksel olarak nadir olması, kişisel ilişkilerin ve itibarın gücüne bir övgüdür; seyrek de olsa düzenli olarak meydana gelmeleri ise bu gücün sınırlarını gösterir.

2. Zor kullanma ve dolandırıcılık en etkin şekilde ekipler tarafından yürütülür ve bu ekiplerin yapısı, genellikle önceden var olan ilişki hatlarına dayanan bir iç güven düzeyi -hırsızlar arasında onur- gerektirir. Örneğin, rüşvet ve ihaleye fesat karıştırma gibi ayrıntılı planların tek başına çalışan bireyler tarafından yürütülmesi pek mümkün değildir ve bu tür faaliyetlerin açığa çıkması durumunda, dahil olan çok sayıda kişi göz önüne bulundurulursa, bunların nasıl gizli tutulabildiği genellikle dikkat çekicidir. Kolluk kuvvetlerinin çabaları, suiistimal ağına bir giriş noktası bulmaktan oluşur; itirafıyla diğerlerini de suçlayan bir birey, kartopu örneklemesi tarzında, tüm resim bir araya getirilinceye kadar diğerlerini de "işaret edecektir".

> Bu nedenle, kişisel ilişkilerden hem muazzam bir güven hem de muazzam bir suiistimal doğabilir. Yoram Ben-Porath, yeni kurumsal iktisadın işlevselci üslubuyla, "ilişkilerin devamlılığı kurnaz, çıkarcı ve hatta vicdansız bireylerin aksine aptalca ya da tamamen fedakâr olarak yorumlanabilecek davranışlara sebep olabilir. Elmas borsasında değerli elmaslar el değiştirir ve anlaşmalar bir el sıkışma ile mühürlenir" (1980, s. 6) diyerek olumlu yöne vurgu yapar. Bu pozitif damarla devam ederek, bu işlemin kısmen mümkün olduğunu, çünkü diğer işlemlerden atomize edilmediğini, birbirlerinin davranışlarını yakından izleyen elmas tüccarlarından oluşan sıkı sıkıya bağlı bir topluluk içinde gömülü olduğunu ekleyebilirim. Diğer yoğun örülmüş aktör ağları gibi, bu ağlar da açıkça tanımlanmış davranış standartları oluşturmakta ve bu standartlar suiistimal vakaları hakkındaki bilgilerin hızla yayılmasıyla kolayca denetlenebilir. Ancak bu güven seviyesinin yarattığı cazibeler de oldukça fazladır ve

elmas ticareti aynı zamanda çok sayıda iyi duyurulmuş "içeriden iş" hırsızlıklarına ve Nisan 1982'deki meşhur "CBS cinayetlerine" de sahne olmuştur. Bu olayda, bir elmas şirketinin sahibi hayali satışlardan elde ettiği faturaları ibraz ederek bir faktoring şirketini dolandırıyordu. Bu plan, muhasebe personelinin işbirliğini gerektiriyordu ve bu personelden birine müfettişler tarafından yaklaşıldı ve bu kişi devletin kanıtı haline getirildi. Şirket sahibi daha sonra sadakatsiz çalışanın ve asistanının öldürülmesi için emir verdi; onlara yardıma gelen üç CBS teknisyeni de vurularak öldürüldü (Shenon 1984).

3. Zor kullanma ve dolandırıcılıktan kaynaklanan düzensizliğin boyutu büyük ölçüde sosyal ilişkiler ağının nasıl yapılandırıldığına bağlıdır. Hobbes, sürdürülebilir toplumsal ilişkilerin eksikliğinin olduğu atomize edilmiş doğa durumunda, olası yaşanabilecek düzensizlik düzeyini abartır. Bu durumda, kişi ancak rastgele ikili çatışmaları bekleyebilir. Savaşçı koalisyonlardan daha geniş kapsamlı ve büyük ölçekli düzensizlik ortaya çıkar ve önceki ilişkiler olmadan bu mümkün değildir. Aktörler çeşitli koalisyonların sonucu olarak kendilerini iki taraf olarak ayırmadıkları sürece genellikle "savaş"tan söz etmeyiz. Bu, yalnızca kesişen bağların yetersiz olduğu ve her iki ana potansiyel çatışmacıyla da yeterli bağlantıya sahip aktörlerin çatışmayı önleme konusunda güçlü bir çıkara sahip olduğu durumlarda gerçekleşir. Benzer bir durum, bazen devralmanın gerçekleşmesi veya engellenmesi girişimlerinde olduğu gibi, her iki tarafın diğer firmalardaki önemli sayıda müttefiki devreye sokarak gerilimi tırmandırmadığı sürece çatışmaların nispeten sakin geçtiği iş dünyasında da geçerlidir.

Düzensizlik ve suiistimal elbette, toplumsal ilişkilerin olmadığı durumlarda da meydana gelebilir. Bu olasılık, bu tür ilişkilerin varlığının suiistimali engellediği yönündeki daha önceki iddiamda zaten yer alıyor. Ancak gerçekten atomize olmuş bir toplumsal durumda mevcut olan suiistimal *seviyesi* oldukça düşüktür; örnekler yalnızca epizodik, bağlantısız ve küçük ölçekli olabilir. Hobbesçu sorun gerçekten de bir sorundur, ancak toplumsal yapının yumuşatıcı etkisiyle bu sorunu aşarken, "doğa durumu"nda mevcut olandan daha büyük ölçekte aksaklıklar olasılığını da ortaya çıkarmış oluruz.

O halde, iktisadi hayatta güven ve düzen sorununa yönelik gömülülük yaklaşımı, somut sosyal ilişki örüntülerini takip ve analiz ederek, aşırı sosyalleştirilmiş genel ahlak yaklaşımı ile kişisel olmayan, kurumsal düzenlemelerin eksik sosyalleştirilmiş yaklaşımı arasında bir yol izler. Her iki alternatifin ya da Hobbesçu pozisyonun aksine, evrensel düzen ya da düzensizliğe ilişkin kapsamlı (ve dolayısıyla olası olmayan) tahminlerde bulunmaz, bunun yerine toplumsal yapının ayrıntılarının hangi durumun ortaya çıkacağını belirleyeceğini varsayar.

PİYASALAR VE HİYERARŞİLER SORUNU

Gömülülük yaklaşımının iktisadi hayatta somut bir uygulaması olarak, Oliver Williamson'ın *Markets and Hierarchies* (1975) ve sonraki makalelerindeki (1979, 1981; Williamson ve Ouchi 1981) etkili argümanına bir eleştirisini sunuyorum. Williamson, iktisadi fonksiyonların hangi şartlar altında hiyerarşik firmaların sınırları içinde gerçekleştirildiğini, bu sınırları aşan piyasa süreçleri yerine sorar. Williamson, iktisadi işlevlerin, bu sınırları aşan piyasa süreçleri yerine, hiyerarşik firmaların sınırları içinde hangi koşullar altında yerine getirildiğini sordu. Onun yanıtı, yeni kurumsal iktisadın genel vurgusuyla tutarlı olaarak, herhangi bir durumda gözlemlenen organizasyonel yapının, iktisadi işlemlerin maliyetiyle en verimli şekilde başa çıkan yapı olduğudur. Sonucu belirsiz olan, sık sık tekrarlanan ve önemli "işleme-özgü yatırımlar" gerektiren işlemlerin -örneğin, farklı konularda başkalarıyla etkileşime kolayca aktarılamayan para, zaman veya enerji- hiyerarşik olarak örgütlenmiş firmalar içinde gerçekleşmesi daha olasıdır. Basit, tekrar etmeyen ve işleme-özel yatırım gerektirmeyen -örneğin standart ekipmanın tek seferlik alımı gibi- işlemler daha çok firmalar arasında, yani bir piyasa arayüzü üzerinden gerçekleşecektir.

Bu açıklamada, önceki işlemler dizisi iki nedenden dolayı hiyerarşiler içinde içselleştirilmiştir. Bunlardan ilki "sınırlı rasyonellik", yani iktisadi aktörlerin uzun vadeli sözleşmelerle ilgili olabilecek karmaşık beklenmedik durumlar zincirini doğru bir şekilde öngörememesidir. İşlemler içselleştirildiğinde, bu tür beklenmedik durumların tümünü öngörmek gereksizdir; bunlar karmaşık müzakerelere yol açmak yerine firmanın "yönetişim yapısı" içinde ele alınabilir. İkinci neden ise "fırsatçılıktır"; iktisadi aktörlerin, kendi avantajlarını, hile ve aldatma da dahil olmak üzere ellerindeki tüm araçları kullanarak rasyonel bir şekilde takip etmesidir. Fırsatçılık, otorite ilişkileri ve işlem ortaklarıyla daha güçlü bir özdeşleşme yoluyla hafifletilir ve kısıtlanır; bu özdeşleşme, iddia edildiği üzere her iki taraf da aynı kurumsal varlık içinde olduğunda, piyasa sınırının uçurumunda birbirleriyle karşılaştıkları zamana kıyasla daha fazladır.

Fırsatçılığı dizginlemek için otorite ilişkilerine başvurmak, burada iktisadi alanla sınırlandırılmış olsa da, Hobbesçu analizin yeniden keşfini oluşturur. Williamson'ın argümanının Hobbesçu tarzı şu ifadelerle öne sürülüyor: "İç organizasyon, taraflar arasında anlaşmazlıklar ortaya çıktığında [bağımsız firmalar arasında] özerk sözleşmenin yaşadığı türden zorluklarla kuşatılmamıştır. Firmalar arası anlaşmazlıklar genellikle mahkeme dışında çözülse de... bu çözüm bazen zordur ve firmalar arası ilişkiler genellikle gergindir. Maliyetli davalar bazen kaçınılmazdır. Buna karşın, iç

organizasyon... bu tür anlaşmazlıkların çoğunu araçsal farklılıkları çözmenin son derece verimli bir yolu olan üst düzeyde alınacak kararlara başvurarak çözebilir" (1975, s. 30). Williamson karmaşık, yinelenen işlemlerin belirli bireyler arasında uzun vadeli ilişkiler gerektirdiğini ancak fırsatçılığın bu ilişkileri tehlikeye attığını belirtir. Bir ilişkinin seyri boyunca değişen piyasa koşullarına uyum sağlamak, ilk temasta kapsanamayacak kadar karmaşık ve öngörülemezdir ve iyi niyet vaatleri, kapsayıcı bir otoritenin yokluğunda uygulanamaz:

> Genel bir hüküm olarak... "uyum sağlamak için bir fırsat ortaya çıktığında bireysel avantaj aramak yerine sorumlu davranacağım" şeklindeki bir ifade, fırsatçılığın olmadığı durumlarda yeterli olurdu. Bununla birlikte, genel hükümlerin uygulanabilir olmaması ve insan faillerin yanlış ve yanıltıcı (kendi kendine bile inanmayan) beyanlarda bulunma eğilimleri göz önüne alındığında... hem alıcı hem de satıcı, diğer tarafça bir uyum önerisi yapıldığında, herhangi bir artan kazancın dağıtımı konusunda pazarlık yapmak için stratejik olarak konumlandırılmıştır. ...Aksi takdirde yapılacak etkin uyarlamalar maliyetli pazarlıklarla sonuçlanır, hatta kazançlar maliyetli alt amaç arayışlarıyla yok edilmesin diye söz konusu bile edilmeyebilir. Fırsatçılığı azaltan ve diğer taraftan güven aşılayan *yönetişim yapıları* açıkça gereklidir. [1979, s. 241-42, vurgular benim]

Bu analiz, *Leviathan*'da bulunan eksik ve aşırı sosyalleştirilmiş varsayımların aynı karışımını içerir. Hobbes'un aşırı sosyalleştirilmiş egemen devletinde olduğu gibi, firma içindeki hiyerarşik gücün etkinliği abartılır.[4] "Piyasa" Hobbes'un doğa durumunu andırmaktadır. Bu, klasik politik iktisadın atomize ve anonim piyasasıdır, tam rekabet koşullarının getirdiği disiplinden yoksundur; farklı firmalardaki bireyler arasındaki sosyal ilişkilerin iktisadi hayata düzen getirmedeki rolünü ihmal eden, eksik sosyalleştirilmiş bir anlayıştır. Williamson bu piyasa tablosunun her zaman uygun olmadığını kabul etmektedir: "Güvenilir davranış normları bazen piyasalara kadar uzanır ve bir dereceye kadar grup baskıları tarafından zorlanır. ...Örgütsel sınırlar ötesinde tekrarlanan kişisel temaslar taraflar arasında asgari düzeyde nezaket ve saygıyı destekler... Buna ek olarak, tekrar iş yapma beklentisi, herhangi bir işlemde sınırlı bir avantaj elde etme çabalarını caydırır. ...Bireysel saldırganlık hem ticari hem de sosyal koşullarda akranlar arasında

[4] Williamson'ın hiyerarşinin etkisine olan güveni, Chester Barnard'ın "kayıtsızlık alanı"nı - çalışanların emredileni yapıp yapmama konusunda kayıtsız oldukları için emirlere itaat ettikleri alanı- tartışırken, bunun yerine "kabul alanı"ndan bahsetmesine yol açarak (1975, s. 77), böylece Barnard'ın itaatin sorunlu doğasına yaptığı vurgunun altını oyar. Barnard'ın kullanımındaki bu dönüşüm Herbert Simon'dan kaynaklanmış gibi görünüyor; Simon bu dönüşümü gerekçelendirmez, sadece "kabul terimini tercih ettiğini" belirtir (Simon 1957, s. 12).

dışlanma ihtimali ile frenlenir. Bir firmanın adalet konusundaki itibarı da harcanmaması gereken bir ticari varlıktır" (1975, s. 106-8).

Burada piyasa davranışı üzerindeki sosyal yapısal etkilerin analizi için bir kapı açılır. Ancak Williamson bu örnekleri istisna olarak ele alır ve tanımladığı ikili ilişkilerin ne ölçüde daha geniş sosyal ilişkiler sistemlerine gömülü olduğunu değerlendirmekte de başarısız olur. Ben, neo-klasik modellerin anonim piyasasının iktisadi yaşamda neredeyse hiç var olmadığını ve her türlü işlemin tanımlanan sosyal bağlantılarla dolu olduğunu iddia ediyorum. Bu durum firmalar arasındaki işlemlerde, firma içinde olduğundan daha fazla söz konusu değildir. Aksine, firma içindeki sosyal ilişkiler ağının firmalar arasında mevcut olandan ortalama olarak daha yoğun ve uzun ömürlü olması makul görünüyor. Fakat burada göstermem gereken tek şey, firmalar arası iktisadi işlemlerde (Williamson'ın ikilemindeki terimle "piyasa"da) yeterince sosyal katmanın bulunması, karmaşık piyasa işlemlerinin, yalnızca hiyerarşik bir yapı içinde içselleştirilerek çözülebilecek Hobbesçu doğa durumuna yaklaştığı iddiasını şüpheli kılmaktadır.

Genel anlamda, iş ilişkilerin sosyal ilişkilerle ne ölçüde karıştığına dair her yerde kanıtlar bulunur. Adam Smith tarafından kınanan ticaret birlikleri hâlâ büyük önem taşır. Birçok küçük ve büyük firmanın, bağlantılı yönetim kurulları aracılığıyla birbirine bağlı olduğu ve bu nedenle firmaların yöneticileri arasındaki ilişkilerin çok sayıda ve yoğun bir şekilde örüldüğü iyi bilinir. Özellikle iş dünyasının elitleri arasında iş ilişkilerinin sosyalliğe taşması ve tersinin de gerçekleşmesi, iş dünyasının sosyolojik araştırmalarında en iyi belgelenmiş olgulardan biridir (örneğin, Domhoff 1971; Useem 1979). Firmalar arasındaki anlaşmazlıkların çözümünde davaların ne ölçüde kullanıldığına ilişkin çalışmasında Macaulay, anlaşmazlıkların "sıklıkla sözleşmeye ya da potansiyel ya da fiili yasal yaptırımlara bakılmaksızın çözüldüğünü" belirtir. "Bu müzakerelerde yasal haklardan söz etme ya da dava açma tehdidinde bulunma konusunda tereddüt vardır... Ya da bir işadamının dediği gibi, Avukatları ve muhasebecileri işin dışında tutarsanız her türlü anlaşmazlığı çözebilirsiniz. Onlar iş dünyasında gerekli olan uzlaşmayı anlamıyorlar. ...Sözleşmenin ihlali nedeniyle açılan davalara nadiren rastlanıyor" (1963, s. 61). Açıklamasına şöyle devam ediyor:

> İki firmanın üst düzey yöneticileri birbirlerini tanıyor olabilir. Hükümet veya ticaret komitelerinde birlikte oturuyor olabilirler. Birbirlerini sosyal olarak tanıyor olabilirler ve hatta aynı özel kulübe üye olabilirler. ...Müzakere aşamasında anlaşmaya varılabilse bile, dikkatle planlanmış düzenlemeler iş birimleri arasında istenmeyen değişim ilişkileri yaratabilir. Bazı işadamları böylesine dikkatle hazırlanmış bir ilişkide sadece sözleşmenin lafzına göre hareket edildiğine itiraz ederler. Bu tür bir planlama güven eksikliğine işaret eder ve

> dostluk taleplerini körelterek işbirliğine dayalı bir girişimi düşmanca bir at ticaretine dönüştürür... Meseleleri bir avukata devretmekle tehdit etmek, posta ücreti veya bir telefon görüşmesinden daha fazla paraya mal olmayabilir; ancak firmalar arasındaki ilişkide bazı bozulmalara mal olmadan böyle bir tehditte bulunabilecek yetenekli kişi sayısı çok azdır. [s. 63-64]

Firmalar sadece üst düzeylerde değil, işlemlerin gerçekleşmesi gereken tüm düzeylerde kişisel ilişki ağlarıyla birbirine bağlıdır. Örneğin, endüstriyel satın alma literatüründe alış ve satış ilişkilerinin klasik teorinin spot piyasa modeline nadiren yaklaştığı yaygın bir görüştür. Bir kaynağa göre, "kanıtlar sürekli olarak, organizasyonel satın almanın, tercih edilen bir tedarikçiyle tekrarlanan siparişler verme modelinden çıkarmak veya kısıtlı uygulanabilir tedarikçiler kümesini genişletmek için bir tür 'şok' gerektirdiğini gösterir. Biraz düşününce bu davranışın, yeni tedarikçi arama ve yeni ilişkiler kurma maliyetleri, kullanıcıların büyük ihtimalle nispeten düşük risk taşıdığı bilinen satıcılardan alışveriş yapmayı tercih etmeleri gerçeği ve alıcının tedarikçi firmanın temsilcileriyle değer verdiği kişisel ilişkiler kurmuş olma olasılığı" dahil olmak üzere çeşitli nedenleri olduğu görülür (Webster ve Wind 1972, s. 15).

Benzer bir şekilde Macaulay, satış elemanlarının "genellikle satın alma temsilcilerini iyi tanıdıklarını" belirtmektedir. Aynı iki kişi birbiriyle beş yıldan 25 yıla kadar iş yapmış olabilir. Her birinin diğerine verecek bir şeyi vardır. Satıcıların, kendilerine iyi davranan satın alma temsilcilerine verebilecekleri rakipler, kıtlıklar ve fiyat artışları hakkında dedikoduları vardır" (1963, s. 63). Müşterilerini memnun etmeyen satıcılar, "satın alma temsilcileri ve satıcılar arasında, satın alma temsilcileri dernekleri ve ticaret birlikleri toplantılarında, hatta özel kulüplerde veya sosyal toplantılarda yapılan dedikodu mübadelesinde tartışma konusu olurlar..." (s. 64). İş dünyasının sosyal ilişkilere bu şekilde gömülü olması uyuşmazlıkların çözümünü kolaylaştırmaktadır." Tarafların, örneğin satıcının zamanında teslimat yapmaması durumunda ne olacağını gösteren ayrıntılı ve dikkatle planlanmış bir anlaşmalarının olduğu durumlarda bile, çoğu zaman anlaşmaya hiç atıfta bulunmazlar, ancak sorun ortaya çıktığında sanki ortada hiç sözleşme yokmuş gibi bir çözüm için müzakere ederler. Bir satın alma temsilcisi, "Bir şey olursa, diğer kişiyi telefona çağırır ve sorunu halledersiniz" derken yaygın bir iş tutumunu ifade etmiştir. Eğer bir daha iş yapmak istiyorsanız birbirinize yasal sözleşme maddeleri okumazsınız. İş hayatında kalmak isteyen kimse avukatlara koşmaz, çünkü kişi terbiyeli davranmalıdır'" (Macaulay 1963, s. 61). Bu tür örüntüler, "kültürel" özelliklerle açıklandığı varsayılan diğer ülkelerde daha kolay fark edilebilir. Nitekim yakın zamanda bir gazeteci şöyle demiştir,

> Arkadaşlıklar ve uzun süreli kişisel bağlantılar her yerde iş bağlantılarını etkiler. Ancak bu durum özellikle Japonya'da geçerli gibi görünüyor. ...Bar ve gece kulüplerindeki mesai sonrası seanslar, hayati önem taşıyan kişisel bağlantıların kurulduğu ve yavaş yavaş beslendiği yerlerdir. Bu bağlar bir kez kurulduktan sonra kolay kolay kopmaz. ...Japon iş dünyasının birbirine sıkı sıkıya örülmüş yapısı, Japonya'da ürün satmaya çalışan yabancı şirketler için uzun zamandır bir hayal kırıklığı kaynağı olmuştur. ...Berkeley'de profesör olan Chalmers Johnson, ...Japon sanayi grupları arasındaki özel muamelenin, iktisadi rekabetçilikten ziyade onlarca yıllık ilişkilere dayalı olarak birbirlerinden alış ve satış yapmanın... [ABD ile Japonya arasındaki ticaretin önünde] gerçek bir tarife dışı engel olduğuna inanır. [Lohr 1982]

Birçok sektörde taşeronların (alt yüklenici) yaygın olarak kullanılması, tek bir kurumsal birim içinde hiyerarşik olarak örgütlenmemiş firmalar arasında sürdürülebilir ilişkiler için de fırsatlar sunar. Örneğin Eccles, inşaat sektöründe projelerin "rekabetçi ihale gerektiren kurumsal düzenlemelere tabi olmadığı" durumlara dair birçok ülkeden elde edilen kanıtlara atıfta bulunur. " ...Müteahhit (genel yüklenici) ile taşeronlar arasındaki ilişkiler oldukça uzun süreler boyunca istikrarlı ve süreklidir ve yalnızca nadiren rekabetçi ihale yoluyla kurulur. Bu tür 'yarı-entegrasyon' benim 'yarı-firma' olarak adlandırdığım durumla sonuçlanır. Bu, saf piyasa işlemleri veya resmi dikey bütünleşme için tercih edilen bir tarzdır" (1981, s. 339-40).

Eccles, genel yükleniciler ve alt yükleniciler (taşeronlar) arasındaki kapsamlı ve uzun vadeli ilişkilerden oluşan bu "yarı-firma" düzenlemesini, saf piyasa ile dikey olarak bütünleşmiş firma arasında mantıksal olarak ara bir örgütsel biçim olarak tanımlar. Ancak ben bunun *ampirik* olarak ara bir durum olmadığını savunuyorum, çünkü ilk durum çok nadirdir. İnşaat sektörü, alım- satım ilişkileri gibi firmaların etkileşim içinde olduğu diğer bazı durumlara göre dikey entegrasyona daha yakındır çünkü taşeronlar fiziksel olarak genel müteahhit ile aynı sahada bulunur ve onun genel denetimi altındadır. Ayrıca, olağan sabit fiyatlı sözleşmeler kapsamında, "performans gerekliliklerinden kaçınmak için bariz teşvikler" vardır (Eccles 1981, s. 340).

Yine de dikey entegre firmayla ilişkilendirlen hiyerarşik bir yapı bu "sorunu" karşılamak için ortaya çıkmaz. Bunun nedeninin, müteahhitler ile taşeronların uzun vadeli ilişkilerinin ve bu ilişkilerin inşaat personelinden oluşan bir topluluğa gömülü olmasının, sadece ihtiyacı ortadan kaldırmakla kalmayıp aynı zamanda suiistimalleri caydırmada saf otorite ilişkilerinden daha üstün olan beklenen davranış standartları üretmesi olduğunu iddia ediyorum. Eccles'ın Massachusetts'teki konut inşaatlarına ilişkin kendi ampirik çalışması, yalnızca taşeronluk ilişkilerinin uzun vadeli doğasını göstermekle kalmaz, aynı zamanda bir genel müteahhidin, bir yıl içinde ele

alınan proje sayısı ne olursa olsun, belirli bir ticarette iki veya üçten fazla taşeron çalıştırmasının çok nadir olduğunu gösterir (1981, s. 349-51). Bu durum, çok sayıda alternatif alt yüklenici bulunmasına rağmen geçerlidir. Bu olgu kısmen yatırım terimleriyle açıklanabilir - "sürekli bir birliktelik sayesinde her iki taraf da bir şekilde birlikte çalışmayı öğrenmenin kendine özgü yatırımından faydalanabilir" (Eccles 1981, s. 340)- ancak aynı zamanda bireylerin günlük işlerine eşlik eden sosyal etkileşimden memnun olma isteği ile de ilgili olmalıdır; bu memnuniyet, her gün tamamen yeni ve yabancı iş ortakları gerektiren spot piyasa prosedürleriyle önemli ölçüde köreltilecektir. İktisadi yaşamın diğer alanlarında olduğu gibi, salt iktisadi işlemlerle başlayabilecek bir sürecin üzerine sosyal ilişkilerin eklenmesi çok mühim bir rol oynar.

İşgücü piyasalarına ilişkin bazı yorumlar burada da geçerlidir. Williamson'ın hiyerarşik olarak yapılandırılmış firmalar için piyasa işlemlerine kıyasla öne sürdüğü avantajlardan biri, çalışanlar hakkında doğru bilgi aktarabilme becerisidir. "Firmalar arası etkin deneyim derecelendirmesinin önündeki başlıca engelin iletişim olduğunu" savunur. Firma ile karşılaştırıldığında, piyasalar zengin ve ortak bir derecelendirme dilinden yoksundur. Dil sorunu, yapılacak değerlendirmelerin son derece öznel olduğu durumlarda özellikle şiddetlidir. Bu koşullarda hiyerarşinin avantajları, bir çalışanın özelliklerine en aşina olan kişilerin, genellikle en yakın amirinin de deneyim derecelendirmesini yapması halinde özellikle büyüktür" (1975, s. 78). Ancak, bir çalışanın özelliklerine ilişkin iyi bilginin sadece firma içinde aktarılabileceği ve firmalar arasında aktarılamayacağı düşüncesi, sadece firmaları kapsayan çok çeşitli sosyal etkileşim ağları göz ardı edilerek sürdürülebilir. Firmalar arasında çalışanlar hakkındaki bilgiler, sadece her firmada birbirleriyle iş yapanların kişisel ilişkileri bulunduğu için değil, aynı zamanda, detaylı olarak gösterdiğim gibi (Granovetter 1974), Amerika Birleşik Devletleri'nde şirketler arası hareketliliğin nispeten yüksek seviyeleri sayesinde, birçok çalışanın hizmetlerine ihtiyaç duyabilecek ve onları talep edebilecek çok sayıda diğer firmanın çalışanları tarafından makul şekilde iyi tanınmasını garanti edeceği için de dolaşır. Dahası, şirket içi bilginin mutlaka doğru olduğu ve buna bağlı terfi prosedürleri ile tarafsız bir şekilde hareket edildiği fikri safça görünüyor. Williamson'ın yaptığı gibi, "iç terfiye güvenmenin olumlu teşvik edici özellikleri vardır çünkü işçiler farklı yetenek ve işbirliği derecelerinin ödüllendirileceğini öngörebilirler" (1975, s. 78) demek, mevcut dahili işgücü piyasalarıyla yalnızca sınırlı bir örtüşmeye sahip olduğu kolayca gösterilebilecek başarı karşılığı ödül olarak ideal bir terfi türünü çağrıştırır (genişletilmiş bir analiz için bkz. Granovetter 1983, s. 40-51).

Eleştirimin diğer tarafı, Williamson'ın kuruluşlar içindeki hiyerarşik gücün (kendi terminolojisinde "fiat [emir, hüküm]") etkinliğini büyük ölçüde abarttığını iddia etmektir. Örneğin, iç kuruluşların büyük bir denetim avantajına sahip olduğunu iddia eder: "Bir dış denetçi tipik olarak yazılı kayıtları incelemekle sınırlıdır. ...Buna karşın bir iç denetçi daha geniş bir hareket özgürlüğüne sahiptir. ...İç denetçi, taraflı biri olarak görülmez; ancak kendisi ve diğerleri tarafından da, büyük ölçüde işlevsel bir araç olarak değerlendirirken, dış denetçi 'diğer tarafla' ilişkilendirilir ve güdülerine şüpheyle bakılır. Denetçinin, denetlenen taraftan aldığı işbirliği derecesi de buna göre değişir. Dış denetçi sadece yüzeysel/formalite gereği yapılan bir işbirliği bekleyebilir" (1975, s. 29-30).

İşletme içi denetimlere ilişkin literatür kısıtlıdır, ancak Dalton'un *Men Who Manage* adlı kitabında büyük bir kimya fabrikası için yaptığı kapsamlı bir açıklama bulunur. Merkez ofis tarafından yapılan parça denetimlerinin sürpriz bir şekilde gerçekleştirilmesi gerekiyordu, ancak genellikle gizlice uyarı verilirdi. Bu iç denetimlerde gösterilen yüksek düzeydeki işbirliğini aşağıdaki açıklamalar ortaya koyar: "Parça sayımının başlayacağına dair uyarının yöneticiler arasında bazı parçaları ve ekipmanları saklama telaşına yol açtı. ...*sayılmaması gereken* malzemeler: 1) az bilinen ve erişilemeyen noktalara; 2) kirli olan ve bu nedenle incelenmesi mümkün olmayan bodrum ve çukurlara; 3) daha önce denetlenmiş olan ve sayaçlar resmi depolama alanları arasında dolaşırken dolambaçlı yollardan yaklaşılabilecek bölümlere ve 4) malzeme ve gereçlerin parçalar için kamuflaj olarak kullanılabileceği yerlere taşındı. Uygulama geliştikçe, [bölüm] şefleri arasında birbirlerinin depolama alanlarını ve mevcut çukurları kullanmak konusundaki işbirliği iyi organize olmuş ve sorunsuz işler hale geldi" (Dalton 1959, s. 48-49).

Dalton'un çalışması, her türlü maliyet muhasebesinin, verimlilik temelinde karar verilen teknik bir prosedürden ziyade son derece keyfi ve dolayısıyla kolayca politize edilebilen bir süreç olduğunu ustalıklı bir şekilde gösterir. Bunu özellikle kimya fabrikasındaki bakım departmanı ile çeşitli üretim departmanları arasındaki ilişki için detaylandırır; bakım işinin hangi departmana yüklendiği, sıkı bir zaman muhasebesinden ziyade departman yöneticilerinin bakım personeliyle ilişkilerindeki göreceli politik ve sosyal konumlarıyla ilgilidir. Dahası, daha agresif bölüm başkanları, bakım işlerini "arkadaşlıkları kullanarak, zorbalıkla ve imalı tehditlerle" hızlandırmışlardır. Tüm yöneticiler aynı resmi kademeye sahip olduğundan, belirli bir memurun kişisel etkisi ile tamamlanmamış onarım hacmi arasında ters bir ilişki olduğu söylenebilir" (1959, s. 34). Bu tür uygulamaların denetçilerin dikkatinden nasıl kaçabildiği sorulduğunda, bir haber kaynağı Dalton'a

şunları söylemiştir: "Eğer Denetim etrafı karıştırmaya başlarsa, ne bulabilirler ki? Ve bir şey bulsalar bile bu konuda bir şey söylememeleri gerektiğini çok iyi bilirler. ...Bütün bu adamların [bölüm başkanlarının] Maliyet Muhasebesi'nden geçen bağlantıları var. Denetimin bağımsız olduğuna dair bir sürü saçmalık var" (s. 32).

Dalton'unki kadar ayrıntılı ve kavrayışlı açıklamalar, ne yazık ki firmaları temsil edebilecek bir örneklemden yoksundur ve bu nedenle istisnai olduklarını argümanına açıktır. Ancak tek bir firmanın bölümleri arasında ticareti yapılan ürünlerin fiyatlarının belirlenmesi olan transfer fiyatlandırması sorunu için benzer noktalara değinilebilir. Burada Williamson, ticaret bölümlerinin "kâr merkezli bir duruşa sahip olmasına rağmen, bunun ölçülü bir şekilde uygulanma eğiliminde olduğunu" savunuyor. "Maliyet artı fiyatlandırma kuralları ve bunların çeşitleri, tedarikçi bölümlerinin, tek kaynak tedarik pozisyonlarının aksi takdirde onlara hak verebileceği tekelci fiyatları aramasını engeller. Ayrıca ticaret bölümlerinin yönetimleri işbirliği çağrılarına karşı daha duyarlıdır" (1975, s. 29). Ancak transfer fiyatlandırması uygulamalarına ilişkin yoğun bir ampirik çalışmada, 13 şirkette yaklaşık 150 yöneticiyle görüşen Eccles şöyle diyor: "Maliyetin ne olduğuna dair evrensel bir kriter olmadığı için" maliyete dayalı hiçbir yöntemin teknik açıdan tarafsız bir şekilde yürütülemeyeceği... Satın alma bölümünün maliyetlerin üretildiği bilgilere erişimi olmadığında maliyete dayalı yöntemlerde sıklıkla sorunlar yaşanır. ...İç satın almanın zorunlu olduğu ve ara malının dışarıdan satın alınmadığı durumlarda piyasa fiyatlarının belirlenmesi özellikle zordur. Kâr için fiyat artışının ne olduğuna dair açık bir yanıt yoktur" (1982, s. 21).

Transfer fiyatlandırması çatışmalarındaki politik unsur, kimin "maliyet" tanımının kabul edileceğini büyük ölçüde etkiler: "Genel olarak, transfer fiyatlandırması uygulamalarının kişinin gücünü ve statüsünü artırdığı görüldüğünde, bu uygulamalara olumlu bakılacaktır. Bunu yapmadıklarında ise, yetersizliklerini savunmak için sayısız stratejik ve diğer sağlam ticari nedenleri bulunacaktır" (1982, s. 21; ayrıca bkz. Eccles 1983, özellikle s. 26-32). Eccles, "dikey entegrasyonun varsayılan avantajları nedeniyle takip edilmesine rağmen, pek çok yöneticinin dahili işlemleri harici işlemlerden daha zor olarak görmesinin, biraz ironik bir gerçek olduğunu" belirtir (1983, s. 28).

Dolayısıyla, hiyerarşi içindeki emirlerin kolay itaati ortaya çıkardığı ve çalışanların firmanın çıkarlarını içselleştirerek kendi çıkarlarıyla olan çatışmaları bastırdığı yönündeki aşırı sosyalleşmiş görüş, bu ampirik çalışmalar karşısında (ya da birçoğumuzun gerçek organizasyonlardaki deneyimleri karşısında) tetkike direnemez. Ayrıca Dalton'un ayrıntılı etnografik çalışmasında özellikle iyi bir şekilde gösterildiği gibi, örgütsel çıkarların kişisel

veya bölümsel çıkarlara tecavüzüne karşı direnişin geniş bir koalisyon ağı gerektirdiğini de unutmayın. Yönetim açısından bakıldığında, bu koalisyonlar ekipler tarafından üretilen suiistimali temsil eder; atomize bireyler tarafından hiçbir şekilde yönetilmesi mümkün değildir. Gerçekten de Dalton, bölüm şeflerinin merkezi denetimlerden kaçmak için gösterdikleri işbirliği düzeyinin "resmi faaliyetlerin yürütülmesinde nadiren, belki de hiç görülmeyen türden..." bir ortak eylem içerdiğini ileri sürer. (1959, s. 49)

Buna ek olarak, iyi tanımlanmış iç işgücü piyasaları ve ayrıntılı terfi basamakları ile büyük hiyerarşik firmaların karakteristik özelliği olan çalışan devrinin genellikle daha düşük olması, bu tür işbirlikçi kaçınmayı daha olası hale getirebilir. Birçok çalışanın uzun süreli görev yapması, yoğun ve istikrarlı bir ilişkiler ağı, paylaşılan anlayışlar ve politik koalisyonların inşa edilmesi için gerekli koşullar sağlanmış olur. (İlgili sosyal psikolojik tartışmalar için Homans 1950, 1974 ve "örgütlerin demografisi" için Pfeffer 1983'e bakınız). James Lincoln bu bağlamda, ideal-tipik Weberci bürokraside örgütlerin "[iç] kişiler arası ağlar aracılığıyla harekete geçirilebilecek kolektif eylemlerden bağımsız olarak işlemek üzere tasarlandığını" belirtmektedir: "Bürokrasi, teoride örgütsel faaliyetleri etkilemeksizin, görevlilerin içinden geçtiği pozisyonlar arasında sabit ilişkiler öngörür" (1982, s. 26). Bununla birlikte, "devir oranı düşük olduğunda, ilişkilerin nihayetinde ağı dönüştürebilecek ve örgütün yönünü değiştirebilecek etkileyici ve kişisel türden ek içerikler aldığını" gösteren çalışmaları özetlemeye devam eder (s. 26).

Bu noktaya kadar, iktisadi hayata düzen getirmede firmalar arası sosyal ilişkilerin piyasalar ve hiyerarşiler düşünce çizgisinde varsayılandan daha önemli, firmalar içindeki otoritenin ise daha az önemli olduğunu savundum. Dengeli ve simetrik bir tartışma, piyasa ilişkilerindeki güce ve firmalar içindeki sosyal bağlara dikkat etmeyi gerektirir. Piyasadaki sosyal ilişkilerin yumuşatıcı rolüne yaptığım vurgunun, bu ilişkilerin çatışmanın yürütülmesindeki rolünü ihmal etmeme yol açmaması için güç ilişkilerine dikkat etmek gerekir. Çatışma, firmalar arasındaki iyi duyurulan davalardan, iş dünyası basını tarafından neşeyle haberleştirilen az rastlanan "kıyasıya rekabet" vakalarına kadar uzanan açık bir gerçekliktir.

Firmalar arasındaki gücün etkin bir şekilde kullanılması kamuya açık kanlı savaşları önleyeceğinden, bu tür savaşların gerçek çıkar çatışmalarının yalnızca küçük bir bölümünü temsil ettiğini varsayabiliriz. Çatışmalar muhtemelen sadece iki taraf oldukça eşit olduğunda kamuya açık hale gelir; bu kaba eşitliğin tam da Hobbes'un "doğa durumunda" olası bir "herkesin herkese karşı savaşı" için argümanlarından biri olduğunu hatırlayın. Ancak firmalardan birinin güç pozisyonu açıkça baskın olduğunda, diğeri

kayıplarını azaltmak için erkenden teslim olmaya meyillidir. Bu tür bir teslimiyet için açık bir yüzleşme bile gerekmeyebilir, sadece karşı tarafın ne istediğinin net bir şekilde anlaşılması yeterlidir (iş hayatındaki "hegemonya" üzerine son dönem Marksist literatürde olduğu gibi; bkz. örneğin, Mintz ve Schwartz 1985).

Firmaların diğer firmalar üzerinde tam olarak ne ölçüde hâkimiyet kurduğu tartışılabilir olsa da, birbirine kenetlenmiş yönetim kurulları, finansal kurumların sanayi şirketleri karşısındaki rolü ve ikili (dual) ekonomi hakkındaki hacimli literatür, güç ilişkilerinin ihmal edilemeyeceği sonucuna varmak için kesinlikle yeterli kanıt sağlar. Bu durum, biçimsel olarak eşit failler birbirleriyle müzakere ederken ortaya çıkan karmaşıklıkların yalnızca tüm tarafların tek bir hiyerarşi altında toplanmasıyla çözülebileceğinden şüphe duymak için bir başka neden daha sunar; aslında bu karmaşıklıkların çoğu firmalar *arasındaki* örtük veya açık güç ilişkileri tarafından çözülür.

Son olarak, endüstri ve organizasyon sosyolojisinde firmalar içinde önemli olduğu iyi bilinen sosyal ilişkiler ağı hakkında kısa bir yorum yapmak yerinde olacaktır. Firmanın "resmi" ve "gayri resmi" örgütlenmesi arasındaki ayrım literatürdeki en eski ayrımlardan biridir ve firmaların gerçekte resmi örgüt şemasına göre yapılandırıldığını varsayan gözlemcilerin, sosyolojik "süt kuzuları" olduğunu [babe in the woods] tekrarlamaya gerek yoktur. Bunun mevcut tartışmayla bağlantısı şudur: Firmalarda içselleştirme karmaşık ve kendine özgü işlemlerin daha iyi ele alınmasıyla sonuçlandığı ölçüde, hiyerarşik örgütlenmenin en iyi açıklama olduğu kesinlikle açık değildir. Bunun yerine, içselleştirmenin etkisi, daha önce bağımsız piyasa varlıkları arasında meydana gelenden daha yoğun bir sosyal ilişkiler ağı için bir odak sağlamak olabilir (bkz. Feld 1981). Belki de bu etkileşim ağı, yeni örgütsel formun yüksek ya da düşük verimlilik düzeyini açıklayan temel unsurdur.

Şimdi Williamson'ın piyasalar ve hiyerarşiler yaklaşımı ile burada sunulan gömülülük görüşü arasındaki açıklama ve tahmin farklılıklarını özetlemek faydalı olacaktır. Williamson, iktisadi hayatta "fırsatçılığın" veya suiistimalin engellenmesini ve genel olarak işbirliği ve düzenin varlığını, karmaşık iktisadi faaliyetlerin hiyerarşik olarak bütünleşmiş firmalara dahil edilmesiyle açıklar. Benim atıfta bulunduğum ampirik kanıtlar, daha ziyade, karmaşık işlemlerde bile, "piyasada" -yani firma sınırları ötesinde- genellikle yüksek düzeyde bir düzen ve firma içinde buna karşılık gelen yüksek düzeyde bir düzensizlik bulunabileceğini gösterir. Bunların Williamson'ın beklentilerinin aksine gerçekleşip gerçekleşmeyeceği, kişisel ilişkilerin ve firmalar arasındaki ve içindeki ilişki ağlarının doğasına bağlıdır. Ben düze-

nin *ve* düzensizliğin, dürüstlüğün *ve* suiistimalin örgütsel biçimden çok bu tür ilişkilerin yapısıyla ilgili olduğunu iddia ediyorum.

Bir piyasada firmalar arasındaki işlemlerden ziyade dikey entegrasyonun görülmesinin beklenebileceği koşullar için bazı çıkarımlar yapılabilir. Diğer koşullar eşit olduğunda, örneğin, işlem yapan firmaları birbirine bağlayan kişisel ilişkiler ağının olmadığı veya böyle bir ağın çatışma, düzensizlik, fırsatçılık veya suiistimalle sonuçlandığı bir piyasada dikey entegrasyona yönelik baskılar beklemeliyiz. Öte yandan, istikrarlı bir ilişkiler ağının karmaşık işlemlere aracılık ettiği ve firmalar arasında davranış standartları oluşturduğu durumlarda, bu tür baskıların olmaması gerekir. Williamson'ın hangi örgütsel form en verimli ise gözlemlenenin de o olacağı varsayımındaki işlevselcilikten kaçınmak için dikey entegrasyonun her zaman tanımlanan modeli izleyeceğini öngörmek yerine "baskılar" kelimesini kullanıyorum. Bu varsayımı yapabilmemiz için iki koşulun daha yerine getirilmesi gerekmektedir: (i) verimliliğe yönelik iyi tanımlanmış ve güçlü seçilim baskıları işlemelidir ve (ii) bazı aktörler dikey olarak entegre bir firma inşa ederek verimlilik sorununu "çözme" yeteneğine ve kaynaklarına sahip olmalıdır.

İşlemlerin etkin bir şekilde düzenlenmesini sağlayan seçilim baskıları Williamson tarafından hiçbir yerde açıkça tanımlanmaz. Yeni kurumsal iktisadın büyük bir kısmında olduğu gibi, bu tür konuları açıklığa kavuşturma ihtiyacı, nasıl ortaya çıkarsa çıksın verimli çözümlerin, biyolojik dünyada doğal seçilimin dayattığı dayanıklılık gücüne benzer bir dayanıklılık gücüne sahip olduğuna dair örtük bir Darwinci argümanla ortadan kaldırılmıştır. Dolayısıyla, tüm işletme yöneticilerinin "iş fırsatlarını doğru bir şekilde algılayıp hatasız bir şekilde yanıt veremeyeceği kabul edilir. Ancak zaman içinde, (işlem maliyeti ve ölçek ekonomisi açısından) daha iyi rasyonellik özelliklerine sahip olan [dikey] entegrasyon hareketleri daha iyi hayatta kalma özelliklerine sahip olma eğilimindedir" (Williamson ve Ouchi 1981, s. 389); ayrıca bakınız Williamson 1981, s. 573-74). Fakat Darwinci argümanlar, bu şekilde kayıtsızca kullanıldığında, analiz edilen kurum hakkında Panglossçu bir görüşe doğru kaymaktadır. Sözde seçilim baskılarının işleyişi burada ne bir çalışma nesnesi ne de yanlışlanabilir bir önermedir, daha ziyade bir inanç maddesidir.

Belirli örgütsel biçimlerin hayatta kalmasını daha olası kılan seçilim baskıları belgelenebilseydi bile, bu tür biçimlerin nasıl uygulanabileceğini göstermek gerekirdi. Bunları biyolojik evrime benzeterek üstü kapalı bir şekilde mutasyon olarak ele almak meseleyi sadece geçiştirmektir. Diğer işlevselci açıklamalarda olduğu gibi, bazı sorunların çözümünün uygulanabilir olduğu otomatik olarak varsayılamaz. Dikey entegrasyonu uygulamak için

gereken kaynaklar arasında belirli ölçüde piyasa gücü, dağıtılmamış kârlar veya sermaye piyasaları yoluyla sermayeye erişim ile yasal veya düzenleyici otoritelerle uygun bağlantılar olabilir.

Seçilim baskılarının zayıf olduğu (özellikle Williamson tarafından dikey entegrasyona yol açtığı iddia edilen eksik rekabet piyasalarında muhtemel olan) ve kaynakların sorunlu olduğu durumlarda, özetlediğim sosyal-yapısal konfigürasyonlar hâlâ işlem maliyetlerinin verimliliğiyle ilişkilidir, ancak verimli bir çözümün ortaya çıkacağına dair bir garanti verilemez. Verimlilikle ilgisi olmayan entegrasyon güdüleri, örneğin şirket satın alırken CEO'ların kişisel olarak yüceltilmesi gibi, bu tür durumlarda önemli hale gelebilir.

Burada önerilen bakış açısının gerektirdiği şey, piyasalar-hiyerarşiler meselesi üzerine yapılacak gelecekteki araştırmaların, iktisadi işlemlerin gerçekleştirildiği gerçek kişisel ilişki kalıplarına dikkatli ve sistematik bir şekilde dikkat etmesidir. Böyle bir dikkat sadece dikey entegrasyon güdülerini daha iyi tasnif etmekle kalmayacak, aynı zamanda idealize edilmiş atomize piyasalar ile yukarıda inşaat sektörü için tartışılan yarı-firma gibi tamamen entegre firmalar arasındaki çeşitli karmaşık ara formların anlaşılmasını da kolaylaştıracaktır. Bu tür ara formlar, ağlar veya kişisel ilişkilerle o kadar yakından bağlantılıdır ki, bu ilişkileri çevresel (periferik) olarak değerlendiren herhangi bir bakış açısı, hangi "örgütsel formun" etkilendiğini açıkça göremez. Endüstriyel organizasyona ilişkin mevcut ampirik çalışmalar, kısmen ilgili verilerin teknoloji ve piyasa yapısına ilişkin verilerden daha zor bulunması nedeniyle, kısmen de hâkim iktisadi çerçevenin atomize aktörlerden biri olarak kalması nedeniyle, ilişki kalıplarına çok az dikkat eder, bu nedenle kişisel ilişkiler sürtünme etkisi olarak algılanır.

TARTIŞMA

Bu makalede, çoğu davranışın kişiler arası ilişki ağlarına sıkı sıkıya gömülü olduğunu ve böyle bir argümanın, insan eyleminin eksik ve aşırı sosyalleştirilmiş görüşlerinin aşırılıklarını önlediğini savundum. Bunun tüm davranışlar için geçerli olduğuna inanmakla birlikte, burada iki nedenden ötürü iktisadi davranışa odaklanıyorum: (i) [iktisadi davranış] profesyonel olarak çalışanlar atomize eylem teorilerine çok güçlü bir şekilde bağlı oldukları için yetersiz bir şekilde yorumlanan davranışın tipik durumudur ve (ii) sosyologlar, birkaç istisna dışında, neoklasik iktisat tarafından daha önce iddia edilen herhangi bir konuyu ciddi bir şekilde incelemekten kaçınmışlardır. [Sosyologlar], sosyal ilişkilerin modern toplumlarda merkezi değil sadece sürtünmeli ve yıkıcı bir rol oynaması sebebiyle iktisatçıların "piyasa süreç-

lerinin" sosyolojik çalışma için uygun nesneler olmadığı varsayımını zımnen kabul etmişlerdir. (Yakın zamandaki istisnalar Baker 1983; Burt 1983; ve White 1981'dir.) Sosyologların piyasaların merkezi olduğu süreçleri inceledikleri durumlarda, genellikle yine de analizden kaçınmayı başarırlar. Örneğin, yakın zamana kadar, ücretlerle ilgili geniş sosyolojik literatür, ücretlerin belirlendiği işgücü piyasası bağlamını gizleyerek ve bunun yerine bireylerin geçmişine ve kazanımlarına odaklanarak "gelir kazanımı" terimiyle ifade ediliyordu (geniş bir eleştiri için Granovetter 1981'e bakınız). Ya da Stearns'ün işaret ettiği gibi, şirketleri kimin kontrol ettiğine ilişkin literatür, analizin politik ilişkiler ve kapitalizmin doğasına ilişkin geniş varsayımlar düzeyinde olması gerektiğini zımnen varsaymıştır. Şirketlerin sermayeyi nasıl elde ettiğinin kontrolün önemli bir belirleyicisi olduğu yaygın olarak kabul edilse de, "yüzyılın başından bu yana ilgili araştırmaların çoğu bu [sermaye] piyasasını bir inceleme hedefi olmaktan çıkarmıştır" (1982, s. 5-6). Sosyal yapısal karmaşıklığın iktisadi kararlara getirdiği sınırların önemli bir literatürde yer aldığı organizasyon teorisinde bile, bunun neoklasik firma teorisi veya genel bir üretim anlayışı ya da büyüme, enflasyon ve işsizlik gibi makroiktisadi sonuçlar üzerindeki etkilerini göstermek için çok az girişimde bulunulmuştur.

Tüm piyasa süreçlerinin sosyolojik analize uygun olduğunu ve böyle bir analizin bu süreçlerin çevresel değil merkezi özelliklerini ortaya çıkardığını göstermeye çalışırken, odağımı güven ve suiistimal sorunlarıyla daralttım. Ayrıca Oliver Williamson'ın "piyasa ve hiyerarşiler" argümanını, gömülülük perspektifinin iktisatçılar tarafından uygulanandan nasıl farklı anlayışlar ve öngörüler ürettiğinin bir örneği olarak kullandım. Williamson'ın perspektifi, neoklasik çalışmaların tipik özelliği olan kurumsal ve işlemsel hususların ihmal edilmesinden farklı olarak, iktisat içinde "revizyonisttir". Bu anlamda, alışılagelmiş iktisadi argümanlardan ziyade sosyolojik bir perspektife daha yakın görünebilir. Ancak "yeni kurumsal iktisatçıların" temel itkisi, kurumların analizini sosyolojik, tarihsel ve hukuki argümanlardan saptırmak ve bunun yerine iktisadi sorunların etkin çözümü olarak ortaya çıktıklarını göstermektir. Bu misyon ve ima ettiği yaygın işlevselcilik, burada mevcut kurumların bugünkü hallerine nasıl geldiklerini anlamanın anahtarı olduğunu iddia ettiğim sosyal yapının ayrıntılı analizini engeller.

Rasyonel seçim argümanları dar anlamda atomize bireylere ve iktisadi hedeflere atıfta bulunacak şekilde yorumlandıkları ölçüde, burada sunulan gömülülük pozisyonu ile tutarsızdırlar. Bununla birlikte, rasyonel seçimin daha geniş bir formülasyonunda, iki görüşün pek çok ortak noktası vardır. Yukarıda aşırı ve eksik sosyalleşmiş eylem anlayışlarına ilişkin tartışmam-

da eleştirdiğim iktisatçıların revizyonist çalışmalarının çoğu "psikolojik revizyonizm" olarak adlandırılabilecek bir stratejiye dayanmaktadır; rasyonel karar vermeye ilişkin mutlak bir varsayımı terk ederek iktisat teorisinde reform yapma girişimi. Bu strateji, örneğin Leibenstein'ın "X-etkinsizliği" (1976) üzerine tartışmalarında "seçici rasyonalite"ye ve bölümlere ayrılmış işgücü piyasası teorisyenlerinin farklı piyasa bölümlerindeki çalışanların farklı türde karar verme kurallarına sahip olduğu, rasyonel seçimin yalnızca üst-düzey (yani profesyonel, yönetimsel, teknik) çalışanlar için olduğu iddialarına yol açmıştır (Piore 1979).

Bunun aksine, rasyonel eylem varsayımının her zaman sorunlu olması gerektiğini, kolayca terk edilmemesi gereken iyi işleyen bir hipotez olduğunu öne sürüyorum. Analist için rasyonel olmayan bir davranış gibi görünen durum, özellikle de gömülülük gibi durumsal kısıtlamalar, tam olarak değerlendirildiğinde oldukça mantıklı gelebilir. Profesyonel olmayan işgücü piyasalarındaki kişilerin sosyal durumları tam olarak analiz edildiğinde, davranışları "kültürel" kuralların otomatik olarak uygulanmasından ziyade içinde bulundukları duruma verilen makul bir tepki gibi görünmektedir (örneğin Liebow 1966'daki tartışmada olduğu gibi). Denetimlerden kaçan ve transfer fiyatlandırması konusunda mücadele eden yöneticiler, bir firmanın kâr maksimizasyonu açısından katı bir iktisadi anlamda rasyonel olmayan bir şekilde hareket etmektedir; ancak firma içi ağlar ve siyasi koalisyonlardaki konumları ve hırsları analiz edildiğinde, bu davranış kolayca yorumlanabilir.

Dahası, bu tür davranışların, rasyonel ya da araçsal olduğu, yalnızca iktisadi hedefleri değil, aynı zamanda sosyallik, onay, statü ve gücü de hedeflediğini not edersek daha kolay görülebilir. İktisatçılar, Albert Hirschman'ın (1977) işaret ettiği gibi, 17. ve 18. yüzyıllarda "tutkular" ve "çıkarlar" arasında tarihsel olarak ortaya çıkan keyfi ayrım nedeniyle, bu tür hedefleri nadiren rasyonel olarak görürler; ikincisi yalnızca iktisadi güdüleri ifade eder. Meselenin bu şekilde ortaya konması, iktisatçıların yalnızca "çıkar" tarafından motive edilen davranışların analizinde uzmanlaşmasına ve diğer güdülerin ayrı ve rasyonel olarak organize edilmemiş alanlarda ortaya çıktığını varsaymasına yol açmıştır; dolayısıyla Samuelson'un sıklıkla alıntılanan "pek çok iktisatçı, iktisadı sosyolojiden rasyonel ya da irrasyonel davranış temelinde ayırırdı" şeklindeki yorumuna [yol açmıştır] (1947, s. 90). Rasyonel seçimin sosyal etkiler tarafından raydan çıkarıldığı düşüncesi, iktisadi hayatın detaylı sosyolojik analizini uzun süre engellemiş ve revizyonist iktisatçıların naif psikolojisine odaklanarak iktisat kuramında reform yapmalarına yol açmıştır. Benim buradaki iddiam, psikoloji ne kadar naif olursa olsun, asıl zorluğun burada değil, sosyal yapının ihmal edilmesinde yattığıdır.

Son olarak, gömülülük argümanında benimsenen nedensel analiz düzeyinin oldukça yakın bir düzey olduğunu eklemeliyim. Sistemlerin sahip oldukları sosyal-yapısal özellikleri sergilemelerine yol açan geniş tarihsel ya da makro-yapısal koşulların neler olduğu hakkında çok az şey söyledim, dolayısıyla bu analizin modern toplumun doğası ya da iktisadi ve politik değişimin kaynakları hakkındaki büyük ölçekli soruları yanıtlayacağı iddiasında değilim. Ancak yakın nedenlere odaklanmam kasıtlıdır, çünkü bu daha geniş sorular kapsamlı değişimin etkilerinin hangi mekanizmalarla gerçekleştiği daha detaylı bir şekilde anlaşılmadan tatmin edici bir şekilde ele alınamaz. Benim iddiam, bu tür mekanizmaların en önemlilerinden ve en az analiz edilenlerinden birinin, bu tür bir değişimin iktisadi yaşamın içine gömülü olduğu sosyal ilişkiler üzerindeki etkisi olduğudur. Eğer durum böyleyse, bu ilişkiler çok daha iyi anlaşılmadan makro ve mikro düzeydeki kuramlar arasında yeterli bir bağlantı kurulamaz.

Makro düzeydeki ilgi kalıplarının yakın nedenlerini açıklamak için gömülülük analizinin kullanımı, piyasalar ve hiyerarşiler sorusu ile iyi bir şekilde örneklendirilmiştir. Dikey bütünleşmenin kapsamı ve piyasa yoluyla faaliyet gösteren küçük firmaların varlığını sürdürme nedenleri sadece endüstriyel organizasyonun dar kapsamlı ilgi alanları değildir; bunlar ileri kapitalizmin kurumlarını inceleyen tüm öğrencilerin ilgi alanına girmektedir. Benzer konular "ikili ekonomi", bağımlı kalkınma ve modern şirket elitlerinin doğasının analizinde de ortaya çıkmaktadır. Ancak küçük firmaların gerçekten de dev şirketler tarafından gölgede bırakılıp bırakılmadığı genellikle geniş ve kapsamlı makropolitik veya makroiktisadi terimlerle analiz edilir ve yakın sosyal yapısal nedenlerin ise değeri çok az anlaşılır.

İkili ekonomi analistleri, örneğin, "periferide" çok sayıda küçük firmanın varlığını sürdürmesinin, büyük şirketlerin talepteki konjonktürel dalgalanmalarının veya belirsiz Ar-Ge faaliyetlerinin risklerini kaydırma ihtiyacı ile açıklandığını; bu küçük birimlerin başarısızlıklarının büyük firmaların kazançlarını olumsuz etkilemeyeceğini öne sürmüşlerdir. Burada, bir piyasa ortamında küçük firmaların varlığını sürdürebileceğini, çünkü bu tür firmaları birbirine bağlayan iş ilişkilerinin üzerine yoğun bir sosyal ilişkiler ağının bindirildiğini ve bütünleşme için baskıları azalttığını öne sürüyorum. Bu, belirli bir görünüş geçerliliğine sahip bir açıklama olarak risk kaydırmayı dışlamaz. Ancak gömülülük açıklaması, uydu veya çevresel statü ile karakterize edilmeyen çok sayıda küçük işletmeyi açıklamakta daha faydalı olabilir. (Küçük işletmelerdeki istihdamın şaşırtıcı boyutuna ilişkin bir tartışma için bakınız Granovetter, 1984). Bu açıklama yakın nedenlerle sınırlıdır: Mantıksal olarak piyasanın neden, ne zaman ve hangi sektörlerde çeşitli

sosyal yapı türleri sergilediği sorularına yol açar ancak cevap vermez. Ancak daha makro düzeyde bir analizle bağlantılı olan bu sorular, piyasadaki sosyal yapının önemine dair bir ön kabul olmaksızın ortaya çıkmayacaktır.

Piyasalar ve hiyerarşilerin analizi, ne kadar önemli olursa olsun, burada esas olarak bir örnek olarak sunulmuştur. Gömülülük argümanının çok genel bir uygulanabilirliğe sahip olduğuna ve sadece iktisadi hayatın incelenmesinde sosyologlar için bir yer olduğunu değil, aynı zamanda onların bakış açısına acilen ihtiyaç duyulduğunu gösterdiğine inanıyorum. Sosyologlar, standart iktisat kuramını, merkezinde yer alan olguların analizinden kaçınarak, kendilerini sosyal hayatın büyük ve önemli bir yönünden ve iktisadi eylemin sadece önemli de olsa özel bir sosyal eylem kategorisi olarak görüldüğü -özellikle Max Weber'den kaynaklanan- Avrupa geleneğinden gereksiz yere koparmışlardır. Burada Weberci programın modern yapısal sosyolojinin bazı anlayışlarıyla tutarlı olduğunu ve bu anlayışlar tarafından ilerletildiğini göstermeyi umuyorum.

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: Mark Granovetter, "İktisadi Eylem ve Sosyal Yapı"

Bu makale genellikle "yeni iktisat sosyolojisini" başlatmış olarak görülür (eski ve yeni iktisat sosyolojisi arasındaki ayrım için bakınız Mark Granovetter, "The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda," s. 89-112, Roger Friedland ve A. F. Robertson, eds., *Beyond the Market Place: Rethinking Economy and Society* [1990]). Granovetter'in makalesinin ortaya çıkışı ve "yeni iktisat sosyolojisi" terimi hakkında daha fazla bilgi için Richard Swedberg, "New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead? " *Acta Sociologica* 40 (1997):161-182.

"Economic Action and Social Structure"da gömülülük üzerine odaklanılması, bu terimin ne anlama geldiği ve iktisat sosyolojisinde nasıl daha da geliştirilebileceği konusunda kayda değer bir tartışmaya yol açmıştır. Terimin entelektüel tarihinin izini sürmeye yönelik bir girişim Bernard Barber'da bulunabilir, "All Economies are 'Embedded': The Career of a Concept, and Beyond," *Social Research* 62 (1995):388-413. Polanyi için "gömülülük" insanların birliğine saygı duyulması anlamına gelir, ancak modern kapitalizmde ekonominin toplumdan ayrı bir alan olarak ayrıştırılması ve diğer tüm faaliyetler üzerinde güç sahibi olması nedeniyle bu birliğin yok edildiğini savunur; bkz. örneğin, "Our Obsolete Market Mentality," s. 59-77, George Dalton, ed., *Primitive, Archaic and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi* (1971). Polanyi'nin tercih ettiği gelecek -bir tür otoriter olmayan sosyalizm- ekonominin bir kez daha topluma tabi olması anlamına gelir.

Granovetter'in gömülülüğün kişiler arası ilişkiler ve ağlar açısından anlaşılması gerektiği yönündeki önerisi, tartışmayı bir ölçüde Polanyi'nin ana noktasından, yani kapitalist toplumda iktisadi değerlerin diğer değerlere baskın olduğu noktasından uzaklaştırmıştır. Granovetter'ın argümanına benzer şekilde, yani Polanyi'nin kapitalist toplumlarda sosyal ilişkilerin önemini fark etmediğini savunan görüş için bkz. John Lie, "Embedding Polanyi's Market Society," *Sociological Perspectives* 34 (Summer 1991): 219-235. Granovetter ayrıca, bilişsel, kültürel ve politik gömülülük gibi diğer gömülülük türlerini dışlayarak yalnızca ağlara (yapısal gömülülük) odaklandığı için eleştirilmiştir; bkz. Paul DiMaggio ve Sharon Zukin, "Introduction," s. 1-36, *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy* (1990). Bilişsel gömülülük örneği için bkz. Michael Piore, "The Social Embeddedness of the Labor Market and Cognitive Processes," *Labour* 7, no. 3 (1993):3-18; kültürel gömülülük için bkz. Viviana Zelizer, *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States* (1979); ve politik gömülülük için bkz. Peter Evans, *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation* (1995).

Granovetter'in ekonomi ve toplum arasında çok keskin bir ayrım yaptığı iddiası için bkz. Greta Krippner, "The Elusive Market: The Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology," *Theory and Society* 30 (2001):775-810. Granovetter ve diğerleri bu eleştiriyi Karl Polanyi üzerine bir konferansta yapılan konuşma metni üzerinde tartışır: "Polanyi Symposium: A Conversation on Embeddedness," *Socio-Economic Review* 2, no. 1 (2004):109-135. Pierre Bourdieu, Granovetter'in yapısal faktörleri göz ardı ederek sadece etkileşim üzerinde odaklandığını savunur — bkz. *The Social Structures of the Economy* (2005, s. 198, 233, 247). Granovetter, Fransızca'ya çevrilen makalelerinden oluşan "Le Marché Autrement: Les Réseaux dans l'Économie" (The Market Seen Differently: Networks in the Economy) (2000; genişletilmiş ve 2008'de Sociologie Economique olarak yeni bir baskıda yeniden yayınlanmıştır) adlı kitabına yazdığı "Introduction pour le lecteur français" (Introduction for the French Reader)'da daha önce kültüre yeterince dikkat göstermediğini kabul eder ve bunun nasıl düzeltilebileceğine dair öneriler sunar. (Makalenin İngilizce versiyonu yazar tarafından temin edilebilir.)

Granovetter'in 1985 tarihli makalesi de bireylere çok güçlü bir şekilde odaklandığı ve kurumları dışarıda bıraktığı iddiasıyla eleştirilir ve kurumların kendilerinin de toplumun geneline az ya da çok gömülü olabileceği savunulur. "Kurumsal gömülülük" ifadesi bazen bu bağlamda kullanılmaktadır; bakınız örneğin, Joel Baum ve Jane Dutton, eds., "The Embeddedness of Strategy," *Advances in Strategic Management* 13 (1996):1-430. Granovetter'in

kendisi de gömülülükle ilgili argümanını sosyal inşacı bir yaklaşımla, kurumlar kavramıyla ilişkilendirmenin mümkün olduğunu öne sürmüştür; bkz. Mark Granovetter, "Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis," *Acta Sociologica* 35 (1992):3-11. Mauro F. Guillen, Randall Collins, Paula England ve Marshall Meyer (2002) tarafından derlenen *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field* adlı eserde "A Theoretical Agenda for Economic Sociology," s. 35-60 makalesiyle Granovetter güven, güç ve sosyal ağlar hakkındaki fikirleri kullanarak politik ve iktisadi kurumların hem bireysel aktörler tarafından nasıl üretildiği hem de bu aktörler üzerinde nasıl kısıtlamalar uyguladığı hakkında bir argüman ortaya koyar.

Gömülülük *derecesinin* önemli olduğu - "aşırı gömülülük" kadar "eksik gömülülük" de olabileceği – Brian Uzzi tarafından "Firmalar Arası Ağlarda Sosyal Yapı ve Rekabet: Gömülülük Paradoksu (Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness)" (Bölüm 12, bu kitap) başlıklı makalede tartışılıyor. Alejandro Portes ve Julia Sensenbrenner tarafından da "Gömülülük ve Göçmenlik: İktisadi Eylemin Sosyal Belirleyicileri Üzerine Notlar (Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action)" (Bölüm 6, bu kitap) başlıklı makalede benzer bir noktaya işaret ediliyor. Granovetter, gömülülüğün bir "şemsiye kavram" olarak mı anlaşılması gerektiği yoksa Brian Uzzi'nin yaptığı gibi gömülülük için ölçütler geliştirmeye mi çalışılması gerektiği konusunu Norveç dergisi *Sosiologi idag*'ın 4. sayısında (1998) yer alan (İngilizce) bir röportajda ele alıyor. Gömülülük kavramıyla ilgili tartışmalara ilişkin ilave referanslar, derleyenlerin Portes/Sensenbrenner ve Uzzi'nin makalelerine ilişkin ilave okumalara dair notlarında bulunabilir (Bölüm 6 ve 12).

Ağlarla ilgili literatür son birkaç on yılda çok hızlı bir şekilde büyümüştür. Ağların kullanımına kolay bir giriş için bkz., örneğin, John Scott, *Social Network Analysis: A Handbook* (2. baskı, 2000) ve daha ileri düzey bir metin için Stanley Wassermann ve Katherine Faust, *Social Network Analysis: Methods and Applications* (1994) veya Peter Carrington, John Scott ve Stanley Wassermann, eds., *Models and Methods in Social Network Analysis* (2005). Ağların ekonomide oynadığı role genel bir bakış Laurel Smith-Doerr ve Walter Powell, "Networks and Economic Life," s. 379-402, Neil Smelser ve Richard Swedberg, eds., *The Handbook of Economic Sociology* (2005) içinde bulunabilir. İş bulma ile ilgili bir çalışmada ağ analizine genel bir bakış için Mark Granovetter, *Getting A Job* (1995) kitabının genişletilmiş ikinci baskısına bakınız. Ağ analizinin kilitlenme çalışmalarında kullanımına kısa bir giriş için Jens Beckert ve Milan Zafirovski, eds., *International Encyclopedia*

of Economic Sociology (2006) adlı eserde, Mark Mizruchi ve Christopher Marquis tarafından yazılan "Interlocking Directorates" başlığına bakınız.

İktisatçılar James Montgomery'nin, "Social Networks and Labor-Market Outcomes: Toward an Economic Analysis," *American Economic Review* 81 (1991):1408-1418" ve Asher Wolinsky'nin "A Strategic Model of Social and Economic Networks", *Journal of Economic Theory* 71 (1996): 44-77 adlı çalışmalarında örneklendirildiği gibi, ara sıra ağ analizinden yararlanırlar. Kenneth Arrow, "What Has Economics to Say About Racial Discrimination? *Journal of Economic Perspectives* 12 (Spring 1998): 91-100 başlıklı makalesinde, ağ analizinin –ancak ana akım iktisadın değil– işgücü piyasasındaki ayrımcılığı analiz etmek için kullanılabileceğini savunur. Bir iktisatçının genel bir sosyal eylem teorisi geliştirme girişimi için bakınız Charles Manski, "Economic Analysis of Social Interaction," Journal of Economic *Perspectives* 14, no. 3 (2000):115-136.

İktisatçılar tarafından sosyal ağlara olan ilginin son dönemdeki artışı, Matthew Jackson tarafından kapsamlı bir ders kitabı olan *Social and Economic Networks* (2008) eserinde detaylı bir şekilde ele alınmıştır. Ağlar üzerine bir başka ders kitabı Cornell'de bir ekonomist ve bir bilgisayar bilimcisi tarafından ortaklaşa verilen bir derse dayanmaktadır: David Easley ve Jon Kleinberg, *Networks, Crowds and Markets: Reasoning About a Highly Connected World* (2010). Manuel Castells, *The Information Age: Economy, Society and Culture* (1996) başlıklı çok ciltli iddialı çalışmasında, gelecekteki toplumun; "enformasyon çağında"; esas olarak ağlar tarafından karakterize edilen bir sosyal yapıya sahip olacağını savunur. Bu "ağ toplumu" küresel düzeyde finansal sermaye ağının, yerel düzeyde ise çok sayıda diğer ağların egemenliği altında olacaktır. Castells, ağları çağdaş kapitalist ideolojinin ayrılmaz bir parçası olarak görmese de Luc Boltanski ve Eve Chiapello, *The New Spirit of Capitalism* (2005) adlı eserde tam da bunun yapılması gerektiğini önerir.

Toplumda güven konusuna disiplinler arası bir giriş için bakınız Diego Gambetta, ed*: Trust: Making and Breaking Cooperative Relations* (1988). Ayrıca 1995'ten bu yana Russell Sage Foundation'da Trust Initiative kapsamında Karen Cook, ed., *Trust in Society* (2003) dahil olmak üzere bir düzineden fazla kitap hazırlanmıştır. Güvenin ekonomideki rolü, Georg Simmel'in *Paranın Felsefesi* (*Philosophy of Money* İngilizce çevirisi 1978) adlı eseriyle başlayıp Francis Fukuyama'nın *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity* (*1995*) adlı eseriyle günümüze kadar devam eden bir dizi çalışmada ele alınmıştır. Ekonomide güven konusuna gömülülük perspektifinden bakma girişimleri sadece Mark Granovetter tarafından "Ekonomik Eylem ve

Sosyal Yapı (Economic Action and Social Structure)" makalesinde değil, aynı zamanda Brian Uzzi (Bölüm 12'de) ve Alejandro Portes ve Julia Sensenbrenner (Bölüm 6'da) tarafından da yapılmıştır. Güven ve ekonominin anlaşılmasına yönelik diğer sosyolojik katkılar için bakınız örneğin Susan Shapiro, *Wayward Capitalists: Targets of the Securities and Exchange Commission* (1984) ve "The Social Control of Impersonal Trust," *American Journal of Sociology* 93 (1987):623-658; ve Lynne Zucker, "Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920," *Research in Organizational Behavior* 8 (1986):53-111.

İktisatçıların bakış açısı için Kenneth Arrow, *The Limits of Organization* (1978) ve Oliver Williamson, "Calculativeness, Trust, and Economic Organization," *Journal of Law and Organization* 36 (1993):453-500 ile başlanabilir. Daha yeni girişimler için bakınız, örneğin, Ernst Fehr, "On the Economics and Biology of Trust" (Working paper IZA DP No. 3895, 2008), ve Luigi Guiso, Paola Sapienza, and Luigi Zingales, "Trusting the Stock Market," *Journal* of *Finance* 63 (2008):2557-2600.

Granovetter'in ""İktisadi Eylem ve Sosyal Yapı (Economic Action and Social Structure)" adlı makalesindeki Yeni Kurumsal İktisat eleştirisi, Charles Perrow'un, *Complex Organizations: A Critical Essay* (1987) kitabının "Economic Theories of Organization" adlı 7. Bölümü ile; Robert Bates, "Contra Contractarianism: Some Reflections on the New Institutionalism," *Politics and Society* 16 (1988):387-401, ve James M. Acheson, ed., *Anthropology and Institutional Economics* (1994) içinde "Social Dilemmas and Rational Individuals: An Essay on the New Institutionalism" s. 43-66; ve Anthony Oberschall ve Eric Leifer, "Efficiency and Social Institutions: Uses and Misuses of Economic Reasoning in Sociology," *Annual Review of Sociology* 12 (1986):233-253 adlı yayınlarla desteklenebilir.

William Roy, Alfred Chandler'ın çalışmalarındaki işlevselci eğilimi "Functional and Historical Logics in Explaining the Rise of the American Industrial Corporation," *Comparative Social Research* 12 (1990): 19-44 adlı makalede eleştirir. Oliver Williamson, Granovetter'in 1985'teki eleştirisine Neil Smelser ve Richard Swedberg, eds., *The Handbook of Economic Sociology* (1994) içinde "Transaction Cost Economics and Organization Theory,"s. 84-85 makalesi ile yanıt verir.

Not

Bu makalenin önceki taslakları, Institute for Advanced Study ve Harvard Üniversitesi tarafından nazikçe sağlanan araştırma izni (sabbatical) olanakları ile yazılmıştır. Mali destek kısmen enstitü, John Simon Guggenheim Memorial

Foundation ve NSF Science Faculty Professional Development SPI 81-65055 tarafından sağlanan ödeneklerden oluşmaktadır. Tartışmaların netleşmesine yardımcı olanlar arasında Wayne Baker, Michael Bernstein, Albert Hirschman, Ron Jepperson, Eric Leifer, Don McCloskey, Charles Perrow, James Rule, Michael Schwartz, Theda Skocpol ve Harrison White bulunmaktadır.

Kaynakça

Akerlof, George. 1983. "Loyalty Filters." *American Economic Review* 73 (1): 54-63.

Alchian, Armen, and Harold Demsetz. 1973. "The Property Rights Paradigm." *Journal of Economic History* 33 (March): 16-27.

Arrow, Kenneth. 1974. *The Limits of Organization.* New York: Norton.

Baker, Wayne. 1983. "Floor Trading and Crowd Dynamics." In *Social Dynamics of Financial Markets,* edited by Patricia Adler and Peter Adler. Greenwich, Conn.: JAI Press.

Becker, Gary. 1976. *The Economic Approach to Human Behavior.* Chicago: University of Chicago Press.

Ben-Porath, Yoram. 1980. "The F-Connection: Families, Friends and Firms in the Organization of Exchange." *Population and Development Review* 6 (1): 1-30.

Bowles, Samuel, and Herbert Gintis. 1975. *Schooling in Capitalist America.* New York: Basic Books.

Brown, Roger. 1965. *Social Psychology.* New York: Free Press.

Burt, Ronald. 1982. *Toward a Structural Theory of Action.* New York: Academic Press.

Mark Granovetter

— 1983. *Corporate Profits and Cooptation.* New York: Academic Press.

Cole, Robert. 1979. *Work, Mobility and Participation: A Comparative Study of American and Japanese Industry.* Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

Dalton, Melville. 1959. *Men Who Manage.* New York: Wiley.

Doeringer, Peter, and Michael Piore. 1971. *Internal Labor Markets and Manpower Analysis.* Lexington, Mass.: Heath.

Domhoff, G. William. 1971. *The Higher Circles.* New York: Random House.

Duesenberry, James. 1960. Comment on "An Economio Analysis of Fertility." In *Demographic and Economic Change in Developed Countries,* edited by the Universities-National Bureau Committee for Economic Research. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Eccles, Robert. 1981. "The Quasifirm in the Construction Industry." *Journal of Economic Behavior and Organization* 2 (December): 335-357.

— 1982. "A Synopsis of *Transfer Pricing: An Analysis and Action Plan.*" Mimeo graphed. Cambridge, Mass.: Harvard Business School.

— 1983. "Transfer Pricing, Fairness and Control." Working Paper no. HBS 83-167. Cambridge, Mass.: Harvard Business School. Reprinted in *Harvard Business Review* (in press).

Feld, Scott. 1981. "The Focused Organization of Social Ties." *American Journal of Sociology* 86 (5): 1015-1035.

Fine, Gary, and Sherryl Kleinman. 1979. "Rethinking Subculture: An Interactionist Analysis." *American Journal of Sociology* 85 (July): 1-20.

Furubotn, E., and S. Pejovich. 1972. "Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature." *Journal of Economic Literature* 10 (3): 1137-1162.

Geertz, Clifford. 1979. "Suq: The Bazaar Economy in Sefrou." s. 123-225 in *Meaning and Order in Moroccan Society,* edited by C. Geertz, H. Geertz, and L. Rosen. New York: Cambridge University Press.

Granovetter, Mark. 1974. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

— 1981. "Toward a Sociological Theory of Income Differences." s. 11-47 in *Sociological Perspectives on Labor Markets,* edited by Ivar Berg. New York: Academic Press.

— 1983. "Labor Mobility, Internal Markets and Job-Matching: A Comparison of the Socio logical and Economic Approaches." Mimeographed.

— 1984. "Small Is Bountiful: Labor Markets and Establishment Size." *American Sociological Review* 49 (3): 323-334.

Hirschman, Albert. 1977. *The Passions and the Interests.* Princeton, N.J.: Princeton University Press.

— 1982. "Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive or Feeble?" *Journal of Economic Literature* 20 (4): 1463-1484.

Homans, George. 1950. *The Human Group.* New York: Harcourt Brace & Co.

— 1974. *Social Behavior.* New York: Harcourt Brace Jovanovich.

Lazear, Edward. 1979. "Why Is There Mandatory Retirement?" *Journal of Political Economy* 87 (6): 1261-1284.

Leibenstein, Harvey. 1976. *Beyond Economic Man.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Liebow, Elliot. 1966. *Tally's Corner.* Boston: Little, Brown.

Lincoln, James. 1982. "Intra- (and Inter-) Organizational Networks." s. 1-38 in *Research in the Sociology of Organizations,* vol. 1. Edited by S. Bacharach. Greenwich, Conn.: JAI Press.

Lohr, Steve. 1982. "When Money Doesn't Matter in Japan." *New York Times* (December 30).

Macaulay, Stewart. 1963. "Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study." *American Sociological Review* 28 (1): 55-67.

Marsden, Peter. 1981. "Introducing Influence Processes into a System of Collective Decisions." *American Journal of Sociology* 86 (May): 1203-1235.

— 1983. "Restricted Access in Networks and Models of Power." *American Journal of Sociology* 88 (January): 686-717.

Merton, Robert. 1947. "Manifest and Latent Functions." s. 19-84 in *Social Theory and Social Structure.* New York: Free Press.

Mintz, Beth, and Michael Schwartz. 1985. *The Power Structure of American Business.* Chicago: University of Chicago Press.

North, D., and R. Thomas. 1973. *The Rise of the Western World.* Cambridge: Cambridge University Press.

Okun, Arthur. 1981. *Prices and Quantities.* Washington, D.C.: Brookings.

Pakes, Ariel, and S. Nitzan. 1982. "Optimum Contracts for Research Personnel, Research Employment and the Establishment of 'Rival' Enterprises." NBER Working Paper no. 871. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research.

Parsons, Talcott. 1937. *The Structure of Social Action.* New York: Macmillan.

Pfeffer, Jeffrey. 1983. "Organizational Demography." In *Research in Organizational Behavior,* vol. 5. Edited by L. L. Cummings and B. Staw. Greenwich, Conn.: JAI Press.

Phelps Brown, Ernst Henry. 1977. *The Inequality of Pay.* Berkeley: University of California Press.

Piore, Michael. 1975. "Notes for a Theory of Labor Market Stratification." s. 125-150 in *Labor Market Segmentation,* edited by R. Edwards, M. Reich, and D. Gordon. Lexington, Mass.: Heath.

— , ed. 1979. *Unemployment and Inflation.* White Plains, N.Y.: Sharpe.

Polanyi, Karl. 1944. *The Great Transformation.* New York: Holt, Rinehart.

Polanyi, Karl, C. Arensberg, and H. Pearson. 1957. *Trade and Market in the Early Empires.* New York: Free Press.

Popkin, Samuel. 1979. *The Rational Peasant.* Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

Rosen, Sherwin. 1982. "Authority, Control and the Distribution of Earnings." *Bell Journal of Economics* 13 (2): 311-323.

Samuelson, Paul. 1947. *Foundations of Economic Analysis.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Schneider, Harold. 1974. *Economic Man: The Anthropology of Economics.* New York: Free Press.

Schotter, Andrew. 1981. *The Economic Theory of Social Institutions.* New York: Cambridge University Press.

Scott, James. 1976. *The Moral Economy of the Peasant.* New Haven, Conn.: Yale University Press.

Shenon, Philip. 1984. "Margolies Is Found Guilty of Murdering Two Women." *New York Times* (June 1).

Simon, Herbert. 1957. *Administrative Behavior.* Glencoe, Ill.: Free Press.

Smith, Adam. (1776) 1979. *The Wealth of Nations.* Edited by Andrew Skinner. Baltimore: Penguin.

Stearns, Linda. 1982. "Corporate Dependency and the Structure of the Capital Market: 1880-1980." Ph.D. dissertation, State University of New York at Stony Brook.

Thompson, E. P. 1971. "The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century." *Past and Present* 50 (February): 76-136.

Useem, Michael. 1979. "The Social Organization of the American Business Elite and Participation of Corporation Directors in the Governance of American Institutions." *American Sociological Review* 44: 553-572.

Webster, Frederick, and Yoram Wind. 1972. *Organizational Buying Behavior.* Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.

White, Harrison C. 1981. "Where Do Markets Come From?" *American Journal of Sociology* 87 (November): 517-547.

Williamson, Oliver. 1975. *Markets and Hierarchies.* New York: Free Press.

— 1979. "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations." *Journal of Law and Economics* 22 (2): 233-261.

— 1981. "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach." *American Journal of Sociology* 87 (November): 548-577.

Williamson, Oliver, and William Ouchi. 1981. "The Markets and Hierarchies and Visible Hand Perspectives." s. 347-370 in *Perspectives on Organizational Design and Behavior,* edited by Andrew Van de Ven and William Joyce. New York: Wiley.

Wrong, Dennis. 1961. "The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology." *American Sociological Review* 26 (2): 183-193.

BÖLÜM 3
SOSYAL YAPININ İKTİSADİ SONUÇLAR ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

MARK GRANOVETTER[1]
Çev. ÖZCAN GARAN

Özellikle sosyal ağlar şeklindeki sosyal yapı, iktisadi sonuçları üç ana nedenden dolayı etkiler. Birincisi, sosyal ağlar bilgi akışını ve kalitesini belirler. Çoğu bilgi incelikli, ayrıntılı ve doğrulanması zor olduğundan aktörler kişisel olmayan kaynaklara inanmazlar ve bunun yerine tanıdıkları insanlara güvenirler. İkincisi, sosyal ağlar birer ödül-ceza kaynağıdır, çünkü bunlar genellikle kişisel tanıdıklardan geldiğinde etkileri artar. Üçüncüsü, güven, diğerlerinin "doğru" şeyi yapacağına dair bir güvenden bahsediyorum, aksini iddia edenler olmasına rağmen, bir sosyal ağ bağlamında ortaya çıkar.

İktisatçılar son zamanlarda sosyal yapı ve sosyal ağların ekonomi üzerindeki etkisine büyük önem vermektedir; örneğin Rauch ve Casella'nın (2001) çalışmalarına (ve Zuckerman'ın [2003] bu ciltteki aydınlatıcı inceleme makalesine), ayrıca Dutta ve Jackson'a (2003) ve Calvo-Armengol'a (2004) bakılabilir. Ancak, ben burada sosyologların katkılarına odaklanacağım. Sosyologlar sosyal yapı, bilgi, cezalandırma veya ödüllendirme yeteneği ve güvenin etkileşimleri hakkında siyasi, iktisadi ve diğer kurumların analizlerinde sıklıkla tekrarlanan temel ilkeleri geliştirmişlerdir. Bu ilkelerden bazılarını gözden geçirerek başlıyorum. Bu ilkelere dayanarak, sosyal yapıların ve sosyal ağların işe alma, fiyat, verimlilik ve yenilik gibi iktisadi sonuçları nasıl etkileyebileceğini tartışıyorum.

SOSYAL AĞLAR VE İKTİSADİ SONUÇLARI: TEMEL İLKELER

Aşağıdaki dört temel ilke önemlidir, ancak bu kapsamlı veya herhangi bir anlamda varsayımsal bir açıklama olduğu anlamına gelmez.

1. ***Normlar ve Ağ Yoğunluğu.*** Normlar -davranış biçiminin doğru şekli hakkında paylaşılan fikirler- bir sosyal ağ ne kadar yoğunsa o kadar net,

[1] *Journal of Economic Perspectives* 19, no. 1 (2005):33-50. Timothy Taylor, Michael Waldman ve Andrei Shleifer'a, bu makaleyi önemli ölçüde geliştiren kapsamlı yorumları için minnettarım.

sıkı ve uygulanabilir hale gelir. (Eğer bir sosyal ağ n adet "düğüm"den, yani insanlardan, firmalardan ya da diğer sosyal birimlerden oluşuyorsa, "yoğunluk" bu düğümler arasındaki olası n (n - 1)/2 adet bağlantının gerçekte mevcut olan oranıdır).[2] Bu argüman sosyal psikolojideki en eski argümanlardan biridir; örneğin Festinger, Schachter ve Back'in (1948) klasik açıklamasına bakabilirsiniz. Bu, daha yoğun bir ağın, her iki düğüm arasında bilgi, fikir ve etkiyi taşıyan daha fazla benzersiz yol yarattığı gerçeğine dayanmaktadır. Bu nedenle, daha fazla yoğunluk, uygun davranışla ilgili fikirlerin tekrar tekrar karşılaşılma, tartışılma ve sabitlenme olasılığını artırır; aynı zamanda ortaya çıkan normlardan sapmanın gizlenmesini zorlaştırır ve dolayısıyla cezalandırılma olasılığını artırır. Bu bakış açısının bir sonucu, bedavacılık sorunlarının üstesinden gelmeye dayanan kolektif eylemin, sosyal ağı yoğun ve uyumlu olan gruplarda daha mümkün olmasıdır çünkü bu tür ağlardaki aktörler tipik olarak bedavacılığı caydıran ve güveni vurgulayan normları içerirler. Not edilmesi gereken bir diğer husus, diğer tüm faktörler eşit kalmak koşuluyla, daha büyük grupların daha düşük ağ yoğunluğuna sahip olacağı gerçeğidir, çünkü insanların sürdürebilecekleri sosyal bağlantıların sayısı üzerinde bilişsel, duygusal, mekânsal ve zamansal sınırlamalar vardır. Dolayısıyla, grup ne kadar büyük olursa, bedavacılığa karşı olanlar da dahil olmak üzere normları belirginleştirme ve uygulama kabiliyeti o kadar düşük olur. Bedavacılık davranışının özellikle yakın aile içinde pek mümkün olmadığı görüşü bu argümanın özel bir durumudur.

2. *Zayıf Bağların Gücü.* Daha zayıf bağlar yeni bilgileri ulaştırmada güçlü bağlara kıyasla daha çok çalışır. Yakın arkadaşlarımız bizimle aynı çevrelerde hareket etme eğiliminde olduklarından, aldıkları bilgiler bizim zaten bildiklerimizle önemli ölçüde örtüşür. Buna karşın tanıdıklarımız, bizim tanımadığımız kişileri tanır ve dolayısıyla daha fazla yeni bilgi alırlar. Bu sonuç kısmen tanıdıklarımızın bize yakın arkadaşlarımızdan daha az benzemelerinden, kısmen de bizimle daha az zaman geçirmelerinden kaynaklanır. Bizimkinden farklı çevrelerde hareket ederek bizi daha geniş bir dünyaya bağlarlar. Bu nedenle, yeni bir iş bulma ya da az bulunan bir hizmeti karşılama konusunda olduğu gibi, kendi grubumuzun bildiklerinin ötesine geçmemiz gerektiğinde daha iyi kaynaklar olabilirler. Yakın arkadaşlarımız bize yardım etme konusunda tanıdıklarımızdan daha ilgili olsalar bile bu böyledir; sosyal yapı motivasyona baskın gelebilir. Bu, "zayıf bağların gücü" olarak adlandırdığım olgunun bir yönüdür (Granovetter 1973, 1983).

---

[2] Sosyal ağ analizinin ayrıntılı teknik açıklaması için Wasserman ve Faust'a (1994) bakabilirsiniz.

Bu argümanın makro düzeyde sonuçları vardır. Eğer her bir bireyin yakın arkadaşları birbirini tanıyorsa, birbirlerine sıkı sıkıya bağlı bir grup oluştururlar. Bireyler daha sonra diğer gruplara güçlü bağlarından ziyade zayıf bağlarla bağlanırlar. Dolayısıyla, sosyal ağlara "yukarıdan" bakıldığında, eğer gruplar birbirlerine bağlıysa, bu esas olarak zayıf bağlarla olmaktadır. Bu da, bu tür bağların büyük ölçekli sosyal yapılarda bilgi yayılımının boyutunu belirlediği anlamına gelir. Bunun bir sonucu, bilimsel alanlarda yeni bilgi ve fikirlerin zayıf bağlar aracılığıyla daha etkin bir şekilde yayılmasıdır (Granovetter 1983).

Sosyal ağlarda güçlü bağlardan çok daha fazla zayıf bağ vardır ve bu tür bağların çoğu çok az öneme sahip bilgiler taşıyabilir. Ancak burada önemli olan nokta, bu tür zayıf bağların, sosyal ağların büyük ölçüde bağlantısız kısımları arasında benzersiz ve yenilenmeyen bilgi iletme rolünü oynama olasılığının güçlü bağlardan çok daha yüksek olmasıdır.[3]

3. *"Yapısal Boşlukların" Önemi.* Burt (1992) "zayıf bağlar" argümanını genişleterek ve yeniden formüle ederek, merkezi öneme sahip olanın herhangi bir bağın kalitesi değil, ağların farklı bölümleri arasında köprü kurma biçimi olduğunu belirtmiştir. İnsanların birbirinden büyük ölçüde ayrı olan birden fazla ağla bağlantıları olması durumunda, bu bireylerin sahip olabileceği stratejik avantajları vurgulamıştır. Bilgi veya diğer kaynakların bir ağ alanından diğerine akabileceği tek yolu oluşturabildikleri ölçüde, ağdaki "yapısal boşluklardan" yararlandıkları söylenebilir.

4. *İktisadi ve İktisadi Olmayan Eylemlerin İç İçe Geçmesi.* Sosyal hayatın büyük bir kısmı iktisadi olmayan bir odak etrafında döner. Bu nedenle, iktisadi ve iktisadi olmayan faaliyetler birbirine karıştığında, iktisadi olmayan faaliyetler iktisadi faaliyetlerin maliyetlerini ve mevcut teknik yönlerini de etkiler. Faaliyetlerin bu şekilde karışması, benim ekonominin "sosyal gömülülüğü" olarak adlandırdığım olgudur (Granovetter 1985); ki bu da iktisadi eylemin içerik, hedefler ya da süreçler bakımından iktisadi olmayan eylem ya da kurumlarla ne ölçüde bağlantılı olduğu ya da bunlara ne ölçüde bağlı olduğu anlamına gelir. Sosyologların tartıştığı gömülülük türleri arasında iktisadi eylemin sosyal ağlara, kültüre, siyasete ve dine gömülülüğü yer almaktadır.[4]

Yaygın örneklerden biri, yolsuzluk kültürünün, yüksek iktisadi maliyetler getirmesi ve normal mal ve hizmet üretimini sürdürmek için birçok kayıt

---

[3] Bu argüman, karmaşık ağlara ilişkin son dönemdeki disiplinlerarası literatürde önemli bir rol oynamaktadır. Barabasi (2002), Buchanan (2002) ve Watts (2003) gibi kaynaklara göz atabilirsiniz.

[4] "İktisat sosyoloji" alt alanı kısmen bu gömülülük türlerinin analizi üzerine inşa edilmiştir. Notlar ve yorumlarla birlikte klasik ve modern makalelerin temsili bir derlemesi için Granovetter ve Swedberg'e (2001) bakabilirsiniz.

dışı işlem gerektirmesidir. Sosyal gömülülüğün bu tür olumsuz yönleri, özellikle "rant arayışı" gibi küçümseyici terimlerle ifade edildiğinde, genellikle daha çok dikkat çeker. Daha az farkına varılan, ancak muhtemelen daha önemli olan, aktörlerin iktisadi hedeflere ulaşırken maliyetlerine az veya hiç katkıda bulunmadıkları iktisadi olmayan kurumlar ve uygulamalar aracılığıyla elde edilen tasarruflardır. Örneğin, sosyal ağlar aracılığıyla işe alım yapan işverenlerin arkadaşları ve akrabalarının, iş bulmalarına yardımcı olmaya iten güven ve yükümlülükleri yaratmak için ödeme yapmalarına gerek yoktur ve muhtemelen yapmazlar da. Bu tür güven ve yükümlülükler, bir toplumun kurumlarının akraba ve arkadaşlık bağlarını nasıl şekillendirdiğiyle ortaya çıkar ve bunlardan kaynaklanan herhangi bir iktisadi verimlilik kazancı, genellikle iktisadi olmayan motivasyonlara sahip bireyler tarafından gerçekleştirilen eylemler ve kalıpların yan ürünüdür ve çoğunlukla istemeden meydana gelir.

İnsanların mal ve hizmet üretiminde mali avantajlar elde etmek için sıklıkla ekonomi dışından kaynakları kullanma fikri, ekonominin diğer sosyal kurumlarla nasıl etkileşime girdiği konusunda sosyal teoride genellikle göz ardı edilen önemli soruları gündeme getirir. Bu tür bir kullanım, bir ortamda ucuza elde edilen kaynakların başka bir ortamda kâr elde etmek için kullanılmasındaki arbitrajı andırırr. Klasik arbitrajda olduğu gibi, herhangi bir aktör için iktisadi kâr yaratması gerekmez, çünkü herkes iktisadi olmayan kaynakları aynı şekilde kullanabiliyorsa, hiçbirinin diğerine göre maliyet avantajı yoktur. Yine de herkesin maliyetini düşürerek ve bazı kaynakları diğer kullanımlar için serbest bırakarak genel verimlilik artırılabilir.

Ancak gerçek arbitraj daha önce birbirinden ayrı olan ve daha sonra ayırt edilemez hale gelebilecek piyasaları birbirine bağlarken, iktisadi verimliliği artırmak için ekonomi dışı kaynakların kullanımı, ekonomi ile diğer sosyal faaliyetler arasındaki uçurumun kapanmasına ihtiyaç duymaz, çünkü ayrı kurumsal sektörler enerjilerini farklı kaynaklardan alır ve belirgin şekilde farklı faaliyetlerden oluşur. Birçok yazar iktisadi faaliyetin sosyal hayatın diğer kısımlarına nüfuz ettiğini ve onları dönüştürdüğünü savunmuştur. Bu nedenle Karl Marx (örneğin, Komünist Manifesto'nun 1. Bölümünde) aile ve arkadaşlık bağlarının modern kapitalizmde tamamen "nakit ödeme"ye tabi olacağını iddia etmiştir. Ancak sosyal ağlar ve modern ekonomi arasındaki yakın bağlantılara rağmen, bu iki alan birleşmemiş ya da özdeşleşmemiştir. Aslında, sektörlerin birleşmesini sınırlayan normlar sıklıkla gelişmektedir. Örneğin, iktisadi aktörler siyasi nüfuz alıp satarak siyasi ve iktisadi kurumları birleştirme tehdidinde bulunduğunda, bu durum "yolsuzluk" olarak kınanır. Bu tür bir kınama, siyasi yetkililerin en yüksek teklifi verene karşı

değil seçmenlerine karşı sorumlu olduğu ve siyasetin amaç ve usullerinin ekonominin amaç ve usullerinden farklı ve ayrık olması gerektiği normunu çağrıştırır.

Aşağıda, kısmen bu temel ilkelerin yardımıyla, sosyal yapının bir dizi önemli iktisadi çıktı üzerindeki etkisinin izini süreceğim. Emeğin dağılımı ile başlıyorum.

SOSYAL YAPI VE EMEK PİYASALARI

İktisadi modeller genellikle işçilerin ve işlerin, maliyet ve faydaların kıyaslama yapılarak dengelendiği bir iş arama süreci ile bir araya geldiğini öngörür (Granovetter 1995b, s. 141-146). Ancak çoğu reel emek piyasasında sosyal ağlar kilit bir rol oynar. Muhtemel işverenler ve işçiler birbirleri hakkında, bilgilerine güvendikleri kişisel kaynaklardan bilgi edinmeyi tercih ederler. Bu durum "sosyal sermaye" olarak adlandırılan kavrama örnektir (Lin 2001). Hatta asimetrik bilgi teorileriyle (örneğin Montgomery 1991) açıkça bağlantılıdır, ancak bu tür modellerin çoğundan farklı olarak, iki taraflı asimetri denebilecek bir durum söz konusudur; hem işveren hem de işçi kendi "kaliteleri" hakkında diğerinin ihtiyaç duyduğu bilgiye sahiptir. Bunun aksine, Akerlof'un (1970) klasik "limonlar" modelinde, ikinci el araba satıcısı tüm alıcıları birbirlerinin yerine geçebilir olarak görür ve onlar hakkında incelikli bir bilgiye ihtiyaç duymaz.

İşverenler, işçiler ve işler hakkındaki bilgiler, insanların büyük oranda iktisadi olmayan sebeplerle sürdürdükleri sosyal ağlar aracılığıyla sürekli paylaşır, çünkü tüm sosyal etkileşimler doğası gereği bilgi aktarımı içerir. Bu sosyal ağlar üzerinden yapılan bilgi akışı, bireylerin zaten var olan ilişkilerini ve ağlarını kullanmaları nedeniyle, resmi iş arama yöntemlerine kıyasla daha az maliyetlidir; çünkü bu ağları kurmak için ek bir yatırım yapmaları gerekmez. Ancak, bu sosyal ağların bireyler arasında eşit olmayan bir dağılıma sahip olması, herkesin eşit şartlarda hareket etmediği, ve bu nedenle emek piyasasında eşit olmayan bir rekabet alanı oluşturur; bu durum, herhangi bir aktör özellikle böyle bir sonuç elde etmeyi hedeflemese bile gerçekleşir (Granovetter 1995b, s. 169-177).

İktisadi anlamda iş arama modelleri, mevcut işlerinin yerine yenisini aradıklarını inkâr eden anket katılımcıları daha ileri analizlere dahil edilmediğinden, bireylerin iş aramak için kaynak harcamadan sosyal ortamlarda yeni işler hakkında ne kadar yaygın bilgi edindiklerini gözden kaçırır. Yeni iş bulanlar arasında iş aramayanların oranı, anketin yapıldığı zaman ve yere bağlı olarak yüzde 30 ila 60 arasında değişmektedir. İş aramayanlarla

ilgili nadiren yapılan detaylı incelemelerde, çoğu kişinin yeni işlerini kişisel bağlantılar yoluyla bulduğu görülmüştür (Granovetter 1995b, s. 140-146).

Yeni bilgi akışı güçlü bağlardan ziyade zayıf bağlar yoluyla gerçekleştiğinden, tüm kariyer hayatı boyunca edinilen tanışıklıklar, ulusal ve diğer ortamlarda farklılık gösterse de özel bir rol oynar (Granovetter 1995b, s. 160-162; Montgomery 1994; Bian 1997). İş bulmada zayıf veya diğer bağların kullanılmasının ücret, ücret artışı, iş tatmini ve verimlilik gibi önemli unsurları ne ölçüde etkilediği tartışılmış ancak çözüme kavuşturulamamıştır. Büyük toplu veri setleri bazen net sonuçlar göstermez (Mouw 2003'te olduğu gibi), ancak daha spesifik ve ayrıntılı örnekler genellikle gösterir. Emek piyasalarındaki işe alma eylemlerinin büyük bir kısmı çok çeşitli koşullarda çok farklı türlerdeki sosyal ağlar aracılığıyla gerçekleştiğinden, sonuçların tek tip olması şaşırtıcı olacaktır. İnsanlar bu sosyal ağlar tarafından herhangi bir işe yönlendirildiğinde elde edilen sonuçlardaki çeşitliliğin üç nedeni bulunur: Bireylerin ağlarında barındırdığı kaynaklar, işverenlerin niyetleri ve makroiktisadi koşullar (Granovetter 1995b, s. 146-162).

Farklı bireylerin kariyerleri ve ağları arasındaki karşılıklı bağımlılık ilginç modelleme olanaklarına yol açmaktadır. Örneğin, bireyin sosyal ağını oluşturan kişileri bir kaptaki toplar olarak düşünün. Faydalı iş bilgilerine sahip kişiler kırmızı toplar, diğerleri ise beyaz toplar olsun. Saf heterojenlik modeli, kaplardaki top sayısının sabit kaldığını ve daha iyi bağlantılara sahip bireylerin kaplarında daha fazla kırmızı topa sahip olanlar olduğunu öne sürer. Ancak durum bağımlılığı modeli, bir birey kendi ağı aracılığıyla yeni bir iş bulduğunda, yeni bağlantılar kurduğunu, böylece bir sonraki sefer, kabında daha fazla sayıda kırmızı top olacağını öne sürer. Ampirik verilerin gösterdiği şey ise daha karmaşıktır: Bu oran aynı zamanda tanıdığımız insanların işten işe geçerek ve ağlarını genişleterek kendi kaplarındaki sayılarını değiştirip değiştirmediklerine de bağlıdır, bu da onları daha iyi bir bilgi kaynağı haline getirir. Dolayısıyla, kişinin kendi kabının bileşimi, bağlı olduğu kişilerin kaplarındaki değişikliklere bağlıdır ve ağın genel yapısını dikkate alan daha ayrıntılı yeni bir model gerektirir (Granovetter 1988, s. 194). Mesele şu ki, hareketlilik ağ bağlantılarından kaynaklandığında, ağ yapısını değiştirir ve bu da gelecekteki hareketlilik modellerini etkiler. Dolayısıyla, ağ yapısı emek piyasası analizinde kısmen de olsa dahil edilebilmelidir.

Bunun bir anlamı, 1970'ler ve 1980'lerde Japonya'da olduğu gibi firmalar arası hareketlilik oranlarının oldukça düşük olduğu durumlarda, çok az sayıda işçinin şu anda farklı firmalarda çalışan diğer işçilerle birlikte çalışmış olacağıdır. Bu durumda, yeni bir firmaya hareketlilik büyük ölçüde o

firmada halihazırda çalışan birinin işverenlere yeteneklerini belgelemesine bağlıysa, firmalar arası hareketlilik eksikliği kendi kendini devam ettirecektir ve tersine, firmalar arası hareketlilik yüksek olduğunda, Silikon Vadisi emek piyasalarında olduğu gibi, bu daha fazla hareketlilik de kendi kendini yeniden üretecektir (Saxenian 1994).

SOSYAL YAPI VE FİYATLAR

İnsanlar tanıdıkları diğer kişilerle ticaret yaptıklarında, birbirlerini tanımanın fiyat üzerindeki etkisi ilişkilerine, farklı müşterilere yönelmenin maliyetine ve piyasa koşullarına göre değişir. Rekabetçi denge fiyatından sapmaların nasıl meydana gelebileceğini anlamak, durumun hem iktisadi hem de sosyolojik analizini gerektirir. Teorik mesele genellikle iktisadi ve sosyolojik argümanların çatışması değil, daha ziyade her ikisinin de aynı anda iktisadi ve iktisadi olmayan güdülere sahip aktörlerin nasıl hareket edeceğini anlamadaki zorluktur. Vakaları sınıflandırmak için birçok boyut olduğundan ve tam sistematik bir inceleme için yeterli alan olmadığından, birkaç açıklayıcı örnek sunacağım.

Antropolog Sahlins, (1972) kabile ekonomileri hakkındaki literatürü inceleyerek, özellikle zorlu koşullarda hayatta kalma çabası içinde, yabancı gruplarla sadece belirli kişiler aracılığıyla ticaret yapmanın yaygın olduğunu ortaya koymuştur. Bu tür süregelen ticari ilişkilerin, arz ve talepteki değişikliklere rağmen fiyatların sabit kalmasına yol açtığını, pazarın dengelenmesi için gerekli düzeltmelerin ise mevcut ilişkileri sonlandırmayı ve yeni ilişkiler kurmayı zorunlu kıldığını belirtir. Bir ticaret ortağı değiştirmenin zorluğunun, o ilişkiyi sonlandırmanın iktisadi ve sosyal maliyetleriyle ve mevcut alternatif sosyal ilişkilerle doğrudan bağlantılı olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda, Sahlins "iktisadi sistemin esnekliğinin, ticari ilişkilerin sosyal yapısına bağlı olduğunu" vurgulamış (s. 313) ve bu sosyal yapı anlaşılmadan iktisadi dinamiklerin tahmin edilemeyeceğini öne sürmüştür.

Köylü pazarları üzerine yapılan çalışmalar genellikle, yalnızca bilinen alıcı ve satıcılarla iş yapmak olarak tanımlanan "müşteri bağlama" uygulamasının fiyatları rekabetçi seviyenin üzerine çıkardığını öne sürmektedir (örneğin, Belshaw 1965, s. 78; Davis 1973). Bu sonuç, satıcıların alıcılar karşısında bilgi asimetrisi avantajına sahip olduğunu göstermektedir; bu da alıcıların malların kalitesini ölçmede satıcıların müşterilerin kredibilitesini ölçmede olduğundan daha fazla sorun yaşamasından kaynaklanıyor olabilir (Geertz 1978). İki taraflı bilgi asimetrisindeki dengenin avantajı, fiyatlar üzerinde nasıl bir etki yaratacağını belirleyecektir.

Kredibiliteyi değerlendirmenin daha karmaşık olduğu durumlarda, satıcılar süregelen ilişkilerden elde edecekleri daha karmaşık ve incelikli bilgiler sayesinde daha büyük güvenceye ulaşmak için fiyatları düşürebilirler. Bu nedenle Uzzi'nin (1999) orta ölçekli piyasa bankacılığı üzerine yaptığı çalışma, bankacılarla kişisel bağlantıları olan Chicago firmalarının daha düşük kredi faiz oranları ödediğini ve bankaların bu tür bağlantıları bir iş stratejisi olarak geliştirdiğini göstermektedir. Ferrary (2003) Fransız bankaları üzerine yaptığı geniş bir çalışmadan benzer sonuçlar elde etmiştir. Kredi riskinin yanı sıra diğer satıcı maliyetleri de müşteriler hakkında detaylı kişisel bilgi ile azaltılabilir. Bu nedenle, Uzzi ve Lancaster, (2003) diğer her şey eşit olduğunda, hukuk bürolarıyla sürekli bağları olan kurumsal müvekkiller için fiyatların daha düşük olduğunu, çünkü zaman içinde gelişen güven ve karşılıklılık normlarının, firma ve müvekkilinin, önceki müvekkiller için geliştirilen ve mevcut davaya uygulanan bilgi için ne kadar ücret alınacağı gibi potansiyel olarak tartışmalı konularda anlaşmaya varılmasına izin verdiğini göstermektedir. Bankaların ve hukuk firmalarının ters seçimden (Waldman 2003, s. 136-137 ile karşılaştırınız) ve sürekli kişisel temaslar yoluyla karmaşık sözleşme maliyetlerinden kaçındığını söylemek, standart iktisadi argümanlarla genel olarak tutarlıdır, ancak böyle argümanların yalnızca aktörler iktisadi amaçlarla sosyal ilişkilerden yararlandığı için geçerli olabileceğini göstermektedir. Bunu yapmak genellikle kolay ya da uygulanabilir değildir ve bu durumda bu tür ilişkileri yönetme içgörüsüne ya da kapasitesine sahip aktörler avantaj elde edecektir.

Alıcı-satıcı bağlarına dair çok az sistematik veri mevcuttur, ancak iktisatçı Arthur Okun (1981, s. 148) tekrarlanan alışverişlerin olduğu çoğu piyasanın açık artırına piyasalarından ziyade "müşteri piyasaları" olduğunu gözlemlemiştir, çünkü müşteriler "tedarikçilerine bağlı kalarak alışveriş maliyetlerinden kaçınmaktadır". Bu tür piyasalarda fiyatlar "nadiren marjinal maliyetlere eşit olur... ve genellikle onları önemli bir farkla aşar." Müşterilerin arama maliyetlerinden tasarruf etmek için ödeme yapmalarını savunmak, müşteri ve tedarikçi arasında güçlü kişisel dostluk bağlarından, müşterilerin kalite garantisi karşılığında tanınmış firmalara ürünleri için prim ödedikleri daha kişisel olmayan durumlara kadar bir dizi ilişki ile tutarlıdır (Klein ve Leffler 1981).

Alıcı-satıcı ilişkilerinin bu aralıkta nerede olduğu, mal kalitesini marka isimleri veya diğer kişisel olmayan standartlar aracılığıyla ne kadar kolay değerlendirebileceğinizin bir sonucu olabilir. Bu nedenle, 1996 yılında yapılan General Social Survey, [Genel Sosyal Anket] kullanılmış arabalar, hukuki danışmanlık ve ev onarımları gibi değerlendirmenin zor olduğu mallar için,

Amerika Birleşik Devletleri'ndeki satın alımların dörtte biri ila yarısının kişisel ağlar aracılığıyla yapıldığını göstermektedir. Ankete katılanlar bu tür satın alımlardan daha fazla memnuniyet duyduklarını ve insanların kişisel olarak tanıdıkları satıcılardan daha iyi fiyatlar aldıklarına inandıklarını belirtmişlerdir (DiMaggio ve Louch 1998). Ödenen fiyatlar hakkında doğrudan veri toplanmadığından, bu yargılarının doğru olduğuna emin olamayız. Eğer satıcılar gerçekten de arkadaşlarına ve akrabalarına yabancılardan alabileceklerinden daha düşük fiyatlar teklif ediyorlarsa, bu kişisel ilişkilerde hissettikleri yükümlülüklerin maliyetinin bir ölçüsü olabilir. Gelişmekte olan ülkelerdeki bazı işletmelerin bu tür yükümlülüklerin bir sonucu olarak önemli ölçüde daha yüksek işletme maliyetleriyle karşılaşabileceğini gözlemledim (Granovetter 1995a).

Şimdiye kadar yapılan tartışma yalnızca belirli alıcılar ve satıcıları içermektedir. Ancak daha büyük ölçekli gizli anlaşmalar fiyatı etkileyebilir ve bu tür gizli anlaşmalarda başarı ya da başarısızlık kişisel ilişkilere de bağlı olabilir. Örneğin, karteller fiyatları rekabetçi seviyenin üzerine çıkarabilir, ancak bazı üyelerin ihanet etme olasılıkları da vardır. Başarılı olmak için, ihanet edenleri cezalandırmaları gerekir. Olası cezalardan biri gruptaki sosyal statünün kaybedilmesidir, ancak bu ceza, üye böyle bir statüyü önemsiyorsa etkili olacaktır. Karteller, baskın gruptan sosyal olarak uzaklaşan üyelerin ihanet etmesi durumunda başarısız olabilir. Her ne kadar bazı tarihçiler Amerikan kartellerinin çöküşünü 1890'da Sherman Yasası'nın yaptırımlarına bağlasa da, (Chandler 1977, Bölüm 4-5) pratikte bu tür karteller Sherman Yasası çok etkili olmadan önce bile (yaklaşık 1910'da) Amerika Birleşik Devletleri'nde büyük zorluklar yaşamıştır. Lamoreaux (1985, s. 188) 1895-1904 yılları arasındaki büyük birleşme dalgasının kısmen kartellerin fiyatları dizginlemedeki başarısızlığına yanıt olarak ortaya çıktığını öne sürmüştür. Ben şahsen on dokuzuncu yüzyılın son on yıllarında birçok kartelin başarısız olmasının kısmen Jay Gould gibi diğer kartel üyelerinin sosyal ve ahlaki ölçülerinin dışında kalan korsan spekülatörlerin ihanet etmesinden kaynaklandığını öne sürüyorum. Kartellerin sosyal organizasyonu hakkında çok az şey bilinmektedir, ancak bazı kanıtlar Almanya gibi kartelleri daha başarılı olan ülkelerin sosyal olarak daha homojen kartel üyeliğine sahip olduğunu göstermektedir (Maschke 1969).

Podolny ve Scott-Morton (1999) 1879'dan 1929'a kadar İngiliz gemicilik kartellerini inceleyerek ilginç bir kanıt elde etmişlerdir. Katılımcıların, sektöre yeni girenlerle nasıl başa çıkacaklarını düşünürken, bu kişilerin mevcut oranları ve uygulamaları sürdüren ticari topluluğa iyi uyum sağlayıp sağlamayacaklarını değerlendirdiklerini bulmuşlardır. Kendileriyle eşleşen

yüksek statüye sahip olanların uyum olasılığının daha yüksek olduğunu varsayarak, sosyal statüyü bu olasılığın iyi bir göstergesi olarak almışlardır. Sonuç olarak, yüksek statülü katılımcıların mevcut kartel üyeleri tarafından başlatılan bir fiyat savaşıyla karşılaşma olasılığı önemli ölçüde daha düşüktür. Resmi kartellerin olmaması durumunda bile, rakipler arasındaki sosyal arkadaşlık fiyat ve performansı etkileyebilir. Ingram ve Roberts (2000) Avustralya'nın Sidney kentindeki otelleri incelemiş ve yöneticiler arasındaki arkadaşlıkların performans üzerinde net bir olumlu etkisi olduğunu ve fiyat savaşlarına direnmeyi kolaylaştırdığını bulmuşlardır. Ayrıca bu etkilerin, otel yöneticileri arasındaki arkadaş ağı ne kadar uyumlu olursa o kadar güçlü olduğunu saptamışlardır.

Bu değerlendirmeler kartellerle ilgili yaygın argümanları çürütmez, ancak bu argümanların sonuçları eksik belirleyebileceğini öne sürer. Resmi veya gayri resmi karteller, üyelerin işbirliğini sağlamak için piyasa ve piyasa dışı ceza ve teşviklerin bir karışımını kullanır, çünkü üyelerin aynı anda takip ettikleri hem iktisadi hem de iktisadi olmayan (örneğin, arkadaşlık ve statü) hedefleri vardır. Kartellerin (veya diğer iktisadi işbirliği biçimlerinin) başarısını etkileyen önemli piyasa dışı güçlerin sosyal ağlar aracılığıyla işlediği durumlarda, sonuçları açıklamaya yardımcı olmak için bu sosyal temellerin açık bir şekilde incelenmesi gerekmektedir. Bu vakalar, normların yoğun sosyal ağlarda daha kolay uygulandığını ve ayrıca önceden var olan sosyal kurumların, bunlar üzerine inşa edilen iktisadi süreçlere maliyet ve fayda yüklediğini göstermektedir.

İnsanların tanıdıklarıyla ticaret yapması piyasaları parçalayabilir ve tek bir denge fiyatının oluşmasını engelleyebilir. Carruthers (1996) 1712 yılında Londra'daki hisse senedi alım satımlarını incelemiş ve birçok alım satımın kişisel olmadığını tespit etmiş, buna rağmen siyasetle hemhal olan Doğu Hindistan Şirketi hisseleri için bu durumun geçerli olmadığını bulmuş, Whig ve Tory'lerin hisseleri rakiplerinden korumak için genellikle sadece parti üyeleriyle alım satım yapmayı tercih ettiğini belirlemiştir. Çoğunluk tercihli olarak ticaret yapsa da aktif profesyonel tüccarlar bunu yapmamış ve dolayısıyla arbitraj yoluyla tutarsızlıklardan kâr elde edebilmişlerdir. Bu araştırma, etkin piyasalar hipotezine (Shleifer ve Summers 1990) bir alternatif olarak "gürültücü yatırımcı" modelleriyle genel olarak tutarlıdır, ancak tüccarların standart modelden sapmaları için sistematik ve rasyonel ancak iktisadi olmayan (burada siyasi) nedenlere işaret etmektedir.

Ancak kişiselleştirilmiş ticaret, hedefler tamamen iktisadi olsa bile piyasaları parçalayabilir. Baker (1984) büyük bir menkul kıymetler borsasında hisse senedi opsiyon ticaretini incelemiştir. Tüccar sayısı arttıkça (stan-

dart teorinin öngördüğü gibi) fiyatlar sabitlenmemiş; bunun yerine Baker, daha fazla katılımcı tarafından işlem gören opsiyonların önemli ölçüde daha fazla fiyat oynaklığı sergilediğini gözlemlemiştir. Bunun nedeni, güven ve sosyal kontrol arayışında olan her tüccarın sınırlı sayıdaki tanıdık meslektaşıyla işlem yapmasıydı. Bu sayı, bilişsel ve fiziksel alan kısıtlarıyla sınırlıydı ve yaygın olarak işlem gören opsiyonlar için daha büyük değildi. Dolayısıyla, sahadaki tüccar sayısı bireylerin sürdürebileceği ticari ilişki sayısından önemli ölçüde fazla olduğunda, iletişim zorlaştı ve zaman zaman grup kliklere bölündü. Bahsedilen iletişim sorunları nedeniyle, çok büyük alım satım gruplarındaki fiyatlar küçük gruplara kıyasla daha dalgalı olmuş ve grupların çoğalması genel dalgalanmanın artmasına neden olmuştu. Kalabalığın büyüklüğü ile oynaklık arasındaki ilişkinin daha iktisadi bir açıklaması ise, daha yüksek fiyat oynaklığının alım satım kârı için daha fazla fırsat sunması ve bunun da daha fazla tüccarı çekmesidir. Baker'ın verileri ve istatistiksel modeli, kendi ortamında her iki nedensel yönün de işlediğini gösterir. Birçok durumda olduğu gibi, sosyal ve iktisadi güçler birbirini beslemektedir.

SOSYAL YAPI, VERİMLİLİK VE UYUM

Sosyal ilişkiler aynı zamanda verimlilikle de yakından ilişkilidir. İktisadi modeller verimliliği öğrenme yoluyla değiştirilebilen kişisel özelliklere bağlar. Ancak kişinin bir sosyal grup içindeki pozisyonu da çeşitli nedenlerle verimlilik üzerinde merkezi bir etkiye sahip olabilir. Bunlardan biri, pek çok görevin diğerlerinin ciddi işbirliği olmaksızın yerine getirilemeyecek olmasıdır; bir diğeri ise pek çok görevin "kitabına göre" yapılamayacak kadar karmaşık ve incelikli olması (bu nedenle "kurallar kitabının ağırdan alınması" güçlü bir emek silahıdır) ve yalnızca bilgili diğer kişilerle etkileşim yoluyla elde edilebilecek "örtük bilginin" kullanılmasını gerektirmesidir. Bu da sapmayı riskli hale getirir. 1930'lardan bu yana, işçi gruplarının uygun üretim miktarı için "kotalara" karar verdiği ve "oranları bozanların" dışlanma riski taşıdığı iyi bilinir (Homans 1950). Gruplar, hoş karşılanmayan yeni gelenleri iş uygulamalarının genellikle etkileşim yoluyla öğrenilen temel ince ayrıntılarını aktarmamak suretiyle ciddi şekilde cezalandırabilir (Dalton 1959, s. 128-129), ve düşük grup statüsüne sahip işçiler diğerlerinden yardım almadıkları için daha az becerikli görünebilirler. Öte yandan, bazı ortamlarda, statüye saygı gösterilmesi karşılığında yardım alınabilir, böylece deneyimli işçilere boyun eğmeye istekli olanlar performanslarını artırabilir (Blau 1963). Bu "mentorluğun" karanlık tarafıdır.

Diğerleriyle iyi ilişkiler kilit önem taşıdığından, kişisel bağlantılar yoluyla bir firmaya girenler, daha verimli görünme ve dışarıdan gelenleri engelleyebilecek hatalardan kaçınma konusunda daha avantajlıdır. Bu nedenle, birçok çalışma, sosyal ağlar aracılığıyla işe girenlerin işten ayrılma oranlarının, yetenek veya çalışan kalitesinden bağımsız olarak dahi, daha düşük olduğunu gösterir (örneğin, Fernandez, Castilla ve Moore 2000). Ölçüm zorlukları nedeniyle, giriş yolu ile ilişkili olarak verimlilik üzerine çok az çalışma vardır, ancak çağrı merkezlerinin rutin işlerinde bile bu türden açık etkiler olduğuna dair kanıtlar için Castilla'ya (2002) bakınız.

Grup normları ve kültürleri de beceri ve verimliliği şekillendirir. Grupların beceriye büyük değer verdiği yerlerde, beceri hevesle aranan bir statü göstergesi haline gelebilir. Sabel (1982, s. 84) zanaatkârların sıkı sıkıya örülmüş sosyal dünyasında, sosyal hareketliliğin "teknik hüner... unvanlar önemli değildir, el becerisi önemlidir" anlayışından çok daha az değerli olduğunu gösterir. Burawoy (1979, s. 64) Chicago'da çalıştığı makine atölyesinde makine kullanım becerisinin grup statüsünün anahtarı olduğunu belirtmektedir: "Sanki dünya kadar vaktim varmış (hâlâ kotayı doldurabilirmişim) gibi deneyimli bir operatör olarak katta kasıla kasıla dolaşana kadar, en acemiler dışında çok az kişi benimle sohbet etmeye tenezzül ederdi." Bir Marksist olan Burawoy, bu statü sisteminin işçileri "daha fazla artı değer üretimi konusunda yönetimle" işbirliği yapmaya yönelttiğinden yakınıyor; işverenler ise, bunu, oluşturmak için yatırım yapmadıkları sosyal düzenlemelerin talihli bir getirisi olarak görebiliyorlar. Ancak çalışma gruplarının bu tür bir kültürel mutabakata varması için bir miktar sosyal ağ uyumu ve bunun sonucunda normatif fikir birliği gerekir. Bu tür ortamlardaki varyasyonlar çok az incelenmiştir, ancak ilk bulgular, çalışma gruplarındaki yüksek ciro veya sosyal parçalanmanın bu tür bir uzlaşıyı engelleyebileceğini göstermektedir. Dolayısıyla, işverenler, hâkim kültürün kendi hedeflerini desteklediğinden emin oldukları sürece, sosyal ağlar aracılığıyla işe alım yapmaya devam edeceklerdir.[5]

Burawoy'un (1979) tarif ettiği durumda, işverenler iyi talihlerinin farkında görünmemektedir, buna rağmen genellikle daha anlayışlıdırlar. Gerçekten de, işçilerle olan ilişkileri nadiren Marksizmin öngördüğü günlük mücadeleye yaklaşmaktadır. Granovetter ve Tilly (1988, s. 202) şu yorumu yapar: "Birçok işçinin zimmetine para geçirme, çalma, kaytarma, sabotaj yapma ve bir

[5] İktisat literatürünün bir kısmı, belirli koşullar altında, homojenlikten ziyade heterojenliğin çalışma gruplarında verimliliği artırdığını öne sürmektedir. Örneğin; Hamilton, Nickerson ve Owan'a (2003) bakabilirsiniz. Bu literatürde bahsedilen heterojenlik bireysel verimlilikte olduğu için, burada tartıştığım sosyal homojenlikle ilişkili olması gerekmez ve her iki etki birlikte işleyebilir.

işletmenin kârlılığını başka şekillerde azaltma fırsatları vardır. Bazıları bu fırsatları değerlendirir. Ancak çoğu bunu yapmaz... Neden? Kontrol sistemleri fark yaratır."

Bazı kontrol sistemleri, iş ilişkisinin asil-vekil modellerinde öne çıkanlara benzer; yani doğrudan gözetim ve/veya sonuçlara veya parça başı ödemeye dayalı bir tür ödeme. Bununla birlikte, sosyal gruplar aracılığıyla işleyen ve daha az müdahaleci yollarla itaat yaratan, genellikle iktisadi analizlere dahil edilmeyen bir dizi alternatif de vardır. Çok önemli bir örnek, "sadakat sistemleri" olarak adlandırdığımız sistemdir. Bunu sadece teşviklerden değil, aynı zamanda firmayla veya yüksek standartları ve üretkenliği teşvik eden bazı bireylerle özdeşleşmeden kaynaklanan işçilerle işbirliği yapma girişimleri olarak tanımlayabiliriz. Sadakat sistemleri bir mesleğe bağlılık üzerine inşa edilebilir. Bu durumda, "mesleki etik ve izleme, profesyonel bir işçinin güvenilir bir performans sergileyeceğine dair bazı garantiler sağlar" (Granovetter ve Tilly 1988, s. 202). Homojen sosyal kategoriler içinden işe alım yapmak, bu tür kategoriler ve ağlar firma içinde faaliyet göstermeye başladığında, bu kategoriler ve ağlar içinde zaten var olan sadakat ve sosyal kontrolden faydalanmak için bir işveren stratejisi haline gelebilir. Sadakat sistemleri "yoğun sosyalleşme, üyelerinin önceden taranması, işçinin davranışını garanti eden ve izleyen firma dışındaki gruplara üyelik ve kapsamlı iş dışı sosyal ilişkilerden faydalanır. Dolayısıyla işverenlerin sadakat sisteminin yeni üyelerini homojenleştirmek ve aynı mevcut sosyal ağlar içinde işe almak için önemli nedenleri vardır" (s. 203).

Sadakat ve bunun sonucunda ortaya çıkan itaat, genel anlamda siyasi bir meseledir. Max Weber, sivil idareyi yalnızca baskı yoluyla yürütmenin aşırı maliyetli olduğunu gözlemlemiştir. Bunun yerine, vatandaşların sivil yöneticilerden gelen emirleri "meşru" olarak gördükleri sistemlerin önemine dikkat çekmiştir; vatandaşlar bir emre ya da yasaya yalnızca kendi istekleriyle uyumlu olduğu için değil, aynı zamanda bunu yapmayı uygun bulduklarını düşündükleri için de uyarlar. (Örneğin, Weber'in fikirlerinin açıklandığı Bendix 1979, Bölüm 9'a bakınız). Sadakat sistemleri çalışanlara benzer meşruiyet duyguları aşılar.

Freeland (2001) General Motors'un 1920'lerden 1970'lere kadar olan dönemini incelediği ve kapsamlı arşiv kaynaklarına dayandırdığı çalışmasında, bölüm yöneticilerinin merkezden gelen emirlere itaat etmelerinin, ancak bu emirleri meşru gördüklerinde göstermelik olmaktan çıkıp kusursuz hale geldiğini vurgulamaktadır. Şöyle yazıyor (s. 31): "Firmanın iş bölümü ne kadar kapsamlı olursa, astlardan onay almak da o kadar sorunlu hale gelir. Giderek artan bir şekilde, üst düzey yöneticiler yüksek düzeyde uzmanlığa

sahip astların rızasını almak için kararlarını gerekçelendirmek zorundadır... Bunun en basit yolu... resmi olarak sorumlu olmasalar bile, astların planlama ve politika oluşturma süreçlerinde söz sahibi olmalarına izin vermektir." Freeland şöyle devam ediyor (s. 33): "Düzeni korumaya yönelik hayati görev, öncelikle bir tasarruf uygulaması olarak anlaşılamaz, çünkü teknik verimliliğe yol açan aynı düzenlemeler firmadaki sosyal düzeni de bozabilir... Yönetim... üst düzey yöneticilerin işbirliğini korumak ve mükemmel performansı teşvik etmek için firmadaki aktörler arasında uzlaşma sağlamaya istekli olması gereken, doğası gereği siyasi bir süreçtir." Freeland, meselenin politikalar üzerindeki bir anlaşmazlık olmadığını, çünkü bölüm yöneticilerinin, oluşturulmasında rolleri yoksa, ilke olarak kabul edilebilir politikalara bile direndiklerini vurgulamaktadır. Kararların sosyal organizasyonuna tam katılım, bu kararların meşru olarak algılanması için bir ön koşuldur.

Bu nedenlerle, firmaların yapısının verimlilik ve kârı nasıl etkileyeceğine dair kurumsal yönetim sorusu, Chandler (1962, 1977) ve Williamson'da (1975) önerildiği gibi, bölüm yöneticilerinin kendi birimleri adına fırsatçılık yapabilecekleri göz önünde bulundurularak merkezi yönetimin dışında kalmaları ve merkezi yönetimin de çok az yetkinliğe veya bilgiye sahip olacakları bölüm işletim prosedürlerine karışmaması gerektiği argümanına indirgenemez. Gerçekten de Freeland (2001) General Motors'un en fazla kârlılığı bölüm yöneticilerinin merkezi planlamaya tamamen dahil edildiği dönemlerde, en az kârlılığı ise dışlandıkları dönemlerde elde ettiğini bulmuştur. Bu nedenle, firma sadece resmi bir organizasyon olarak görülemez, aynı zamanda herhangi bir sosyal topluluğun temel unsurlarına sahip olarak anlaşılmalıdır.

Devam eden uzun vadeli bağlar, bireylerin ve kuruluşların verimliliğini ve kârını her zaman kesin olarak artırmaz. Örneğin Uzzi (1996) New York'taki hazır giyim imalatçıları ile onların taşeronları arasındaki ilişkileri incelemiştir. Kişisel olmayan "mesafeli" bağlar ile tekrarlanan etkileşimin güven ve karşılıklı anlayışa yol açtığı "gömülü" bağlar arasında ayrım yapmıştır. Güven ilişkilerinin her zaman daha üstün olmadığını bulmuştur: Örneğin, üreticilerle tek tip bağları olan taşeronların -yani ya ağırlıklı olarak gömülü bağları ya da ağırlıklı olarak kişisel olmayan bağları olan- başarısızlık oranı, bu iki türün karışımına sahip olanlardan daha yüksek olmuştur (s. 692-693). Uzzi, gömülü bağların istikrarlı durumlarda önemli avantajlar sunduğunu, ancak değişim dönemlerinde firmaları ilişkilere mahkûm edebileceğini ve adaptasyonu engelleyebileceğini savunur. Mesafeli bağlar, güvene dayalı etkileşimin faydalarından yoksundur ancak değişim gerektiğinde daha fazla esnekliğe izin verir. Dolayısıyla, bağ türleri arasında bazı ideal dengeler

mevcuttur ve bu dengeyi sağlayan firmaların değişen piyasa koşullarında hayatta kalma olasılığı daha yüksektir.

Mizruchi ve Stearns (2001) güvenin erdemleri ve sakıncaları hakkında uyarıcı bir hikâye anlatır. Amerika Birleşik Devletleri'nde üç lokasyonda faaliyet gösteren önde gelen çok uluslu bir ticari banka üzerinde çalışmışlar ve kurumsal müşterilerle yapılan anlaşmaların tamamlanmasında dahili ağların kullanımına odaklanmışlardır. Banka görevlileri bilgi (müşteriler hakkında veya belirli bir anlaşma türünün ayrıntıları hakkında) ve onay için bankadaki diğer kişileri aramışlardır. Anlaşmanın veya müşterinin niteliği hakkında belirsizlik olduğu durumlarda, bu bankacıların hem bilgi hem de onay için güçlü bağlarına -bankada iyi tanıdıkları ve güvendikleri kişilere- danışmaları daha olasıdır. Ancak şaşırtıcı bir şekilde, bu strateji anlaşmanın tamamlanmasında ters etki yaratmıştır. Bunun nedeni, kişinin güvendiği ve yakın çalışma arkadaşlarının, anlaşmaların tamamlanması için gerekli bir koşul olan anlaşmaları kolayca onaylayabilmelerine rağmen, karmaşık bir anlaşmanın müşterilerin ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde iyileştirilmesini sağlamak noktasında yapıcı öneriler sunamayacak kadar iç içe geçmiş bir grup olmaları gibi görünmektedir. Mizruchi ve Stearns, belirsizliğin "tanıdık olana yönelik arzuyu tetikleyen koşullar yarattığını ve bankacıların belirsizlik karşısında yakın oldukları kişilere yönelerek pozisyon aldıklarını" gösterir. Oysa bankacının başarılı olmasını zorlaştıran tam da bu eylemdir. Bu sadece güçlü bağların zayıflığını ve zayıf bağların gücünü aynı anda göstermekle kalmaz, aynı zamanda sosyal içgüdülerimizin çıkarlarımıza nasıl ters düşebileceğini de gösterir" (s. 667). Buna karşılık, resmi onay için zayıf bağlar aracılığıyla seyrek bir ağa ulaşmak, "görüş çeşitliliği ve potansiyel eleştiriler yaratır ve bunun sonucunda bankacı daha kaliteli bir ürün yaratmaya zorlanır" (s. 667) ve bu da müşteri için daha cazip bir hale gelir.

SOSYAL YAPI VE İNOVASYON

Rogers (2003) tarafından kapsamlı bir şekilde incelenen birçok çalışma, sosyal yapı ve sosyal ağların inovasyonun kapsamı ve kaynağı ile yayılımı üzerindeki güçlü etkisini gösterir. Burada, özellikle piyasalarla ilgili yeniliklere odaklanıyorum.

Buna bir örneği, pazarlanabilir bir meta olarak kabul edilen nesnelerle ilgili yapılan yeniliklerdir. Marksist varsayımların aksine, piyasa insan hayatının her yönünü metalaştırmaz. Ancak belirli bir dönem yasaklanan ürünler daha sonra rutin metalar haline gelebilir. Zelizer, (1978) on dokuzun-

cu yüzyılın başlarında Amerikalıların kutsal anlamda saygısızlık ya da en iyi ihtimalle kumar olarak gördükleri, ancak 1800'lerin sonlarına gelindiğinde geçimini sağlayanların yükümlülüğü olarak kendini kabul ettiren hayat sigortası örneğinin izini sürüyor. Bu dönüşümü sağlamak için sigorta endüstrisinin dini bir dil kullandığını ve cemaatlerine ölümden sonra ailenin geçimini sağlamanın gerekliliğini telkin ederek bunu kutsal bir görev haline getiren din adamlarının desteğini aldığını belirtiyor. Bu kişisel bağlantı, normalde oldukça nötr olan bu metaya ritüel ve sembolik bir önem atfetmek için vazgeçilmez görünüyordu.

Bu tür tartışmalara katılanlar artık hayatta olmadığından, Zelizer (1978) sigortayı din dışı bir kumardan kutsal bir yükümlülüğe dönüştüren normatif değişiklikleri anlamak için broşürlere, günlüklere ve diğer belgesel kanıtlara dayanmıştır. MacKenzie ve Millo (2003) finansal türevlerin meşru bir ürün olarak daha yakın zamanda ortaya çıkışını incelemiştir. Mülakatlar yoluyla, opsiyonların şüpheli bir kumar olarak kabul edilmesinden saygın bir finansal araca dönüştüğü sosyal ağ sürecini ayrıntılı olarak yeniden inşa etmişlerdir. Yazarlar, 1970 yılında finansal türevlerin piyasa büyüklüğü konusunda güvenilir rakamlar bulamayacak kadar önemsiz olduğunu, ancak 2000 yılına gelindiğinde dünya çapında bu tür sözleşmelerin nominal değerinin 100 trilyon doları aştığını ortaya koymuşlardır.

Önde gelen katılımcılar ve opsiyon teorisyenleriyle görüşerek Chicago Board of Options Exchange'in (CBOE) [Chicago Opsiyon Borsası Kurulu] kökenlerinin izini sürdüler. CBOE'nin kökeni, on dokuzuncu yüzyılın ortalarından beri vadeli emtia işlemleri ticareti yapan Chicago Board of Trade'e (CBT) [Chicago Ticaret Kurulu] dayanmaktadır. Hisse senedi opsiyonları ve vadeli işlemleri de on dokuzuncu yüzyılda ve yirminci yüzyılın başlarında işlem görmüş, ancak 1929 çöküşü ve Büyük Buhran'dan sonra meşruiyetini kaybetmiştir. CBT üyeleri 1960'ların sonlarında Menkul Kıymetler ve Borsa Komisyonu'na opsiyon ticareti için piyasa başvurusunda bulunduklarında, finansal opsiyonların kumar olduğu fikrine dayanan önemli bir düşmanlıkla karşılaşmışlardır. Ancak CBT üyeleri, 1960'larda opsiyonların ve diğer türevlerin değerlemesi konusunda ortaya çıkan yeni bir iktisadi teorinin de yardımıyla yoğun bir lobi kampanyası yürütmüşlerdir. MacKenzie ve Millo (2003) bu lobi faaliyetinin izini sürerek, bunun zor ve zaman alıcı olduğunu, hatta organize eden ve yönetenlerin kendi çıkarlarına da uygun olmadığını savunmaktadır. Bazıları bu şekilde lobi yapanların yenilikten kâr elde ettiklerini, bu yüzden basit iktisadi teşviklerin faaliyetlerini açıklamak için yeterli olacağını düşünecektir. Ancak MacKenzie ve Millo, bu çabadaki kilit kişilerin büyük ve karşılıksız masraflara katlandıklarına ve vazgeçilen ticari

kârlar nedeniyle önemli fırsat maliyetlerine maruz kaldıklarına ve bunları geri kazanma ihtimallerinin bulunmadığına dair kanıtlar sunmaktadır (s. 115-116). Bu faaliyeti açıklarken, Chicago borsalarının içeridekiler ve dışarıdakiler şeklinde net sınırlarla ayrıldığı, içeridekiler arasındaki yoğun etkileşimin sosyal kontrol ve iktisadi teşviklerin ötesine geçen kolektif eylem potansiyeli sunan son derece kişiselleştirilmiş ortamlar yarattığını vurgulamaktadır. Böylece, iktisat teorisyenleri ve ana akım siyasi figürlerle ittifak kuran sosyal olarak uyumlu ve önde gelen içeridekiler, bu iktisadi yeniliğin kurumsallaşmasını sağlamışlardır.

Ancak tüm yenilikler sosyal yakın çevreden kaynaklanmaz. Gerçekten de, sosyal açıdan marjinal olanlar zaman zaman yerleşik uygulamalardan kopmak için en iyi konumda olabilirler, (Granovetter 1973, s. 1366-1368) çünkü bu tür uygulamalar üzerinde yüksek düzeyde fikir birliği yaratan güçlü bağlardan oluşan yoğun, uyumlu sosyal ağlara dahil değildirler. Bu nedenle araştırmalar, bir yeniliğin kurumsal hiyerarşideki savunucusu ne kadar düşükse, yeniliğin o kadar radikal olduğunu göstermektedir (Day 1994).

Çarpıcı bir örnek "çöp tahviller"dir. 1970 civarında genç tüccar Michael Milken, düşük oranlı tahvillerin kâr potansiyelinden etkilenmeye başlamıştı. İlk başlarda işvereni Drexel Firestone onun faaliyetlerine gönülsüzce göz yummuştu. Ancak Milken önemli ölçüde başarılı olunca, Drexel sermayesini ve özerkliğini artırmıştı. Firması bu tür tahvilleri piyasaya sürmeye istekli tek firma iken önemli bir müşteri kitlesi edinmişti (Abolafia 1996). Geleneksel firmalar ilgilenmeye başladığında, Milken "ilk teklifleri birlik ile paylaşmayı reddederek onları düşmanlaştırmıştı" (s. 158). Milken, çöp tahvillerini bir amaç haline getirdi ve bunların büyük kuruluş dışındaki orta ölçekli şirketlere finansal kuruluşlar tarafından sağlanan sermayeyi sağladığını iddia etti.

Milken'e karşı direniş, 1980'lerde Saul Steinberg ve T. Boone Pickens gibi seçkin olmayan saldırganlar liderliğindeki küçük şirketlerin büyük ve önde gelen şirketlere karşı devralma girişimleri başlatmasına olanak tanıyan düşmanca devralmalar için çöp tahvillerin kullanılmasından kaynaklandı. Hedef firmalar hatırı sayılır siyasi müttefiklerini harekete geçirdi. 1985 yılında Federal Rezerv. (FED) [Amerikan Merkez Bankası] satın almalarda çöp tahvillerin kullanımını kısıtladı ve 1987 yılına gelindiğinde otuz yedi eyalet devralma faaliyetlerini kısıtlayan yasalar çıkardı. Çöp tahvillerin devralmalardaki rolü sınırlanınca, diğer kullanımlar gelişti ve çöp tahvili piyasası sabit getirili bir enstrüman haline geldi. Ancak Milken'in kendisi sert bir şekilde kovuşturuldu ve menkul kıymetler işinden ömür boyu menedildi. Bu sonucu mümkün kılan kilit sosyal ağlardaki marjinal konumu oldu. Daha

önemli olan nokta ise, çöp tahvil kaynaklı devralmaların, siyasi desteği harekete geçiren seçkin sosyal ağları, dışarıdan gelenlerin üstesinden gelemeyeceği şekilde tehdit etmesidir.

Daha genel anlamda inovasyon, yerleşik rutinlerden kopmak anlamına gelir. Schumpeter girişimciliği, daha önce birbiriyle bağlantısı olmayan kaynakları yeni bir iktisadi amaç için bir araya getirerek yeni fırsatlar yaratmak olarak tanımlamıştır. Kaynakların birbiriyle bağlantısız olmasının bir nedeni de birbirinden kopuk birey ya da işlem ağlarında yer almalarıdır. Dolayısıyla, (Burt'un 1992'de tanımlandığı gibi) ağlardaki yapısal boşlukların üzerinde oturan aktör, yenilik yapmak için iyi bir konumdadır. Norveçli antropolog Fredrik Barth, (1967) malların yalnızca sınırlı mübadele alanlarında birbirlerine karşı alınıp satıldığı durumlara özellikle odaklandı. "Girişimciliği" önceden ayrılmış bu tür mübadele alanlarını ihlal ederek kâr elde etme becerisi olarak tanımladı. Örneğin Darfur Sultanlığı ücretli emeği utanç verici buluyordu ve bu ülkede emek ve para ayrı mübadele alanlarında işlem görüyordu. Darı ve bira gibi bazı ürünler para karşılığında alınıp satılmıyor, yalnızca ev yapımında karşılıklı yardımlaşma gibi ortak emekle değiş tokuş edilmek üzere üretiliyordu. Faklı bir mübadele alanında ise, yiyecek, alet ve diğer mallar para karşılığında değiş tokuş ediliyordu. Barth, alanların ayrılmasını sağlayan normlara bağlı kalmayan yabancı Arap tüccarların geldiğini ve yerel işçilere domates yetiştirmeleri karşılığında bira ile ödeme yaptıklarını belirtti. Biranın ya da emeğin nakit değerinin farkında olmayan işçiler, kendilerine ödenen biradan çok daha değerli bir ürün üreterek tüccarları zengin etmişlerdi (ayrıca bkz. Granovetter 2002, s. 44-46).

Kaynakların alışılagelmiş alanlarının dışında kullanılması genellikle bir kâr kaynağı olabilir ve yeni kurumsal biçimler bu tür kullanımları kolaylaştırabilir. Silikon Vadisi'ndeki "risk sermayesi"nin kökenleri buna bir örnektir. 1960'lardan önce yüksek teknoloji, sektörün sosyal veya profesyonel ağlarından büyük ölçüde ayrılmış, teknik detaylara tam olarak vakıf olmayan finansörler tarafından finanse ediliyordu. Ancak olağan finansal araçlar, hızlı teknik değişimin yaşandığı bir dönemde yenilikleri değerlendiremiyordu. Yeni bir model ortaya çıktı: Endüstriden gelen ve muazzam kârlar elde eden mühendisler ve pazarlama uzmanları, bunları yeni bir finansçı türü olan "risk sermayedarı" olmak için kullandılar. Teknik bilgileri ve geniş kişisel ağları, yeni fikirleri geleneksel bankacılardan daha ustaca değerlendirmelerini sağladı. Becerileri nedeniyle, yönetim kurullarında yer almaya ve aktif yönetim rolleri üstlenmeye daha yatkındılar ve firmalarının yeni kurulan şirketlerde aldıkları önemli öz sermaye pozisyonlarını destekliyorlardı (Kaplan 1999, Bölüm 6-7). Finansal kaynaklarını biriktirdikleri sanayi ve aile alanla-

rından alıp yeni yaratılan kurumsal girişim sermayesi ortamına aktarmaları, ilk yenilikçileri inanılmaz derecede zenginleştirdi. Erken dönemdeki başarıları, emeklilik fonları ve varlıklı bireyler gibi sınırlı ortaklardan büyük miktarda yeni fon akışı çekmelerine yardımcı oldu -ki bu varlıklı bireyler, tıpkı on dokuzuncu yüzyılın başlarında aile işletmelerinin aile dışı fonları çekerek endüstrilerin genişlemesini finanse etmek için New England bankalarını kurması gibi, teknik çevrelerden oldukça uzak duruyordu (Lamoreaux 1994). (Lamoreaux 1994).

Bu sonucu, çevresel değişikliklerin yeni finansal uygulamaları daha kârlı hale getirdiğine dair standart bir verimlilik argümanıyla açıklayabilir miyiz? Bu uygulamaların kârın mevcut olduğu her yerde aynı şekilde ortaya çıkmamış olması bu tür bir açıklama için sorun teşkil etmektedir. Saxenian, (1994, s. 64-65 ve başka yerlerde) Silikon Vadisi ile Boston bölgesindeki yüksek teknoloji endüstrisi bölgeleri arasındaki kültürel farklılıklar ve sosyal ağ farklılıkları nedeniyle, ikinci bölgedeki finansın, yeni eğilimleri tespit etmek ve finanse etmek için hızlı hareket edemeyen teknik geçmişi olmayan bireylerin geleneksel hâkimiyetini koruduğunu ve bölgeyi uzun vadede önemli bir dezavantaja soktuğunu savunmaktadır. İddiası doğru olduğu ölçüde, Boston ve diğer bölgeler uzun vadede bile Silikon Vadisi modelini taklit etmekte zorlanacaktır. Daha fazla ampirik çalışma, iktisadi mantık ile sosyal kısıtlama arasındaki bu çatışmanın ilgi çekici bir şekilde açıklığa kavuşturulmasını sağlayacaktır.

SONUÇ

Sosyal yapı, bu çalışmada değinilen konuların dışında şirket ortaklıklarının seçimi, (örneğin Gulati ve Gargiulo 1999) diğer firmaları satın alma kararları ve bunu yapmak için kullanılan stratejiler, (Haunschild 1994) kurumsal yönetim tekniklerinin yayılması (Davis ve Greve 1999) ve gelişmiş ekonomilerde büyük aile ve etnik yönelimli iş gruplarının devamlılığı (Granovetter 2005) gibi birçok önemli iktisadi sonucu etkilemektedir. Bu çalışmada, stratejileri, yaklaşımları ve ilkeleri göstermek için birkaç örnek seçtim.

Eğer iktisat, toplumun iktisadi olmayan yönleriyle olan etkileşimini göz ardı ederse, iktisadi modeller daha basit hale gelebilir; ancak, bu yaklaşım iktisadi kararları büyük ölçüde etkileyen önemli sosyal fenomenleri dışlamış olur. Eğer amacımız doğru tahminler yapmaksa, bu sosyal fenomenleri görmezden gelmek riskli olabilir. Kara kutu açıldığında, genellikle ağları, normları, kurumları, tarihi ve kültürü ekonomik modellere tamamen içsel hale getirme amacı güdülmekte, aksi takdirde sistematik bir argü-

man yapılamayacağı dolaylı olarak varsayılmaktadır. Ancak bu ürkütücü gündemi takip etmek, iktisatçıların karşılaştırmalı üstünlüğü yeterince kullanamamasına neden olur. İktisada komşu olan disiplinler, toplumsal fenomenlerin dinamiklerini ortaya çıkarma konusunda önemli ilerlemeler kaydetmiştir ve ticaret teorisinin uluslara tavsiye ettiği türden disiplinler arası işbirliğine gitmek daha verimli bir strateji olacaktır. Benim buradaki amacım, büyük ölçüde keşfedilmemiş olan ve sosyal bilimler için en büyük entelektüel zorluklardan birini oluşturan bu tür bağlantıları ortaya koymaktır.

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: Mark Granovetter, "Sosyal Yapının İktisadi Sonuçlar Üzerindeki Etkisi"

Bu makale Amerikan Ekonomi Derneği'nin (American Economic Association) bir dergisi olan *Journal of Economic Perspectives*'de yayınlanmıştır ve özellikle iktisatçılardan oluşan bir kitleye yöneliktir. JEP'teki makaleler genellikle bir alt alanda uzmanlaşmış iktisatçılar tarafından yazılır ve diğer uzmanlık alanlarındaki iktisatçılara yazarın alt alanındaki temel sonuçları her ayrıntıya girmeden aktarmayı amaçlar. Bu makale de aynı ruhla yazılmıştır, ancak sosyal yapının iktisadi sonuçlar üzerindeki etkisine ilişkin tartışmalara genel bir giriş yapmak isteyen iktisatçı olmayan araştırmacılar için de faydalı olacaktır. Makale sosyolojik argümanlarla iktisadi argümanları karşılaştırdığı için, iktisadi fikirler hakkında temel bilgilere sahip okuyucular tarafından daha iyi şekilde değerlendirilebilir.

Makalenin kendisi, seçtiği konularla ilgili literatür için bir rehber niteliğinde olduğundan, okuyucunun içerdiği işaretleri takip etmesini ve bunları Granovetter'in 1985 tarihli gömülülükle ilgili makalesine ilişkin ileri okuma notlarıyla tamamlamasını öneriyoruz (Bölüm 2, bu kitap). Buna ek olarak, makale konularıyla ilgili daha yeni makalelerin örneklerini de aşağıda bulabilirsiniz: Roberto Fernandez and Isabel Fernandez-Mateo, "Networks, Race and Hiring," *American Sociological Review* 2006, s. 42-71; Valery Yakubovich, Mark Granovetter, and Patrick McGuire, "Electric Charges: The Social Construction of Rate Systems," *Theory and Society* 2005, s. 579-612; Josh Whitford, *The New Old Economy: Networks, Institutions and the Organizational Transformation of American Manufacturing* (2005); and the discussions of social structure and innovation contained in Thorbjorn Knudsen and Richard Swedberg, "Capitalist Entrepreneurship: Making Profit through the Unmaking of Economic Orders," *Capitalism and Society* 2009, issue 4, article 3 (www.bepress.com/cas/vol4/iss2/art3), and the comment on this article by Mark Granovetter (www.bepress.com/cas/vol4/iss2/art8).

Kaynakça

Abolafia, Mitchel. 1996. *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Akerlof, George. 1970. "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism." *Quarterly Journal of Economics* 84 (3):488-500.

Baker, Wayne. 1984. "The Social Structure of a National Securities Market." *American Journal of Sociology* 89 (January):775-811.

Barabasi, Albert-Laszlo. 2002. *Linked: The New Science of Networks*. New York: Perseus Books.

Barth, Fredrik. 1967. "Economic Spheres in Darfur." In *Themes in Economic Anthropology*, edited by Raymond Firth. London: Tavistock.

Belshaw, Cyril S. 1965. *Traditional Exchange and Modern Markets*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.

Bendix, Reinhard. 1979. *Max Weber: An Intellectual Portrait*. Berkeley: University of California Press.

Bian, Yanjie. 1997. "Bringing Strong Ties Back In: Indirect Ties, Network Bridges, and Job Searches in China." *American Sociological Review* 62 (June):366-385.

Blau, Peter. 1963. *The Dynamics of Bureaucracy*. Chicago: University of Chicago Press.

Buchanan, Mark. 2002. *Nexus: Small Worlds and the Groundbreaking Science of Networks*. New York: W. W. Norton.

Burawoy, Michael. 1979. *Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process Under Monopoly Capitalism*. Chicago: University of Chicago Press.

Burt, Ronald. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Calvo-Armengol, Antoni. 2004. "Job Contact Networks." *Journal of Economic Theory* 115 (1):191-206.

Carruthers, Bruce. 1996. *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Castilla, Emilio J. 2002. "Social Networks and Employee Performance." PhD dissertation, Department of Sociology, Stanford University.

Chandler, Alfred D. 1962. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*. Garden City, N.Y.: Doubleday.

— 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Dalton, Melville. 1959. *Men Who Manage*. New York: Wiley.

Davis, Gerald, and Henrich Greve. 1999. "Corporate Elite Networks and Governance Changes in the 1980s." *American Journal of Sociology* 103:1-37.

Davis, William G. 1973. *Social Relations in a Philippine Market: Self-Interest and Subjectivity*. Berkeley: University of California Press.

Day, Diana. 1994. "Raising Radicals: Different Processes for Championing Innovative Corporate Ventures." *Organization Science* 5 (2):148-172.

DiMaggio, Paul, and Hugh Louch. 1998. "Socially Embedded Consumer Transactions: For What Kinds of Purchases Do People Most Often Use Networks?" *American Sociological Review* 63 (5):619-637.

Dutta, Bhaskar, and Matthew O. Jackson. 2003. *Networks and Groups: Models of Strategic Formation*. Berlin: Springer Verlag.

Fernandez, Roberto M., Emilio J. Castilla, and Paul Moore. 2000. "Social Capital at Work: Networks and Employment at a Phone Center." *American Journal of Sociology* 105 (5):1288-1356.

Ferrary, Michel. 2003. "Trust and Social Capital in the Regulation of Lending Activities." *Journal of Socioeconomics* 31 (6):673-699.

Festinger, Leon, Stanley Schachter, and Kurt Back. 1948. *Social Pressures in Informal Groups*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Freeland, Robert. 2001. *The Struggle for Control of the Modern Corporation: Organizational Change at General Motors*, 1924-1970. New York: Cambridge University Press.

Geertz, Clifford. 1978. "The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing." *American Economic Review* 68 (2):28-32.

Granovetter, Mark. 1973. "The Strength of Weak Ties." *American Journal of Sociology* 78 (6):1360-1380.

— 1983. "The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited." *Sociological Theory* 1:201-233.

— 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91 (3):481-510.

— 1988. "The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View." s. 233-263 in *Industries, Firms and Jobs: Sociological and Economic Approaches*, edited by George Farkas and Paula England. New York: Plenum Press.

— 1995a. "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs." s. 128-165 in *The Economic Sociology of Immigration*, edited by Alejandro Portes. New York: Russell Sage Foundation.

— 1995b. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Chicago: University of Chicago Press.

— 2002. "A Theoretical Agenda for Economic Sociology." s. 35-59 in *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*, edited by Mauro F. Guillen, Randall Collins, Paula England, and Marshall Meyer. New York: Russell Sage Foundation.

— 2005. "Business Groups and Social Organization." In *Handbook of Economic Sociology*, 2nd ed., edited by Neil Smelser and Richard Swedberg. New York and Princeton, N.J.: Russell Sage Foundation and Princeton University Press.

Granovetter, Mark, and Richard Swedberg. 2001. *The Sociology of Economic Life*, 2nd ed. Boulder, Colo.: Westview Press.

Granovetter, Mark, and Charles Tilly. 1988. "Inequality and Labor Processes." s. 175-221 in *Handbook of Sociology*, edited by Neil Smelser. Newbury Park, Calif.: Sage Publications.

Gulati, Ranjay, and Martin Gargiulo. 1999. "Where Do Interorganizational Networks Come From?" *American Journal of Sociology* 104 (5):1439-1493.

Hamilton, Barton H., Jack Nickerson, and Hideo Owan. 2003. "Team Incentives and Worker Heterogeneity: An Empirical Analysis of the Impact of Teams on Productivity and Participation." *Journal of Political Economy* 111 (3):465-497.

Haunschild, Pamela. 1994. "How Much Is That Company Worth?: Interorganizational Relationships, Uncertainty and Acquisition Premiums." *Administrative Science Quarterly* 39 (September):391-411.

Homans, George. 1950. *The Human Group*. New York: Harcourt.

Ingram, Paul, and Peter Roberts. 2000. "Friendships Among Competitors in the Sydney Hotel Industry." *American Journal of Sociology* 106 (2):387-423.

Kaplan, David. 1999. *The Silicon Boys*. New York: William Morrow.

Klein, Benjamin, and Keith Leffler. 1981. "The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance." *Journal of Political Economy* 89 (4):615-640.

Lamoreaux, Naomi. 1985. *The Great Merger Movement in American Business*, 1895-1904. Cambridge: Cambridge University Press.

— 1994. *Insider Lending*. New York: Cambridge University Press.

Lin, Nan. 2001. *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. New York: Cambridge University Press.

MacKenzie, Donald, and Yuval Millo. 2003. "Constructing a Market, Performing a Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange." *American Journal of Sociology* 109 (1):107-145.

Maschke, Erich. 1969. "Outline of the History of German Cartels from 1873 to 1914." s. 226-258 in *Essays in European Economic History*, edited by F. Crouzet, W. H. Chaloner, and N. M. Stern. London: Edward Arnold.

Mizruchi, Mark, and Linda Stearns. 2001. "Getting Deals Done: The Use of Social Networks in Bank Decision-Making." *American Sociological Review* 66 (5):647-671.

Montgomery, James D. 1991. "Social Networks and Labor Market Outcomes: Toward an Economic Analysis." *American Economic Review* 81 (December):1408-1418.

— 1994. "Weak Ties, Employment and Inequality: An Equilibrium Analysis." *American Journal of Sociology* 99 (5):1212-1236.

Mouw, Theodore. 2003. "Social Capital and Finding a Job: Do Contacts Matter?" *American Sociological Review* 68 (6):868-898.

Okun, Arthur. 1981. *Prices and Quantities: A Macroeconomic Analysis*. Washington, D.C.: Brookings Institution.

Podolny, Joel M., and Fiona M. Scott-Morton. 1999. "Social Status, Entry and Predation: The Case of British Shipping Cartels 1879-1929." *Journal of Industrial Economics* 47 (1):41-67.

Rauch, James E., and Alessandra Casella. 2001. *Networks and Markets*. New York: Russell Sage.

Rogers, Everett. 2003. *The Diffusion of Innovations*, 5th ed. New York: Free Press.

Sabel, Charles F. 1982. *Work and Politics: The Division of Labor in Industry*. Cambridge: Cambridge University Press.

Sahlins, Marshall David. 1972. *Stone Age Economics*. Chicago: Aldine-Atherton.

Saxenian, AnnaLee. 1994. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route* 128. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Shleifer, Andrei, and Lawrence Summers. 1990. "The Noise Trader Approach to Finance." *Journal of Economic Perspectives* 4 (2):19-33.

Uzzi, Brian. 1996. "The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect." *American Sociological Review* 61 (4):674-698.

— 1999. "Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing." *American Sociological Review* 64 (August):481-505.

Uzzi, Brian, and Ryon Lancaster. 2003. "Structural Embeddedness and the Price of Legal Services in the Large Law Firm Market." Preprint: Kellogg School of Management, Northwestern University.

Waldman, Michael. 2003. "Durable Goods Theory for Real World Markets." *Journal of Economic Perspectives* 17 (1):131-154.

Wasserman, Stanley, and Katherine Faust. 1994. *Social Network Analysis: Methods and Applications*. New York: Cambridge University Press.

Watts, Duncan. 2003. *Six Degrees: The Science of a Connected Age*. New York: W. W. Norton.

Williamson, Oliver. 1975. *Markets and Hierarchies Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.

Zelizer, Viviana. 1978. "Human Values and the Market: The Case of Life Insurance and Death in 19th-Century America." *American Journal of Sociology* 84 (3):591-610.

Zuckerman, Ezra. 2003. "*On Networks and Markets* by Rauch and Casella, eds." *Journal of Economic Literature* 41 (2):545-565.

BÖLÜM 4

MAX WEBER'İN İKTİSAT SOSYOLOJİSİNDEKİ TEMEL METNİ

RICHARD SWEDBERG[1]
Çev. ÖZCAN GARAN

Birçok okuyucunun zihninde Max Weber'in adı öncelikle *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu* ile ilişkilendirilir. Bu eser sosyolojide ve aynı zamanda iktisat sosyolojisinde bir klasik olarak kabul edilir çünkü odak noktası büyük bir iktisadi olgudur: Batı'da modern kapitalizmin yükselişi ve bunun belirli dini doktrinlerden nasıl etkilendiği.

Bu nedenle Weber'in iktisat sosyolojisi alanındaki en önemli eserinin *Protestan Ahlakı* değil de başka bir eser olduğunun söylenmesi şaşırtıcı gelebilir. Bu eser, *Protestan Ahlakı*'nın aksine Weber'in sosyolog olmaya karar vermesinden *sonra* tasarlanan ve yazılan *Ekonomi ve Toplum*'dur. *Ekonomi ve Toplum*'un tamamı tartışmalı bir şekilde bir iktisat sosyolojisi çalışması olarak görülebilse de bazı bölümleri bu alana diğer bölümlerden daha açık bir şekilde girmektedir. Bu durum özellikle, iktisat sosyolojisini neyin oluşturduğuna dair teorik bir açıklama ve temel kategorilerin bir tartışması olarak tanımlanabilecek "İktisadi Eylemin Sosyolojik Kategorileri" başlıklı 2. Bölüm (Bölüm 1'de) için geçerlidir. Bölüm 2'nin yaklaşık 140 sayfa uzunluğunda olduğunu ve küçük bir kitap olarak tanımlanabileceğini de eklemek gerekir (Weber [1921-1922] 1978, s. 63-211).

"İKTİSADİ EYLEMİN SOSYOLOJİK KATEGORİLERİ": BİR GİRİŞ

Bu makalenin temel mesajı, "İktisadi Eylemin Sosyolojik Kategorileri"nin iktisat sosyolojisi için sadece Karl Marx ve Karl Polanyi'nin çalışmalarında bulunabilenlerle rekabet edebilecek sağlam bir teorik temel sağladığıdır.

[1] Keith Tribe'a sadece *Ekonomi ve Toplum*'un 1. Bölümündeki 2. Kısım hakkındaki görüşlerini değil, aynı zamanda bu bölümün yeni ve yayınlanmamış çevirisinin ilk versiyonunu da paylaştığı için minnettarım. Ayrıca Laura Ford, Soren Jagd ve Andrea Maurer'e de minnettarım. Bu makalenin biraz farklı bir versiyonu yakında çıkacak olan Wolfgang M. Schroder, ed., *Max Weber: Wirtschaft und Gesellschaft* (Berlin: Klassiker Auslegen).

Bunun tam olarak farkına varılmamış olmasının, bu bölümün okunmasının çok zahmetli olması ve akademik olarak çok fazla ilgi görmemesi de dahil olmak üzere bir dizi nedeni bulunur. Dolayısıyla, kitabımızın bu bölümünde, söz konusu metne ilişkin bir okuyucu rehberine sahip olmak yararlı olabilir ve bu makale esas olarak bu işe adanmıştır.

Ekonomi ve Toplum'daki tüm bölümler gibi 2. Bölümün de kendi tarihi ve sorunları vardır. Weber bu metni 1919-1920 yılları arasında yazmıştır (örneğin, Baier vd. 2001, s. 107). Weber aynı dönemde iktisat tarihi derslerinde de iktisat sosyolojisinden yararlanmıştır. Örneğin, modern okuyucuların *Genel İktisat Tarihi* olarak bildiği ders serisinin en başında Bölüm 2'nin yoğunlaştırılmış bir versiyonunu bulabilirsiniz.

Weber Bölüm 2'yi yazmadan önce *Ekonomi ve Toplum* için çeşitli taslaklar hazırlamıştır ve bunlardan bazıları daha sonra "İktisadi Eylemin Sosyolojik Kategorileri" için kullanılacak materyali içermektedir (örneğin, Weber [1921-1922] 1978, s. 340-384 ve 635-640). Ancak Weber'in ilk taslakları ile 2. Bölüm arasında niteliksel bir fark olduğu vurgulanmalıdır. Weber, *Ekonomi ve Toplum*'un 1. Bölümündeki 1-4. Kısımlarla sonuçlanacak son yazıma geçmeden önce, ilk olarak farklı grup türleri ve bu türlerle iktisat arasındaki ilişkinin sosyolojik analizini yapmakla ilgileniyordu. Buna karşın 2. Bölüm'de genel olarak iktisadi hayatın sosyolojik bir analizini sunmak istemiştir (2. Bölüm de dahil olmak üzere *Ekonomi ve Toplum*'un tarihi için özellikle Winkelmann 1986; Mommsen 2000; Baier vd. 2001'e bakınız).

Ekonomi ve Toplum'daki tüm bölümler gibi 2. Bölüm de kendi zorluklarını ortaya koymaktadır. Öncelikle çok uzundur ve tekrar etmek gerekirse, belki de en iyi şekilde kısa bir kitap olarak tanımlanabilir. Ayrıca çok kuru bir üslupla yazılmıştır ve anlaşılması zordur. Bölüm, Bölüm 1 ile hemen hemen aynı tarzda yazılmış yaklaşık elli sayfa ile başlar: Kavramların tanımları ve ardından açıklayıcı yorumlar ile devam eder (Weber [1921-1922] 1978, s. 63-113). Marianne Weber, 1. Bölümü tanımlama biçiminin 2. Bölüme de uyduğunu belirtir: "adeta tarihe not düşercesine, sayılar ve harflerle düzenlenmiş, cümlenin cümleyi takip ettiği bir bölüm" (Weber [1926] 1975, s. 676). Weber, iktisadi eylem kavramı, iktisadi organizasyon türleri ve hane ekonomisi-kâr elde etme karşıtlığı gibi konuları ele alıyor.

Bölüm 2'nin ikinci kısmını okumak daha da zordur. Yaklaşık yüz sayfa uzunluğundadır ve Weber'in iktisat tarihi hakkındaki ansiklopedik bilgisine dayanarak tipolojiler sunma girişimi olarak tanımlanabilir. Zahmetli ayrıntılarla tartışılan konular arasında işbölümü ve ticaret yer almaktadır. İkinci bölüm ayrıca bugün çok az okunan bir kitabın, G. F. Knapp'ın *The State*

Theory of Money (1905) kitabının uzun bir anlatımını ve siyasetin iktisat için önemine dair bir tartışma içerir (Weber [1921-1922] 1978, s. 114-206).

Bölüm 2 üzerine çok fazla çalışılmamış gibi görünmektedir. Frank Knight ve Alexander von Schelting'in 1930'larda sırasıyla Chicago Üniversitesi ve Columbia Üniversitesi'nde bu bölüm üzerine dersler verdiğini biliyoruz. Karl Polanyi de 1940'larda Columbia Üniversitesi'nde öğrencilerine Bölüm 2'yi okutmuştur. Knight'ın derslerine katılan Edward Shils (1970, s. 823, n. 21) "metni satır satır çalıştık" ve von Schelting'in derslerine katılan Daniel Bell (1990, s. 217) "tüm dönemi... çoğunlukla iktisadi ve rasyonel eylemlerin tanımları üzerinde geçirdik" şeklinde ifade etmişlerdir. Polanyi'nin ([1947] 1968, s. 135-138) 2. Bölüme ilişkin dersleri de muhtemelen aynı derecede kapsamlı olmuştur.

Shils ve Bell, Weber'in kaleme aldığı iktisat sosyolojisi bölümünden öğrendiklerini takdir etmiş gibi görünseler de başkaları farklı tepkiler vermiştir. Örneğin, Guenther Roth (1988-1989, s. 149) 2. Bölümü "boşa çaba" olarak nitelendirmiş ve "iktisatçıların ve sosyologların [küçük istisnalar dışında] bu bölümü dikkate almadıklarını" savunmuştur. Alan Sica (1992, s. 146 ve 208) bu bölümü "okunması zor tanımlar yığını" olarak betimlemiştir.

Bölüm 2 ile ilgili literatür de çok azdır. Bunu analiz etmeye yönelik öncü bir çaba Talcott Parsons'ın (1947, s. 30-55) ve A. M. Henderson'ın 1947 tarihli *Ekonomi ve Toplum*'un 1. Bölüm çevirisine yazdığı girişte bulunabilir. Parsons'ın çabası büyük ölçüde fark edilmemiştir ve 1940'lardan sonra Weber üzerine literatürde Bölüm 2'ye pek atıfta bulunulmamıştır (bazı istisnalar için bkz. Freund [1966] 1972; Bader vd. 1976; Winkelmann 1976, s. 35-43; Jones 1977; Poggi 1983, s. 13-26).

1990'larda, iktisat sosyolojisinin yeniden canlanmasının bir parçası olarak, Weber'in "İktisadi Eylemin Sosyolojik Kategorileri" de dahil olmak üzere tüm iktisat sosyolojisi külliyatını tanıtmak için çaba gösterilmiştir (Swedberg 1998a). Örneğin 2. Bölüm "Weber'in iktisat sosyolojisindeki manifestosu" olarak sunulmuştur (Swedberg 1998b). Ancak Weber'in metnine dikkat çekmeye yönelik bu girişim pek başarılı olmuşa benzemiyor, zira 1990'lardan bu yana 2. Bölüm üzerine neredeyse hiçbir yazı yazılmamıştır (bir istisna olarak Weber'in firma kavramı üzerine Jagd 2002'ye ve Weber'in mülkiyet kavramı üzerine Ford 2010'a bakılabilir). Bununla birlikte, okumakta olduğunuz bu çalışma, söz konusu bölümün iktisat sosyolojisinde son derece değerli ve büyük ölçüde kullanılmamış bir metin olduğunu tartışmak için yapılmış yeni bir girişim olarak düşünülmelidir. Aynı zamanda yazarın bu bölümle ilgili daha önceki yazılarının (Swedberg 1998a, Bölüm 2; 1998b; 2005) ötesine geçme çabasını da temsil etmektedir.

"İKTİSADİ EYLEMİN SOSYOLOJİK KATEGORİLERİ" İÇİN BİR OKUYUCU REHBERİ

Daha önce de belirttiğim gibi, Bölüm 2 hakkındaki bilgilerimizin şu anki aşamasında Weber'in metni için bir okuyucu rehberi hazırlamanın faydalı olabileceğini düşünüyorum. Okuyucunun metne girebilmesinin en kolay yolu belki de metnin anahtar kavramlarını anlamaktır. Bunu akılda tutarak, aşağıdakileri seçtim: (1) *iktisadi eylem,* (2) *hane ekonomisi ve kâr elde etme karşıtlığı,* (3) *iktisadi rasyonalite* (*biçimsel ve maddi*), (4) *sahiplenme,* (5) *piyasa,* (6) *kapitalizm türleri* (*özellikle rasyonel kapitalizm*) *ve* (7) *siyasetin iktisat için önemi.*

(1) İktisadi Eylem

Weber'in sosyoloji vizyonu - kendisinin ısrarla adlandırdığı şekliyle "yorumlayıcı sosyoloji" - *Ekonomi ve Toplum*'un 1. Bölümünün 1. Kısmında sunulmaktadır. "Temel Sosyolojik Terimler", sosyolojinin kısa ve tek cümlelik bir tanımıyla başlar, ardından bazı açıklayıcı ifadeler ve yirmi sayfalık açıklayıcı bir yorum gelir. Weber'in iktisat sosyolojisi vizyonu -ki mantıksal olarak "yorumlayıcı iktisat sosyolojisi" olarak adlandırılması gerekir- *Ekonomi ve Toplum*'un 2. Bölümünün 1. Kısmının açılış cümlesinde benzer şekilde ifade edilmiştir (önce Almanca orijinalini, ardından da İngilizce [Türkçe] standart çevirisini alıntılayacağım):

"Wirtschaftlich *orientiert*" soll ein Handeln insoweit heifien, as es seinem gemeinten Sinne nach an der Fursorge fur einen Begehr nach Nutzleistungen orientiert ist. (Weber 1976, s. 31)

Action will be said to be "economically oriented" so far as, according to its subjective meaning, it is concerned with the satisfaction of a desire for "utilities" (Nutzleistungen). (Weber [1921–1922] 1978, s. 63)[2]

---

[2] Standart çeviri (bu makalede kullanılacak olan) Parsons-Henderson tarafından yapılmış ve Roth-Wittich tarafından *Ekonomi ve Toplum*'un mevcut İngilizce baskısında muhafaza edilmiştir (bkz. Weber 1947, s. 158). *Ekonomi ve Toplum*'un yakında çıkacak çevirisinde Keith Tribe bu cümleyi şu şekilde çevirmiştir: "Bir eylem, kasıtlı olarak bir fayda arzusunu karşılamaya (Fiirsorge) yönelik olduğu ölçüde 'iktisadi yönelimli' olarak adlandırılacaktır." Okuyucu ayrıca Weber'in 2. Bölüm'deki iktisadi eylem tanımını Ekonomi ve Toplum'un daha önceki bir taslağında bulunan tanımla karşılaştırmak isteyebilir: "İktisadi eylemden ancak bir ihtiyacın tatmini, aktörün yargısına göre nispeten kıt kaynaklara ve sınırlı sayıda olası eyleme bağlıysa ve bu durum belirli tepkilere yol açıyorsa bahsedeceğiz. Böyle bir rasyonel eylem için belirleyici olan, elbette, bu kıtlığın öznel olarak varsayılması ve eylemin buna yönelik olmasıdır" (Weber [1921-1922] 1978, s. 339-340). Weber "iki tür iktisadi eylem" olduğunu da ekler: "kişinin isteklerini tatmin etmesi" ve "kıt malları kontrol ederek ve tasarrufta bulunarak kâr elde etmesi".

[Eylem, öznel anlamına göre, "fayda" (Nutzleistungen) arzusunun tatmini ile ilgili olduğu sürece "iktisadi yönelimli" olarak ifade edilecektir. (Weber [1921-1922] 1978, s. 63)]

Orijinal açıklama ve çeviri gariptir ve cümle çok fazla bir şey söylemiyor gibi görünmektedir. Ancak göstereceğim gibi bu izlenim aldatıcıdır. Cümlenin mesajını daha iyi anlamak için, Weber'in iktisadi eylem kavramının altında yatan *iktisadi süreç* görüşüne ulaşmak gerektiğini öne sürüyorum. İlk cümlenin odağındaki unsurun, "fayda arzusunun tatmini" olarak tercüme edilen konuyla ilgili bir endişe olduğunu öne sürüyorum. Weber'e göre iktisat tamamen bununla ilgilidir.

Bu pasajda farklı bir ifade kullanmak Weber'in neyle ilgilendiğini anlamayı kolaylaştırır ve ben bunu şu şekilde okumayı öneriyorum: *Fayda arzusunu tatmin etmek için araçlarla karşılık vermek.*

Bu açıklamanın iki bölümü vardır: Araçlarla karşılık vermek ve fayda arzusunu tatmin etmek. İngilizce [Türkçe] çeviride ikinci kısım ("fayda arzusunu tatmin etmek") çok net bir şekilde ortaya koyulmakta, ancak ilk kısım ("araçlarla karşılık vermek") için böyle bir netlik bulunmamaktadır. Bir dipnotta önerildiği üzere, bu durum Almanca *Fürsorge* kelimesinin tercüme edilme şekliyle ilgili olabilir.[3] Her halükârda, göstereceğim üzere, tercümeyi yeniden düzenlemek ve *Fürsorge* teriminde örtük olanı genişletmek, Weber'in iktisadi sürecin altında yatan kavramına daha iyi ulaşmamızı sağlar.

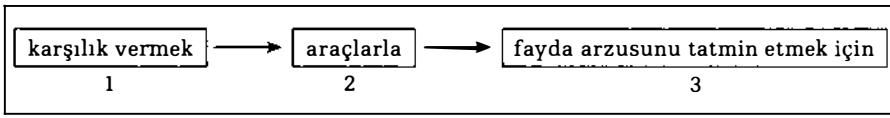
"Araçlarla karşılık vermek" çalışma ve üretim gibi faaliyetlere atıfta bulunurken, "fayda arzusunun tatmin edilmesi" tüketimle ya da bir firmanın kâr elde etmesiyle ilgilidir. Weber, "fayda" kavramının ihtiyaçların tatmini ile sınırlı kalmaması gerektiğini, aynı zamanda bir firmanın kâr elde etme durumunu da içermesi gerektiğini savunurken çok dikkatlidir. Weber'in Bölüm 1'in açılış cümlesindeki iktisat tanımı, diğer bir deyişle, modern iktisat ile aşağı yukarı aynı konuları ("üretim, dağıtım, mübadele") kapsamaktadır. Weber ([1921-1922] 1978, s. 68) iktisat sosyolojisinin iktisat teorisine dayandığını söylediği için bu büyük bir sürpriz değildir.[4]

---

[3] Weber'in Fiirsorge terimini kullanma biçiminin kabaca araçlarla karşılık verme fikrini kapsadığı görülmektedir. Örneğin, bu ve benzer terimler Bölüm 2'nin başka yerlerinde bu şekilde çevrilmiştir (örneğin, Weber [1921-1922] 1978, s. 64, 65, 85 ve 109). Weber ayrıca Fursorge ile yaklaşık olarak aynı anlamda iki terim daha kullanmaktadır: Vorsorge ve Versorgung (Weber 1976, s. 31, 32, 34, 44, 45 ve 59). Parsons'ın bu üç terim için yaptığı çeviriler arasında "iktisadi olarak karşılık verme", "araçlarla karşılık verme", "ihtiyaçların tatmini" ve "karşılık verme" yer almaktadır.

[4] Weber'in 1890'larda yazdığı bir iktisat ders kitabının taslağında iktisadi eylemin aşağıdaki tanımı yer almaktadır: "'İktisadi eylem' altında, ister 'maddi' ister 'ideal' türden olsun, tatmin edilmeleri için dışsal araçlar gerektiren ihtiyaçlar tarafından zorlanan ve geleceği sağlama amacına hizmet eden belirli bir tür dışsal ve amaca yönelik arzuyu,

Weber'in iktisadı neyin oluşturduğuna dair görüşüne bir ekleme daha yaparak, "araçlarla karşılık vermek" kavramını "karşılık vermek" ve "araçlar" olarak ikiye ayırabiliriz. Bu şekilde ilerlemenin nedeni, modern iktisatta insanların tipik olarak ücret ("araçlar") için çalışmasıdır ("karşılık vermek"). Daha sonraki bir aşamada bu araçları tüketmek ("fayda arzusunu tatmin etmek") için kullanırlar; alternatif olarak bu araçlar bir firmaya yeniden yatırım yapmak için kullanılır. Buraya kadar anlattığımız Weber'in Bölüm 1'de yer alan iktisadi eylem kavramının altında yatan iktisadi sürecin farklı kısımları hakkındaki argümanını şu şekilde özetleyebiliriz:



Tıpkı Weber'in 1. Bölüm'de "toplumsal eylem" kavramını tartışırken yaptığı gibi, biz de 2. Bölüm'de "iktisadi eylem" kavramına iki ekleme yapmak zorundayız. İktisadi eylem, ancak aktör davranışına öznel bir anlam yüklüyorsa "eylem"dir ve ancak başkalarının davranışlarına ya da bir düzene yönelikse "toplumsal"dır.

Bölüm 1'deki tanıma eşlik eden yorumda Weber ([1921-1922] 1978, s. 64) tüm iktisadi olgulara "kendine özgü bir tür öznel *anlam*" yüklendiğini söyler. Neden "kendine özgü"? Weber'in verdiği cevap, iktisadi sürecin çeşitli yönlerine ya da bizim açıklamamızla, "fayda arzusunu tatmin etmek için araçlarla karşılık verme"ye yönelik olduğudur. Weber'in bir başka yazısından örnek vermek gerekirse: Yuvarlak küçük metal parçalar ancak özel bir anlam yüklendiklerinde "para" haline gelirler (Weber [1907] 1977, s. 102-103) ve bu özel anlam, kişinin fayda arzusunu tatmin etmek ya da kâr elde etmek için kullanılabilecek "araçlar" olarak hizmet etme göreviyle ilgilidir.

İktisat teorisi de tıpkı iktisat sosyolojisi gibi öznel anlamla ilgilenmiyor mu? Evet ve "fayda" da burada devreye girmektedir.[5] Ancak bu noktada iktisat teorisi ile iktisat sosyolojisi arasındaki fark, Weber'in 1. Bölüm'de "sosyoloji" ile neyi kastettiğine dair açıklayıcı notu okuduğumuzda netleşir. Bu metinden sosyoloğun, iktisatçıdan çok daha fazla aktörün kafasının içine girmeye çalıştığı ve aktörün davranışına yüklediği anlam ("kanıt", "doğrudan

yani doğaya ve insanlara ilişkin bilinçli ve iyi planlanmış davranışı anlıyoruz" (Weber [1898] 1990, s. 29; Scaff 1989'dan çeviri, s. 32).

[5] Faydanın öznel boyutundan daha fazlası vardır. Weber'in, (bazı iktisatçılar gibi) faydanın doğrudan tatmine neden olmasından ziyade, faydanın tatmin için bir fırsat oluşturduğunu vurguladığına da dikkat ediniz. Kısacası Weber, aktör ile onun tatmini arasına bir adım daha ekler.

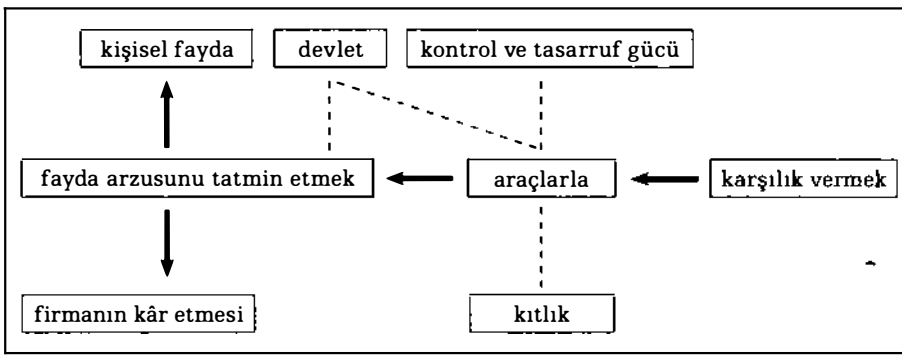
gözlemsel anlayış", "açıklayıcı anlayış" vb) hakkındaki çıkarımlarını doğrulamaya uğraştığı açıktır.

İktisadi eylem, başka aktör(ler)e ya da bir düzene yönelikse "toplumsal"dır. Weber ([1921-1922] 1978, s. 22 ve 63) iktisadi eylemin her zaman toplumsal olmak zorunda olmadığını ve belki de tarih öncesi yalnız bir bireyin ormanda yiyecek aradığını, bulduğunu ve yediğini hayal edebileceğimizi belirtmektedir. Ancak çoğu iktisadi eylem açıkça toplumsaldır. Birinden satın alırsınız; biriyle çalışırsınız; biriyle tüketirsiniz vb. Weber'in de belirttiği gibi, para bir kişi tarafından aynı zamanda başkalarının da sırası geldiğinde onu kabul edeceği sessiz varsayımıyla kabul edilir (s. 636).

Bölüm 2'deki 1. Kısım, iktisadi süreç hakkında şimdiye kadar tartışılandan daha fazla şey söylemektedir. Örneğin Weber, iktisadi eylemin barışçıl olduğunu, kıtlıkla ilgilendiğini ve "kontrol ve tasarruf gücü" (Verfugungsgewalt) içerdiğini belirtmektedir. Bizim şeklimize çevirdiğimizde, *karşılıkların verilmesi* şiddetsiz olmak zorundadır. Kıtlık varsayımı esas olarak *araçlarla* ilgilidir, yani eğer bol miktarda araç mevcut olsaydı, bunları elde etmek için karşılık vermek zorunda kalınmazdı. Ayrıca, başkalarının eline geçmemesi için kişinin kendi araçları üzerinde kontrol sahibi olması gerekir. Weber'in şu ana kadarki argümanını bir şekil yardımıyla açıklayabiliriz (bkz. Şekil 4.1).

Weber 2. Bölümün 1. Kısmını ("İktisadi Eylemin Sosyolojik Kategorileri") üç kavramdan hızlıca bahsederek bitirir. Bunlar "rasyonel iktisadi eylem", "[özerk] ekonomi" ve "iktisadi kuruluş"tur. Weber bu şekilde devam ederek, muhtemelen okuyucuya kalan bölümün çoğunun modern iktisatla ilgili olacağını ve bu kavramların söz konusu amaç için yararlı olacağını belirtmek istemektedir.

Şekil 4.1 Weber'in *Ekonomi ve Toplum*'un 2. Bölüm, 1. Kısmındaki İktisadi Eylem Kavramının Temelini Oluşturan İktisadi Süreç Görüşü



Kaynak: Weber [1921-1922] 1978, s. 63 ve 166-201. Bu şeklin temel fikri, Weber'in iktisadi eylem tanımının altında tüm iktisadi sürece ilişkin bir görüşün yattığıdır.

Fürsorge terimi etrafında şekillenen iktisat, ya insanların ihtiyaçlarını gidermek ya da kâr elde etmek için araçlarla karşılık verme çabaları olarak anlaşılabilir. Kıtlık, Weber'in iktisadi eylem tanımında tıpkı kişinin diğerlerini kendi meyvelerinden uzak tutma ihtiyacı gibi (kontrol ve tasarruf gücü) rol oynar. Son olarak siyaset, öncelikle parasal sistem ve siyasi organları sağlama ihtiyacı yoluyla iktisadi süreçle doğrudan bağlantılıdır.

(2) Hane Ekonomisi ve Kâr Elde Etme Karşıtlığı

Weber'in iktisat sosyolojisindeki en ilginç ve yeterince kullanılmayan kavramlarından biri, hane ekonomisi ve kâr elde etme kavramsal çiftinin bir parçası olan hane ekonomisi kavramıdır. Hane ekonomisi, bunun yanı sıra, insanlık tarihinde çok önemli olduğu için ilginçtir. Weber'in (1923, s. 6) 1919'dan 1920'ye kadar verdiği derslerde ifade ettiği gibi, "tüm ekonomilerin iki temel tipi", "hane ekonomisi" ve "kâr elde etmedir."[6]

Hane ekonomisi, Weber üzerine yazılmış ikincil kaynaklarda neredeyse hiç ilgi görmemesi nedeniyle yeterince kullanılmayan bir kavramdır. Bu ihmalin bir nedeni, akademi içinde olduğu kadar akademi dışında da "piyasa" konusunda kâr elde etme ile ilgili ezici bir çağdaş kaygının olmasıdır. Bir diğer neden ise Weber'in okuyucunun dikkatini hane ekonomisi ve kâr elde etme arasındaki ayrıma çekmek konusunda çok iyi bir iş çıkarmamış olmasıdır. Bunun 2. Bölüm'ün ilk kısımlarından birinde tartışılması beklenirken, 10. Kısım'a kadar ortaya çıkmadığı ve ortaya çıktığında da başka bir konuyla başlayan bir bölümde yer aldığı görülmektedir.

Weber'e göre hane ekonomisi, özellikle aile biçiminde, günümüzde de var olan bir iktisadi faaliyet türüdür. Ancak günümüzde, üretimi devralan ve aynı zamanda bir işyeri olarak evin yerini alan kâr amaçlı firma tarafından gölgede bırakılmıştır. Geçmişte, bunun aksine, hane ekonomisi iktisadi faaliyete hükmetmiştir; bu "geçmişte çoğu dönemde baskın [iktisadi] biçim olmuştur" (Weber [1921-1922] 1978, s. 90).

Weber hane ekonomisini kâr elde etme ile karşılaştırarak tanımlar. Hane ekonomisi; tüketime ve üyelerin ihtiyaçlarına yönelik olmasına rağmen, kâr elde etme; kâr elde etme fırsatlarına yöneliktir. Weber'in *Ekonomi ve Toplum*'da verdiği resmi tanımlar aşağıdaki gibidir: "İster üretim ister mübadele yoluyla olsun, bir iktisadi birimin kendi *tüketimi* amacıyla ya da *tüketim* için başka mallar tedarik etmek üzere malları sürekli olarak kullanması ve teda-

[6] Almanca Erwerben terimi Talcott Parsons tarafından "kâr elde etme" ve Keith Tribe tarafından "mübadele" olarak çevrilmiştir. Haushalt için Parsons "bütçe birimi", Tribe ise "hane ekonomisi" terimlerini kullanmaktadır. Ben ikisi arasındaki keskin zıtlıkla ilgilendiğim için "kâr elde etme" ve "hane ekonomisi" kavramlarını kullanacağım. Bununla birlikte, satın alma veya mübadelenin Weber'in terimini daha iyi karşıladığı iddia edilebilir. Bkz Weber 1947, s. 207, n. 16; 2006; Tribe yakında çıkacak.

rik etmesi "bütçe yönetimi" (Haushalt) olarak adlandırılacaktır" (s. 87). "Kâr elde etme' (Erwerben), tek bir seferde, tekrar tekrar veya sürekli olarak mallar üzerinde yeni kontrol güçleri arama fırsatlarına yönelik faaliyettir" (s. 90).

Hane ekonomisi serveti, kâr elde etme ise sermayeyi hedefler. Bu aynı zamanda hesaplama türünün de farklı olduğu anlamına gelir. Hane ekonomisinde periyodik olarak giren ve çıkan arasındaki farka bakılırken, kâr amacı güden bir işletmede bir girişimin başlangıçta tam olarak hangi varlıkların mevcut olduğunu ve sonunda hangi varlıklara ulaşıldığını belirlemek istersiniz. İlk hesaplama şekline bütçe, ikincisine ise sermaye muhasebesi denir.

Weber, hane ekonomisinin firmadan daha ilkel olmadığını, sadece tarihte daha erken ortaya çıktığını vurgulamaktadır. Her ikisi de rasyonel bir şekilde ya da geleneksel bir şekilde yönetilebilir. Antik dönemdeki *oikos* geleneksel hane ekonomisine, planlı ekonomi ise rasyonel hane ekonomisine bir örnektir. Ortaçağ ticaret şirketi (commenda) geleneksel bir yapıya sahipken, modern firma rasyonel bir kâr elde etme biçimini temsil eder (bkz. Şekil 4.2).

Hane ekonomisi ve kâr elde etme birbirinden çok farklı iki ekonomik eylem türünü oluştursa da, ikisi arasındaki fark eylemlerin kendisinden ziyade içerdiği öznel unsura bağlıdır. Weber ([1921—1922] 1978) bir noktada şöyle der: "Bütçesel 'servet' yönetimi ve kâr amacı güden girişimler, dışarıdan öylesine benzer görünebilir ki, aynı olduğu sanılabilir." Aslında bunlar analizde yalnızca ilgili iktisadi faaliyetlerin anlamlı yönelimleri açısından ayırt edilebilirler" (s. 98).

Ancak hane ekonomisi ve kâr amacı gütme, iktisadi eylemi örgütlemenin iki farklı türünü oluştursa bile, birbirlerini dışlamaları gerekmez. Tarih boyunca bu ikisinin karışımına dair pek çok örnek bulmak mümkündür. Örneğin; bir *oikos*, fazlasını pazarda satabilir. "Bir bireyin eyleminde," der Weber, "iki unsur [hane ekonomisi ve kâr elde etme] o kadar iç içe geçmiş olabilir ve geçmişte tipik olarak böyle olmuştur ki, yalnızca nihai eylemi -yani ürünün satışı veya tüketimi- eylemin anlamını yorumlamak için bir temel oluşturabilir" (s. 90). Hane ekonomisinin Weber'in en ilginç ve yeterince kullanılmayan kavramlarından biri olduğunu daha önce belirtmiştik. Benim kendi görüşüm, hane ekonomisi ve kâr elde etme kavramsal çiftinin iktisat sosyolojisinde Polanyi'nin ünlü karşılıklılık, yeniden dağıtım ve mübadele tipolojisi kadar faydalı olabileceği yönündedir. Bir kere, Weber'in kavramsal çifti araştırmacıların iktisadi hayata Polanyi'den farklı bir perspektiften bakmasını mümkün kılacaktır. Onun tipolojisi aynı zamanda daha nesneldir. Hane ekonomisi, Polanyi'nin çalışmasındaki yeniden dağıtım ve karşılıklılık çizgisinde "iyi" olanla özdeşleştirilemez. Örneğin; Weber, hane içerisinde güçlü bir paylaşım unsuru ("hane komünizmi") olmasına rağmen, hanenin

aynı zamanda ataerkilliğin tarihsel merkezi olduğunu belirtmektedir. Köleler de *oikos*un bir parçasıdır.

Şekil 4.2 Hane Ekonomisi ve Kâr Elde Etme: Tüm Ekonomilerin İki Temel Türü

	Hane Ekonomisi	Kâr Elde Etme
Yakın Amaç	tüketim	kâr için fırsat kovalamak
Uzun Vadeli Amaç	servet	sermaye
Hesaplama Şekli	bütçe	sermaye muhasebesi
Kurumsal İfade	bireysel hane ekonomisi	kâr etme girişimi (firmanın ilk ve son versiyonları)
	Antikite'de *oikos*	
	feodal ekonomi	
	sosyalist iktisadi sistem	

Kaynak: Weber [1921-1922] 1978, s. 86-100 (bkz. s. 356-384). Başlıktaki alıntı Weber 1923, s. 6'dan alınmıştır. Max Weber'e göre iktisadi eylemler iki temel kategoriye ayrılabilir: Hane ekonomisi (Haushalt) ve kâr elde etme (Erwerben).

(3) İktisadi Rasyonalite (Biçimsel ve Maddi)

Bölüm 2'deki bir diğer önemli kavram çifti Weber'in biçimsel rasyonalite ve maddi rasyonalite kavramlarıdır. Modern iktisadi hayatın farklı bir rasyonalite türü ile karakterize edildiği fikri önemli bir kavrayışı temsil eder ancak bu tespit Weber'e özgü değildir. Adam Smith ile başlayan modern iktisatta bulunabilir. Weber'in bu konudaki başarısı daha çok iktisadi alandaki rasyonelliği anlama biçimiyle ilgilidir. Bir kere, rasyonaliteyi bir varsayım olarak değil, tarihsel ve toplumsal olarak değişen bir olgu olarak kavrar. Weber ayrıca rasyonalite kavramını biçimsel ve maddi rasyonalite olarak ikiye ayırır. Bunu yaparak, verimlilik meselesini yalnızca dar anlamıyla değil, aynı zamanda daha geniş ve değer yüklü anlamıyla da ele alabilmektedir.

Weber'in iktisat sosyolojisinde biçimsel rasyonalite ve maddi rasyonalite kavramları arasında sürekli ve asla çözülemeyen bir gerilim vardır. Günümüzde iktisadi büyüme taleplerinin iktisadi adalet, iktisadi eşitlik ve benzeri taleplerle karıştırılması bunu hatırlatmaktadır. Tekrar etmek gerekirse, bu gerilimi tek bir iktisadi rasyonalite kavramıyla açıklamak zordur.

Weber biçimsel rasyonelliği, iktisadi bir eylemde "niceliksel hesaplamanın" mümkün olduğu ve fiilen gerçekleştirildiği düzey olarak tanımlar. Paranın varlığı bu hesaplamayı kolaylaştırır, paranın yokluğunda da belli bir ölçüde biçimsel rasyonaliteye ulaşmak mümkündür. Biçimsel rasyonalite şu

şekilde tanımlanmaktadır: "Belirli kişi gruplarına (ne kadar sınırlandırılmış olursa olsun) mal sağlanmasının, bu amaçların doğasından bağımsız olarak, nihai değerlerin bazı kriterleri (geçmiş, mevcut veya potansiyel) altında iktisadi yönelimli sosyal eylem tarafından şekillendirilme derecesi." (Weber [1921-1922] 1978, s. 85).

Daha anlaşılır bir dile çevrildiğinde, biçimsel iktisadi rasyonalite, insanların ihtiyaçlarının nasıl karşılanması gerektiğine dair bir anlayış tarafından biçimlendirilen iktisadi eylemle ilgilidir. Weber, her türlü değerin, olayları anlamlandırmak için bir standart olarak hizmet edebileceğini açıkça ifade etmektedir. Ayrıca, biçimsel rasyonalitenin anlaşılması nispeten kolay olsa da biçimsellik kavramının "belirsizliklerle dolu" olduğunu belirtmektedir (s. 85).

Weber, biçimsel rasyonalite tartışmasında, bu kavramın iktisadi sürecin farklı kısımlarına uygulanabileceğini öne sürmektedir. İktisadi sürecin sonucuna, iktisadi süreci besleyen zihniyete ve kullanılan araçların türüne uygulanabilir. Örneğin, iktisadi sürecin sonucunu kabul mü etmeliyiz yoksa daha fazla eşitlik yaratacak önlemler mi talep etmeliyiz? İnsanları işlerinde metodik olmaya mı teşvik etmeliyiz yoksa işyerindeki çeşitli adaletsizliklere karşı duyarlı mı olmalılar? En verimli makineyi mi kullanmalıyız yoksa işçinin iş sürecine daha eşit bir şekilde katılmasını sağlayan bir makineyi mi?

Weber, biçimsel ve maddi rasyonalite tartışmasında, aktörlerin davranışlarına yükledikleri anlam unsurunu çok güçlü bir şekilde vurgular. Bu vurgu Weber'in oluşturmak istediği iktisat sosyoloji türü için çok önemlidir: Yorumlayıcı bir iktisat sosyoloji (bu noktada Swedberg 2006'ya bakınız). Ancak Weber biçimsel rasyonalitenin sadece bir zihniyet olmadığını, var olabilmesi için belirli sosyal koşulların mevcut olması gerektiğini de açıkça ortaya koymaktadır. Bir malın fiyatını tam (biçimsel) rasyonalite ile hesaplamak, örneğin, ancak piyasa özgürlüğü varsa ve iktisadi aktörler özerkse yapılabilir. Kârın biçimsel olarak rasyonel bir şekilde hesaplanması, sonuçta ancak işçilerin üretim araçlarından yoksun bırakılması durumunda yapılabilir. Weber'in ([1921-1922] 1978) de belirttiği gibi, biçimsel rasyonaliteyi yönlendiren şey talebin kendisi değil, kaynaklarla desteklenen taleptir ("etkin talep", s. 108).

Weber biçimsel ve maddi rasyonalite kategorilerini birbirinden ayrı tutma eğiliminde olsa da bunların gerçekte çakışabileceğini de belirtmektedir. Weber, bunun ileri kapitalizmde "görece yüksek derecede" gerçekleşebileceğini ima etmekte, ancak bunun her durumda yalnızca "çok yapay bazı varsayımlar" altında gerçekleşebileceğini belirtmektedir (s. 108). Bu belki de Weber açısından modern kapitalizmin asgari yaşam standardında bir artışa

yol açtığı, ancak bu gelişmenin kendiliğinden olmadığı şeklinde tercüme edilebilir. Weber ayrıca, mevcut gelir dağılımına her zaman maddi gerekçelerle itiraz edilebileceğini belirtme konusunda da dikkatlidir. "Biçimsel rasyonalitenin kendisi, gelir dağılımı analiziyle birleştirilmediği sürece, gerçek ihtiyaçların tatmini hakkında bize hiçbir şey söylemez" (s. 108 ve 109).

(4) Sahiplenme

Sahiplenme kavramı Weber'in iktisat sosyolojisinin merkezinde yer almakla birlikte bazı kavramsal zorluklar da içermektedir. Merkezi bir öneme sahiptir çünkü Bölüm 1'e göre iktisadi süreçte önemli bir rol oynayan kontrol ve tasarruf gücü (Verfugungsgewalt) kavramıyla ilişkilidir.[7] Bazı kavramsal zorluklar içermektedir çünkü Weber bunun kontrol ve tasarruf gücüyle nasıl bağlantılı olduğunu açıklamamaktadır.

Sahiplenme, Weber'in açık ve kapalı sosyal ilişkiler tartışmasıyla bağlantılı olarak Bölüm 1, Kısım 10'da tanımlanmıştır. Sahiplenme, başkalarını fırsatlardan veya avantajlardan dışlamak anlamına gelir. Weber'e göre, eğer biri miras olarak da alınabilecek bir şeyi kendine mâl etmişse, mülkiyet söz konusudur ([1921-1922] 1978, s. 44; bkz. Ford 2010). Ayrıca, 2. Bölümün sonuna doğru, Weber'in tarih boyunca rastlanabilecek çok sayıda sahiplenme türünü sıraladığı yaklaşık yirmi beş sayfalık bir bölüm bulunmaktadır (s. 125-150). Bu kısım, 2. Bölüm'ün en zor kısımlarından biri olarak kabul edilmektedir.

Weber'in 2. Bölümün ilerleyen kısımlarında farklı sahiplenme türleri hakkında söylediklerini özetlemek kolay değildir, ancak birkaç noktaya dikkat çekilebilir. Weber, diğer hususların yanı sıra, sahiplenmeyi gerçekleştiren aktörlerin farklılık gösterebileceğine işaret etmektedir. Örneğin, bunlar bireysel işçiler ya da bireysel mülk sahipleri olabileceği gibi, işçi örgütleri ya da mülk sahipleri örgütleri de olabilir. Sahiplenmenin nesnesi de farklılık gösterebilir. Biri emeğe ve onun meyvelerine, toprağa ve diğer üretim araçlarına el koyabilir. Sahiplenme nihayetinde hane ekonomisi ya da kâr amaçlı ekonomi bağlamında gerçekleşebilir.

Weber ayrıca sahiplenme türünün ekonominin diğer bölümleri üzerindeki etkisiyle de ilgilenmektedir. Örneğin, bir şeyi sahiplenme şekli emeğin verimliliğini etkileyebilir. Birini işe almak (ücretli emek) yerine bir kişinin sahibi olunursa (kölelik) bu sıkı çalışma için bir caydırıcılık yaratacaktır.

Weber 2. Bölüm'de kontrol ve tasarruf gücünün "iktisadi eylemin sosyolojik olarak kavranışına" dahil edilmesi gerektiğinde ısrar eder (s. 67). Ayrıca,

---

[7] Parsons *Verfugungsgewalt*'ı "kontrol ve tasarruf gücü" olarak tercüme ederken, Tribe "tasarruf gücü" ifadesini kullanmaktadır (Weber, yakında, s. 5).

kontrol ve tasarruf gücünün herhangi bir şey üzerindeki yasal hakla aynı olmadığını, daha ziyade de facto [fiili] bir güç olduğunu belirtmektedir (s. 67). Yasal bir görünüm alabilir ve bunu genellikle kapitalist bir çerçevede yapar. Ancak kontrol ve tasarruf gücü yasal mülkiyetle eşdeğer değildir; bundan daha fazlasını kapsar.[8] Örneğin kapitalist bir toplumda özel mülkiyet aynı zamanda işçilerin üretim araçlarından ve bununla birlikte gelen iktidardan dışlanmasını da gerektirir. Ancak Weber bundan fazlasını söylemez ve okuyucuya özellikle sahiplenme ile kontrol ve tasarruf gücü kavramlarının birbiriyle nasıl ilişkili olduğunu anlatmaz.

Weber'in kontrol ve tasarruf gücü kavramıyla sahiplenme kavramını ilişkilendirmesinin bir yolu şu olabilir. Sahiplenme, kontrol ve tasarruf gücünü içerisinde barındıran çok geniş bir kavram gibi görünmektedir. Sahiplenme iktisadi olabileceği gibi iktisadi olmayan bir nitelik de taşıyabilir. Örneğin, tıpkı iktisadi avantaj fırsatları gibi siyasi avantaj fırsatları da sahiplenilebilir. Eğer bu argüman doğruysa, kontrol ve tasarruf gücü iktisadi fırsatların sahiplenilmesi olarak anlaşılabilir. Bir şeye sahip olduğunuzda, onun üzerinde kontrol ve tasarruf gücüne de erişmiş olursunuz.

(5) Piyasa

Weber ([1921-1922] 1978, s. 82-85) 2. Bölüm'de piyasaya oldukça kısa bir bölüm ayırmıştır. Bu metin dikkatle okunursa, Weber'in piyasa anlayışı çıkarılabilir, ancak bu *Ekonomi ve Toplum*'un erken bir versiyonunda son derece açık bir şekilde ifade edildiği için, ikinci metni kullanmak daha kolaydır (Weber [1921-1922] 1978, s. 635-640). "Bir piyasanın," diye okuyoruz burada, "çok sayıda potansiyel aktör arasında mübadele fırsatları için tek taraflı da olsa rekabetin olduğu her yerde varlığından söz edilebilir" (s. 635).

Kısacası, bir piyasayı oluşturan şey yalnızca mübadele değil, aynı zamanda başka bir sosyal eylem türüdür: Rekabet. Satıcılar kimin satabilecek durumda olacağı konusunda rekabet ettiği gibi, alıcılar da kimin satın alabileceği konusunda rekabet eder. Mübadele daha sonra en yüksek fiyatı ödemeye istekli alıcı ile en düşük fiyata satmaya istekli satıcı arasında gerçekleşir. Alıcı ve satıcılar farklı çıkarlara sahip olduklarından, anlaşma sonuçlanmadan önce ikisi arasında bir mücadele ("pazarlık") olacaktır.

Bu noktada, bir an durup Weber'in ([1921-1922] 1978, s. 81) piyasayı oluşturan iki etkileşim türünü nasıl kavramsallaştırdığını görmek isteyebilirsiniz: Rekabet ve mübadele. *Ekonomi ve Toplum*'un 1. Bölümüne göre rekabet, başkalarının da istediği bir şey üzerinde kontrolü ele geçirmenizi sağlayan, resmi olarak şiddet içermeyen her türlü sosyal eylemdir (s. 38). Rekabet

[8] Bu noktayı Laura Ford ve Soren Jagd'a borçluyum.

farklı şekillerde de düzenlenebilir. Mübadele, aynı şiddetsizlik ruhuyla, yani "malların veya diğer avantajların karşılıklı ödün olarak aktarıldığı tarafların çıkarlarının uzlaşması" olarak tanımlanır (s. 72). Muhtemelen bir mübadelenin her iki tarafı da bundan fayda sağlar; ancak bu Weber'in tartışmadığı bir konudur.

Weber piyasayı tanımlarken, en belirgin piyasa türünün belirli bir yerde bulunabilen piyasa olduğunu söyler. Bir piyasayı oluşturan etkileşimlere atıfta bulunarak şöyle der: "Yerel pazarda, panayırda (uzak mesafe pazarı) veya borsada (tüccarlar pazarı) olduğu gibi, bunların tek bir yerde fiziksel olarak bir araya gelmesi, piyasa oluşumunun yalnızca en tutarlı türünü oluşturur" (s. 635).

Weber'in piyasa tanımının, mübadele fırsatları için rekabetin piyasa dışında, toplumun genelinde de gerçekleştiğini dışlamadığını unutmayın. Örneğin, bir araba satmak için rekabet, araba satılmaya hazır hale gelmeden çok önce başlar. Önce arabanın üretimi finanse edilmelidir; araba üzerinde çalışacak işçiler işe alınmalıdır; araba pazarlanmalıdır; ve bu böyle devam eder. Bu noktaya dikkat çekmemizin nedeni, Weber'in piyasa kavramının, iktisadi süreçte piyasaya daha fazla önem atfedecek şekilde yorumlanabileceğini göstermektir. Kısacası, bir mal piyasaya çıkmadan çok önce, piyasa tarafından derinlemesine şekillendirilmiştir.

Weber'in kendisi bu noktaya değinmez ve 2. Bölüm'ün okuyucusu, modern kapitalist bir ekonomide iktisadi büyümeyi açıklayanın esas olarak verimli emek ve teknoloji olduğu izlenimiyle baş başa kalır. Bununla birlikte Weber, etkin bir fiyat belirleme mekanizması olarak piyasaya büyük önem atfetmektedir. Sosyalizm bu tür bir mekanizmadan yoksundur ve bu da bu tür bir toplumda tamamen rasyonel bir ekonomiye sahip olmayı zorlaştırır.

Weber, iktisat sosyolojisinde ne değer kavramını ne de bir fiyat teorisini ortaya koyacağını açıkça belirtir (s. 63 ve 116). Bu onun hem emek değer teorisinden hem de marjinal fayda teorisinin arz-talep versiyonundan kaçındığı anlamına gelir. Sadece güç ve çıkarların fiyatların belirlenmesinde merkezi rol oynadığını söyler. "Cari fiyatlar çıkar çatışmalarının ve uzlaşmaların ürünüdür; bu nedenle de güç kümelenmelerinden kaynaklanırlar" (s. 108). Başka bir deyişle, bir fiyatın size söyleyebileceği tek şey, belirli çıkarlara ve belirli bir güce sahip bir aktörün, başka bir çıkar ve güç kümesine sahip biriyle değiş tokuş ederek bir şey için ne kadar alabileceğidir. "Fiyatlar... sadece bu çıkar mücadelesindeki göreceli fırsatların tahmini nicelikleri olarak hesaplama araçlarıdır" (s. 108).

Weber, 2. Bölüm'deki piyasa ile ilgili kısımda, piyasanın düzenlenmesine büyük önem vermektedir. Yelpazenin bir ucunda "serbest piyasa", diğer

ucunda ise gelenek, teamül ya da çıkarların yapısı tarafından tamamen düzenlenmiş bir piyasa vardır. Bu üç tür piyasa düzenlemesi arasında en ilginç olanı, çıkarların ya da iktisadi gücün yapısından kaynaklananıdır. Weber'e göre bu, "biçimsel olarak serbest" olsa bile piyasanın "esaslı bir şekilde düzenlendiği" bir örneği temsil etmektedir (s. 83).

Weber, piyasanın tarih boyunca "statü tekellerinin" kırılmasına yardımcı olduğunu vurguladığı gibi, modern zamanlarda "kapitalist tekeller" yaratma eğilimine de dikkat çeker (s. 639). Başka bir deyişle, Weber'e göre modern kapitalizmin doğasında tekeller yaratma eğilimi vardır. Kapitalist tekellerin gücünden korkuyor gibi görünse de bunları kırmak için devlet eyleminin gerekli olduğunu savunmaz.

(6) Kapitalizm Türleri (Özellikle Rasyonel Kapitalizm)

Daha önce de belirtildiği üzere, Bölüm 2 oldukça sistematik bir şekilde kurgulanmıştır. İktisadi eylemle başlar ve iktisadi örgütlenme üzerinden makro düzeyde iktisadi hayata kadar devam eder. Weber'in ([1921-1922] 1978) farklı kapitalizm türlerine ilişkin tartışması son kategoriye girer ve esas olarak Bölüm 31'de (s. 164-166) bulunabilir. Weber'in çalışması, *Ekonomi ve Toplum*'un geri kalanı da dahil olmak üzere, çok sayıda kapitalizm türüne atıfta bulunsa da Bölüm 31 bunları üç temel türe indirgemesi açısından faydalıdır. Bunlar rasyonel kapitalizm, siyasi kapitalizm ve geleneksel ticari kapitalizm olarak adlandırılabilir.

Weber bu bölüme, kâr elde etmeye yönelik farklı yönelim türlerini tartışarak başlamaktadır. Her biri kendine özgü bir biçime sahip olan yedi tanesini sayar. Bunların çoğunun binlerce yıldır var olduğunu, ikisinin ise modern Batı'ya özgü olduğunu ekler. Bu ikisi rasyonel kapitalizmi oluşturmaktadır. Weber'in belirttiği iki biçimden ilki, serbest piyasada ticaret yapmak ve sermaye muhasebesi ilkesine göre mal üretmekten oluşur. Rasyonel kâr elde etmenin ikinci biçimi ise standartlaştırılmış mallar, menkul kıymetler ve ilgili finans biçimlerinde spekülasyonu içerir.

Siyasi kapitalizm (ya da tam olarak siyasi yönelimli kapitalizm) uzun zamandır mevcuttur ve kârın şu ya da bu şekilde piyasadan ziyade siyasi sistem tarafından mümkün kılınmasıyla karakterize edilir. Savaşların ya da siyasi partilerin finansmanı buna bir örnektir. Siyasi güçlerin doğrudan koruması altında -örneğin bir kolonide- kâr elde etmek de bir başka örnektir.

Geleneksel ticari kapitalizm dediğim şey de benzer şekilde uzun zamandır var ve Weber tarafından küçük ölçekli mal ticareti ve para birimlerinin alınıp satılması olarak tanımlanıyor. Tıpkı siyasi kapitalizm gibi, bu tür kapitalizm de hala varlığını sürdürmektedir.

Weber'in Bölüm 2'deki kapitalizm tipolojisi faydalı olmakla birlikte, bazı noktalarda eksiktir. Rasyonel kapitalizmi neyin oluşturduğuna dair daha iyi bir resim elde etmek için eklenmesi gereken iki konu sermaye muhasebesi ve kapitalist firmadır. Bu iki olgu da birbiriyle yakından ilişkilidir.

Weber'e göre sermaye muhasebesi, rasyonel kâr elde etmek için vazgeçilmezdir. Daha doğrusu, kâr elde etme fırsatından önce ve sonra kâr getiren varlıkların değerine bakarak kârı hesaplamanın bir biçimini oluşturur ya da Weber'in tanımından alıntı yapacak olursak: "Sermaye muhasebesi, kâr elde etme girişiminin başlangıcında işletmenin toplam varlıklarının (mal ve para) değerlemesi ve bunun sürecin sonunda hâlâ mevcut olan ve yeni edinilen varlıkların benzer bir değerlemesiyle karşılaştırılması yoluyla kâr fırsatlarının ve kâr elde etme faaliyetinin başarısının değerlemesi ve doğrulanmasıdır; sürekli faaliyet gösteren kâr amaçlı bir kuruluş söz konusu olduğunda, aynı şey bir hesap dönemi için yapılır" (s. 91).

Sermaye muhasebesi belirli bir hesaplama zihniyetini varsaymasına rağmen, Weber bunun sadece öznel bir şey olmadığını, sadece belirli koşullar altında mümkün olduğunu açıkça belirtmeye dikkat eder. Biçimsel olarak en rasyonel haliyle, sermaye muhasebesinin "insanın insana karşı savaşını" varsaydığını söyler (s. 93).

Weber, 2. Bölüm'deki kısımlardan birini tamamen sermaye muhasebesinin biçimsel rasyonelliğinin altında yatan koşullara ayırmıştır (s. 161-164). Son derece özlü bir dille, bunlardan sekizini sıralar. Bunlar bir araya getirildiğinde şu ikisine indirgenebilir: Hesaplanabilirliği en üst düzeye çıkaran koşullar ve düzenlemeleri en aza indiren koşullar. Hesaplanabilirlik talebi esasen rasyonel teknoloji ve özel bir tür biçimsel rasyonel para sistemi talebine dönüşür.

Weber'e göre iktisadi alanın kendisi hiçbir şekilde düzenlenmemelidir. Bir kere, genel bir "piyasa özgürlüğü" olmalıdır (s. 61). Ayrıca "tüketim, üretim ve fiyatlara ilişkin esaslı düzenlemelerin ya da sözleşme özgürlüğünü sınırlayan veya mübadele koşullarını belirleyen diğer düzenleme biçimlerinin tamamen yokluğu" da söz konusu olmalıdır (s. 162). Hiçbir şey rasyonel kapitalizmin sorunsuz çalışmasını engellememelidir.

Tekrar etmek gerekirse, sermaye muhasebesi rasyonel kapitalizmin kilit aktörü olan firma ile yakından ilişkilidir. Firmanın modern kapitalizmdeki merkezi önemi ve iktisadi hayat üzerindeki etkisinin "devrimci" olduğu göz önüne alındığında, 2. Bölüm'de hiçbir kısmın sadece bu konuya ayrılmaması şaşırtıcıdır (s. 202 ve 205). Bu nedenle Weber'in firma görüşü üzerine birkaç söz söylemek yerinde olacaktır.

Weber, tarihsel bir perspektiften bakıldığında, firmanın hane ekonomisinden ortaya çıktığını söyler. Firmanın gelişiminde önemli bir adım, Avru-

pa'da Ortaçağ'da firmanın mülkiyetinin hane ekonomisinden ayrılmasıyla atılmıştır. Aynı dönemde ve bağlantılı bir süreçte, firma kendi başına bir aktör olarak kavramsallaştırılmıştır. Modern hissedarlık firmasının ortaya çıkması için ise birkaç yüzyıl daha geçmesi gerekmiştir.

Sosyolojik açıdan firma, Weber'in iktisadi organizasyon olarak adlandırdığı şeyin özel bir türünü oluşturmaktadır. Bölüm 1'de organizasyon, aynı zamanda bir düzen olan ve bir personel tarafından desteklenen kapalı bir sosyal ilişki olarak tanımlanmaktadır (Weber [1921-1922] 1978, s. 48). Bir iktisadi örgüt öncelikle iktisadi eylemlerde bulunur ve belirli bir tür özerkliğe sahiptir (s. 74). Argümanı özetlemek gerekirse, bir firma, sermaye muhasebesine yönelik iktisadi bir organizasyondur (s. 91 ve 116). Rasyonel bir firma, piyasada yöntemli ve hesaplı bir şekilde kâr elde etme eğilimindedir (s. 91).

(7) İktisat için Siyasetin Önemi

Weber 2. Bölümü ve iktisat sosyolojisindeki temel kategorileri sunuşunu makro düzeyde bir iktisat tartışmasıyla değil, iktisadın siyasi organlarla ilişkisine dair bir tartışmayla bitirir. Metnin tam dörtte biri, siyasetin iktisadi sürecin ayrılmaz bir parçası olduğu argümanına ayrılmıştır (Weber [1921-1922] 1978, s. 166-201).

Daha önce de belirtildiği gibi Weber, rasyonel kapitalizmdeki aktörlerin, hukuk sisteminin yanı sıra idare tarafından da öngörülebilir eylemlere güvenebilmeleri gerektiğini söylemektedir. Bu bölümün sonuna doğru ise Weber, iktisadi ve siyasi organlar arasında çok daha doğrudan bir bağın olduğu bir dizi vakayı ele almaktadır. Bu vakalar Weber'in her zamanki özlü üslubuyla sıralanmıştır (s. 193-194). Bunlardan ikisi daha ayrıntılı olarak ele alınmaktadır ve muhtemelen en önemlileri de bunlardır.

Siyasi organların iktisatla doğrudan bağlantılı olduğu en önemli iki yol şunlardır: Parasal sistem ve siyasi organların finansmanı.[9] Weber 2. Bölümü yazarken, G. F. Knapp ([1905] 1924) tarafından geliştirilen devlet-para teorisinden etkilenmiştir. Knapp gibi Weber de modern devletin para yaratma ve onu düzenleme tekeline sahip olduğunu vurgular. Devlet, Weber'in paranın

[9] İktisat ve siyaset arasında doğrudan bir bağlantı olduğu durumlara ilişkin aşağıdaki örneklere, başka yorum yapılmaksızın değinilmiştir. Weber'e göre siyasi organlar, dış ticaret politikası aracılığıyla ithalat ve ihracatı etkileyebilecek konumdadır. Ayrıca kontrol ettikleri coğrafi alan içerisindeki iktisadi faaliyetleri de düzenleyebilirler. Bununla bağlantılı olarak, siyasi organlar otoriteleri ve güçleri sayesinde toplum üzerinde bir etki yaratabilir ve bu şekilde, diğer şeylerin yanı sıra, kâr elde etmeye yönelik tutumları etkileyebilirler. Siyasi organlar rekabet ettiklerinde kaynaklara ihtiyaç duyarlar ve bu da toplumda kâr ve kazanç fırsatlarına yol açar. Son olarak, Weber'e göre, siyasi organlar kaynak sağlama konusunda kendi üyelerini kayırma eğilimindedir.

biçimsel geçerliliği olarak adlandırdığı şeyi sağlar ve aynı zamanda para politikası yoluyla paranın maddi geçerliliğini etkilemeye çalışır.

Ancak Knapp'ın fikirlerine hayranlık duysa da Weber, meslektaşının parasal işlerde devletin rolünü abarttığını düşünmektedir. Weber ([1921-1922] 1978, s. 78) para teorisi söz konusu olduğunda von Mises'in çalışmalarını tercih ettiğini açıkça belirtmektedir. Örneğin Knapp, istikrarı para politikasının tek amacı olarak görürken, Weber devletin başka amaçları da olabileceğini savunmuştur. Ayrıca, devletin paranın maddi geçerliliğini etkilemek için nihai olarak çok az güce sahip olduğunu açıkça belirtmiştir. "Geçmişte olduğu gibi gelecekte de dünyayı yönetecek olan, bir ekonomi yönetiminin 'fikirlerinden' ziyade bireylerin 'çıkarları' olacaktır" (s. 184).

Weber'e göre, siyasi sistemin iktisatla doğrudan bağlantılı olduğu ikinci önemli yol, siyasi organların finansmanıdır. Weber'e göre bu tür organların iktisadi kaynak elde edebilmesinin birçok yolu vardır. Örneğin, devlet personeli tarafından yönetilen modern tipte vergilendirme vardır. Ancak vergilendirme hakkı, antik çağda sıklıkla olduğu gibi, devredilebilir. Halkın katkıları aralıklı ya da sürekli olarak güvence altına alınabilir; ayni ya da parasal olabilir; vb.

Weber, siyasi organların finansmanının genel olarak iktisat üzerindeki etkisiyle de çok ilgilenmiştir. Modern vergilendirmenin rasyonel kapitalizm türüyle iyi gittiğini, vergilerin devredilmesinin ise siyasi kapitalizme daha uygun olduğunu belirtmiştir. Ancak Weber bu ilişkilerde kaçınılmazlığın söz konusu olmadığını da vurgulamıştır. Siyasi organların finanse edilme biçiminden başka birçok faktör iktisadın başlıca biçimlerinin gelişimini etkilemiştir. Bir kere, bilim ve teknolojinin etkisi de söz konusudur. Firma gibi iktisadi organizasyonların sosyal biçimleri kendiliğinden ortaya çıkmamış, icat edilmek zorunda kalınmıştır. Son olarak, Protestan Ahlakı temasını ve ilgili çalışmaları hatırlatarak, etik ve dini değerler iktisadi gelişmenin belirli yönlerde engellenmesinde genellikle önemli bir rol oynamıştır.

SON SÖZLER

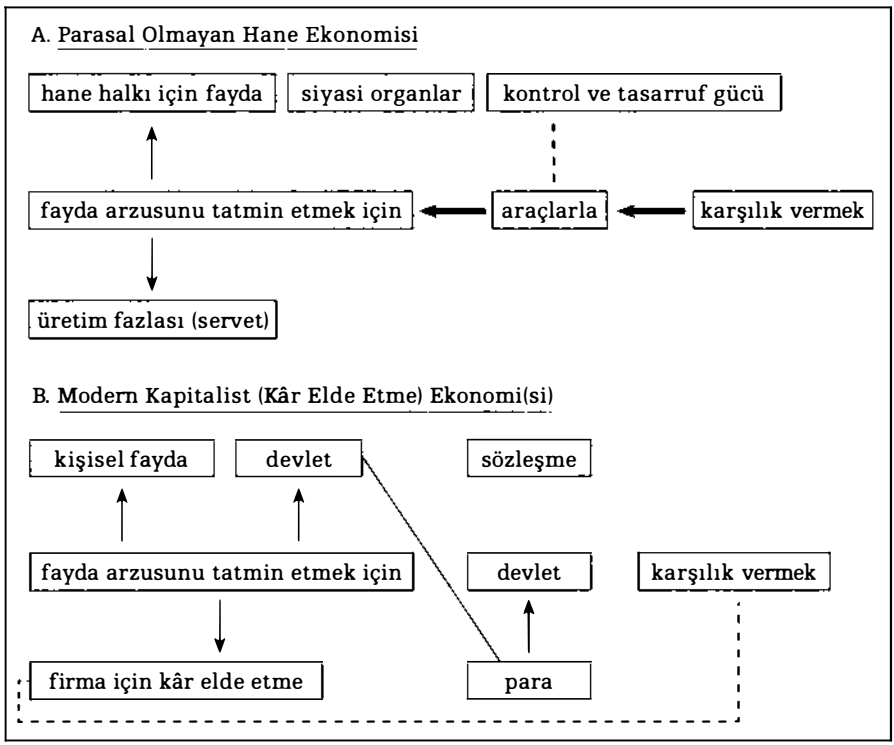
Bu makalede, 2. Bölüm'deki en önemli kavramları seçtim, bunlar hakkında yorum yaptım ve bu şekilde Weber'in metnine bir okuyucu rehberi sundum. Her ne kadar sadece birkaç kavram seçmiş olsam da bunların bazıları diğer kavramların yardımıyla oluşturulmuştur. Örneğin, Weber'in piyasa kavramı, mübadele ve rekabet kavramlarına dayanmaktadır.

Ancak sadece Bölüm 2'deki anahtar kavramları açıklamak istemedim. Aynı zamanda tüm bölümün temelini oluşturan iktisadi sürecin bütüncül anla-

yışını da yakalamak istedim. Bunu akılda tutarak, Weber'in iktisadi eylem kavramını tartışırken Şekil 4.1'de Weber'in temel iktisat modelini sundum.

Ancak açıkladığım diğer kavramları sadece önemli oldukları için değil, aynı zamanda Weber'in gördüğü temel iktisadi süreçle ilişkili oldukları için seçtim. Bunu göstermek için Weber'in temel modelinin iki versiyonunu oluşturdum; biri erken dönem hane ekonomisi, diğeri ise modern kâr amaçlı ekonomi (bkz. Şekil 4.3). Hane ekonomisinde ne para, ne piyasa ne de kontrol ve tasarruf gücüne ilişkin herhangi bir yasal düzenleme vardır. Buna karşın, kâr amaçlı ekonomide para kullanılır, her şey piyasadan geçer ve kontrol ve tasarruf gücü genellikle sözleşme şeklini alır.

Şekil 4.3 Weber'in Ekonomi ve Toplum'un 2. Bölümünde Parasal Olmayan Hane Ekonomisine ve Modern Kapitalizme Uygulanan Temel İktisadi Eylem Modeli



Şekil 4.3, Weber'in *Ekonomi ve Toplum*'un 2. Bölümünün 1. Kısmında örtük olarak yer alan iktisadi süreç kavramını yansıtmaktadır. Bu şekil de benzer çabayı göstermektedir, ancak bu kez Weber'in kavramını bir yandan hane ekonomisine diğer yandan rasyonel kâr getiren kapitalist ekonomiye uygulamaktadır. Kâr eden firmadan "karşılık vermeye" uzanan kesik çizgi, kârın sürekli olarak yeniden yatırılmasını temsil etmektedir.

Şu ana kadar 2. Bölüm için bir okuyucu kılavuzuna duyulan ihtiyaçtan bahsettim ve bu bölüme kaynaklık eden iktisadi sürecin karakterine dikkat çektim. Ancak bitirmeden önce, bu bölümün genel olarak iktisat sosyolojisi açısından taşıdığı önem hakkında da bir şeyler söylemem gerekiyor. Bana öyle geliyor ki, Weber'in çalışmalarının daha iyi anlaşılmasını hedeflemek kadar önemli olan bir başka şey de Weber'in fikirlerinin iktisat sosyolojisi alanında çalışanlar arasında yaygınlaştırılmasıdır. Her ne kadar 2. Bölüm'e tam anlamıyla nüfuz edebilmek için daha kat etmemiz gereken uzun bir yol olsa da iktisat sosyologlarının bu bölümün tüm değerini anlamalarını sağlamak da aynı derecede önemli bir görevdir. Bu makalenin ilk cümlesinde de belirttiğim gibi, "İktisadi Eylemin Sosyolojik Kategorileri", iktisat sosyolojisi için sadece Karl Marx ve Karl Polanyi'nin çalışmalarında bulunabilecek olanlarla rekabet edebilecek sağlam bir teorik temel sağlamaktadır.

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: Richard Swedberg, "Max Weber'in İktisat Sosyolojisindeki Temel Metni"

Bu makale, Weber'in iktisat sosyolojisindeki en temel ama aynı zamanda en zor metinlerinden biri olan *Ekonomi ve Toplum*'un "İktisadi Eylemin Sosyolojik Kategorileri" başlıklı 2. Bölümü için bir okuyucu rehberi içermektedir. Weber'in bu bölümü küçük bir kitap uzunluğundadır ve onun iktisat sosyolojisindeki teorik manifestosu olarak nitelendirilebilir. Çok önemli olmasına rağmen, pek az kişi tarafından yorumlanmıştır.

Max Weber'in çalışmaları üzerine ikincil literatür muazzam olmasına rağmen, daha genel olarak onun iktisat sosyolojisine adanmış sadece birkaç yazısı vardır. Mevcut literatüre ilişkin bibliyografik bir rehber, Max Weber (ed. R. Swedberg), *Essays in Economic Sociology* (1999) kitabının 287-302. sayfalarında bulunabilir. Bu çalışma aynı zamanda Weber'in iktisat sosyolojisindeki anahtar terimlerin bir sözlüğünü ve bu alandaki en önemli yazılarının bir derlemesini içermektedir. Weber'in borsa üzerine yazdığı broşürün çevirisi *Theory and Society* dergisinin 2000 Yaz sayısında bulunabilir. Weber'in ilgili çalışmaları, borsa üzerine yazdığı iki ciltlik eseri (Borsenwesen [1999-2000]) gibi toplu eserlerinde de sürekli olarak yer almaktadır.

Weber'in Ekonomi ve Toplum merkezli iktisat sosyolojisinin giriş niteliğinde, kitap uzunluğunda bir analizi Richard Swedberg, *Max Weber and the Idea of Economic Sociology* (1998) kitabında bulunabilir. Protestan Ahlakı hakkındaki muazzam literatür gerektiği gibi özetlenmemiş ve tartışılmamıştır; bu yazıların şimdiye kadarki en eksiksiz listesi Richard Hamilton, *The Social Misconstruction of Reality* (1996) kitabının 32-106. sayfalarında bulunabilir. Protestan Ahlakı'ndaki temel konulara mükemmel bir giriş Gordon

Marshall'ın yazılarında, özellikle de *In Search of the Spirit of Capitalism* (1982) adlı kitabında bulunabilir.

Bazı ilginç makaleler tek bir esere ya da Weber'in iktisat sosyolojisinin özel bir yönüne odaklanmaktadır. Bunlardan biri Randall Collins'in Weber'in *Genel İktisat Tarihi* üzerine yazdığı ve bu çalışmada (Bölüm 20) bulabileceğiniz makaledir. Weber'in Avusturya iktisadı ile ilişkisi için Robert Holton ve Bryan Turner, *Max Weber on Economy and Society* (1989) adlı esere bakınız. Weber'in Pareto ile ilişkisi Alan Sica tarafından Weber, *Irrationality and Social Order* (1992) adlı kitapta, Schumpeter, Schmoller ve Alman Tarihçi Okulu'na mensup İktisatçılar ile ilişkisi ise Wolfgang Mommsen ve Jurgen Osterhammel'in editörlüğünde *Max Weber and His Contemporaries* (1987) adlı kitapta çeşitli yazarların makalelerinde ele alınmıştır. Weber'in kapalı iktisadi ilişki kavramı Raymond Murphy, Social Closure (1988) kitabının merkezinde yer alırken, mülkiyet kavramının evrimi "Max Weber on Property: An Effort in Interpretive Understanding" (Max Weber Mülkiyet Üzerine: Yorumlayıcı Bir Anlama Çabası) başlıklı Laura Ford'un çalışmasında tartışılmaktadır (Web'de Sosyal Bilimler Araştırma Ağı'ndan erişilebilir). Soren Jagd'ın Weber'in firma kavramına ilişkin ilginç analizi *Max Weber Studies*'in 2002 Mayıs sayısında bulunabilir. *Ekonomi ve Toplum*'un nasıl yazıldığının tarihi için örneğin Wolfgang Schluchter, *Rationalism, Religion and Domination* (1989) kitabının 13. Bölümüne bakınız. Weber'in iktisat sosyolojisi de dahil olmak üzere iktisadi konulardaki çalışmalarının birkaç genel değerlendirmesinden biri için Hinnerk Bruhns'un iyi araştırılmış "Max Weber, l'economie et l'histoire," Annales 51 (1996): 1259-1287'ye bakınız. Bir iktisatçı olarak Weber için bakınız Richard Swedberg, "Max Weber as an Economist and as a Sociologist," *American Journal of Economics and Sociology* 58 (1999):561-582.

Kaynakça

Bader, Veit-Michael, et al. 1976. "Max Weber: Soziologische Grundbegriffe des Wirtschaftens." s. 193-320 in *Einfuhrung in die Gesellschaftstheorie. Gesellschaft, Wirtschaft und Staat bei Marx und Weber*. Frankfurt: Campus Verlag.

Baier, Horst, et al. 2001. "Overview of the Text of *Economy and Society* by the Editors of the *Max Weber Gesamtausgabe*." *Max Weber Studies* 1:104-114.

Bell, Daniel. 1990. "[Interview with] Daniel Bell." s. 215-232 in Richard Swedberg, *Economics and Sociology*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Ford, Laura. 2010. "Max Weber on Property: An Effort in Interpretive Understanding," available at the Social Science Research Network, http://papers.ssrn.com/sol3/papers .cfm?abstract_id=1560042.

Freund, Julien. (1966) 1972. "*The Sociology of Economics*." s. 149-175 in The Sociology of Max Weber. Harmondsworth: Penguin Books.

Jagd, Søren. 2002. "Max Weber's Last Theory of the Modern Business Enterprise." *Max Weber Studies* 2 (2):211-238.

Jones, Bryn. 1977. "Economic Action and Rational Organization in the Sociology of Weber." s. 28-65 in *Sociological Theories of the Economy*, edited by Barry Hindess. London: Macmillan.

Knapp, Georg Friedrich. (1905) 1924. *The State Theory of Money*, translated by H. M. Lucas and J. Bonar. London: Royal Economic Society by Macmillan. Although this work originally appeared in 1905, this translation is based on the fourth edition from 1923.

Mommsen, Wolfgang. 2000. "Max Weber's 'Grand Sociology': The Origins and Composition of *Wirtschaft und Gesellschaft. Soziologie.*" *History and Theory* 39:364-383.

Olivecrona, Karl. 1974. "Appropriation in the State of Nature: Locke and the Origin of Property." *Journal of the History of Ideas* 35 (2):211-230.

Parsons, Talcott. 1947. "Weber's 'Economic Sociology.'" s. 30-55 in Max Weber, *The Theory of Social and Economic Organization*, translated by A. M. Henderson and Talcott Parsons. New York: Oxford University Press.

Poggi, Gianfranco. 1983. *Calvinism and the Capitalist Spirit: Max Weber's Protestant Ethic*. Amherst: University of Massachusetts Press.

Polanyi, Karl. (1947) 1968. "Appendix." s. 120-138 in *Primitive, Archaic and Modern Economies*, edited by George Dalton. Boston: Beacon Press.

Roth, Guenther. 1988-1989. "Weber's Political Failure." *Telos* 78:133-149.

Scaff, Lawrence. 1989. *Fleeing the Iron Cage*. Berkeley: University of California Press.

Shils, Edward. 1970. "Tradition, Ecology, and Institutions in the History of Sociology." *Daedalus* 99 (Fall):760-825.

Sica, Alan. 1992. *Weber, Irrationality and Social Order*. Berkeley: University of California Press.

Swedberg, Richard. 1998a. *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

— 1998b. "Max Weber's Manifesto in Economic Sociology." *Archives Europeennes de Sociologie* 39:379-398.

— 2005. "Weber's Economic Sociology: The Centerpiece of *Economy and Society?*" s. 127-142 in *Max Weber at the Millenium: Economy and Society for the 21st Century*, edited by Charles Camic and Philip Gorski. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

— 2006. "Verstehende Wirtschaftssoziologi. Uber die Beziehung zwischen Max Webers 'Soziologische Grundbegriffen' und seiner Wirtschftssoziologie." s. 292-315 in *Max Webers Grundbegriffe*, edited by Klaus Lichtblau. Wiesbaden: VS Verlag fur Sozialwissenschaften. (For a shorter, English version, see-2006. "*Verstehende Wirtschaftssoziologie?* On the Relationship Between Max Weber's 'Basic Sociological Terms' and His Economic Sociology." *Max Weber Studies* 6 [1]:121-134).

Tribe, Keith. Forthcoming. "Translation Appendix" (to Chapters 1-4 in Part 1, *Economy and Society*).

Weber, Marianne. (1926) 1975. *Max Weber: A Biography*, translated by Harry Zohn. New York: John Wiley & Sons.

Weber, Max. (1898)1990. *Grundriss zu den Vorlesungen uber Allgemeine ('theoretische') Nationalokonomie*. Tubingen: J. C. B. Mohr.

— (1907) 1977. *Critique of Stammler*, translated by Guy Oakes. New York: Free Press.

— (1922) 1972. *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*, edited by Johannes Winkelmann, 5th ed. Tubingen: J. C. B. Mohr.

— (1921-1922) 1978. *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*, translated by Ephraim Fischoff et al., 2 vols. Berkeley: University of California Press.

— (1923) 1981. *General Economic History*, translated by Frank Knight. New Brunswick, N.J.: Transaction Books.

— 1923. *Wirtschaftsgeschichte*. Munich: Duncker & Humblot.

— 1947. *The Theory of Social and Economic Organization*, translated by A. M. Henderson and Talcott Parsons. New York: Oxford University Press.

— 1976. *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*. Tubingen : J.C.B. Mohr.

— 2006. "Conceptual Preface to *General Economic History*." *Max Weber Studies* Beiheft 1:23-38. This text is preceded by a commentary by the translator, Keith Tribe (pp. 11-23).

— Forthcoming. *Basic Sociological Categories of Economic Action*, translated by Keith Tribe.

Winkelmann, Johannes. 1976. *Wirtschaft und Gesellschaft. Erlauterungsband*. Tubingen: J. C. B. Mohr.

— 1986. *Max Webers hintergelassenes Hauptwerk. Die Wirtschaft und die gesellschaftlichen Ordnungen und Machte*. Tubingen: J. C. B. Mohr.

BÖLÜM 5
SERMAYE BİÇİMLERİ

PIERRE BOURDIEU
Çev. FİLİZ BALOĞLU

Toplumsal dünya birikmiş tarihtir ve eğer birbirinin yerine geçebilen parçacıklar olarak ele alınan failler arasındaki süreksiz bir dizi anlık mekanik dengeye indirgenmeyecekse, bu toplumsal dünyaya sermaye kavramı ve onunla birlikte birikimin ve tüm etkilerinin yeniden dahil edilmesi gerekir. Sermaye birikmiş emektir (maddileştirilmiş şekilde ya da "içselleştirilmiş", somutlaşmış biçimiyle) ve özel, yani ayrıcalıklı bir temelde failler ya da fail grupları tarafından elde edildiğinde, onların toplumsal enerjiyi maddesel halde ya da yaşayan emek biçiminde elde etmelerine olanak sağlar. Bu bir *vis insita*'dır,* nesnel ya da öznel yapılarda yazılı bir güçtür, ama aynı zamanda bir *lex insita*'dır,† toplumsal dünyanın özünde var olan düzenliliğin altında yatan ilkedir. Toplumsal oyunları en azından iktisadi oyunu, her an bir mucize olanağı sunan basit şans oyunlarından farklı kılan da budur. Kısa bir süre içinde çok para kazanma ve bu sayede kişinin sosyal statüsünü neredeyse anında değiştirme fırsatı sunan ve çarkın her yeni dönüşünde bir önceki dönüşünde kazanılanın bahse konulabildiği ve kaybedilebildiği rulet, bu hayali mükemmel rekabet ya da mükemmel fırsat eşitliği evreninin, ataletin, birikimin, kalıtımın ya da kazanılmış yeteneklerin olmadığı, her anın bir öncekinden tamamen bağımsız olduğu, her askerin sırt çantasında bir mareşal sopasının bulunduğu ve her ödülün herkes tarafından anında elde edilebildiği, böylece herkesin her an her şey olabildiği bir dünyanın oldukça doğru bir görüntüsünü verir. Nesnelleşmiş ya da somutlaşmış biçimleriyle birikmesi zaman alan ve kâr üretme ve kendini aynı ya da genişletilmiş biçimde yeniden üretme potansiyeli olarak varlığını sürdürme eğilimi içeren sermaye, şeylerin nesnelliğine kazınmış bir güçtür; bu yüzden her şey eşit derecede imkânlı ya da imkânsız değildir.[1] Ve zamanın verili bir anında sermayenin farklı türlerinin

* Lat. "içkin güç" veya "doğal kuvvet" –ed.n.

† Lat. "içkin yasa" veya "doğal yasa" –ed.n.

1 Sermaye yapılarının kendilerini kurumlarda ya da ürünü oldukları yapılara uyarlanmış eğilimlerde yeniden üretme eğiliminin gerektirdiği bu atalet, elbette, özellikle siyasi bir eylem olan uyumlu koruma, yani demobilizasyon ve depolitizasyon ile pekiştirilir. Bu

ve alt türlerinin dağılımının yapısı, toplumsal dünyanın içkin yapısını, yani bu dünyanın gerçekliğinde yazılı olan, onun işleyişini kalıcı bir şekilde yöneten ve pratiklerin başarı şansını belirleyen kısıtlamalar kümesini temsil eder.

Sermayeyi yalnızca iktisat teorisi tarafından tanınan biçimiyle değil, tüm biçimleriyle yeniden ortaya koymadıkça, toplumsal dünyanın yapısını ve işleyişini açıklamak aslında imkânsızdır. İktisat teorisi, kapitalizmin tarihsel icadı olan bir pratikler ekonomisi tanımının kendisine dayatılmasına izin vermiştir ve mübadele evrenini, nesnel ve öznel olarak kârın maksimizasyonuna, yani (iktisadi olarak) *kendi çıkarını gözeten* ticari mübadeleye indirgeyerek, diğer mübadele biçimlerini dolaylı olarak iktisadi olmayan ve dolayısıyla *çıkar gözetmeyen* olarak tanımlar. Özellikle, en maddi sermaye türlerinin -sınırlı anlamda iktisadi olanların- kendilerini kültürel sermaye ya da sosyal sermayenin maddi olmayan biçiminde ya da tam tersi biçimde sunabildiği *dönüşümü* sağlayan mübadele biçimlerini *çıkar gözetmez* olarak tanımlar. İktisat teorisinde verildiği kısıtlı anlamıyla çıkar, karşıtı olan çıkarsızlık üretilmeden üretilemez. Açık amacı parasal kârı maksimize etmek olan sınıf pratiği, kültürel ya da sanatsal pratiklerin ve ürünlerinin amaçsız nihailiği üretilmeden bu şekilde tanımlanamaz; çift taraflı kayıt muhasebesiyle burjuva insanının dünyası, sanatçının ve entelektüelin saf, mükemmel evreni ve sanat-sanat içindir ve saf teorinin karşılıksız faaliyetleri üretilmeden icat edilemez. Başka bir deyişle, analiz ettiğini iddia ettiği düzenin temellerini -özel mülkiyet, kâr, ücretli emek, vb- verili olarak kabul ettiği ölçüde, iktisadi üretim alanının bir bilimi bile olmayan bir ticari ilişkiler biliminin oluşturulması, ticari mübadeleyi tüm biçimleriyle mübadelenin özel bir durumu olarak ele alacak genel bir pratikler ekonomisi biliminin oluşturulmasını engellemiştir.

Bu şekilde "bencil hesapçılığın soğuk sularından" (ve bilimden) kurtarılan pratiklerin ve varlıkların, egemen sınıfın zımni tekelinde olması dikkat çekicidir -sanki ekonomizm her şeyi ekonomiye indirgeyebilmiş gibi, bu disiplinin dayandığı indirgeme, korunması gereken her şeyi kutsal olmayan indirgemeden korur. Eğer iktisat sadece dar anlamda iktisadi çıkarı ilke edinen pratiklerle ve sadece doğrudan ve hemen paraya çevrilebilen (bu da onları ölçülebilir kılar) mallarla ilgilenirse, o zaman burjuvanın üretim ve mübadele evreni bir istisna haline gelir ve kendisini bir çıkarsızlık alanı olarak görebilir ve sunabilir. Herkesin bildiği gibi, paha biçilemez şeylerin de bir fiyatı vardır ve belirli pratikleri ve belirli nesneleri paraya dönüştür-

sonuncusu, tahakküm altındaki failleri, yalnızca eğilimlerinin orkestrasyonuyla birleşmiş ve sürekli olarak ayrı, bireysel eylemler (tüketici veya seçim tercihleri gibi) gerçekleştiren bir toplam olarak işlev görmeye mahkûm edilmiş pratik bir grup durumunda tutma eğilimindedir.

menin aşırı zorluğu, yalnızca bu dönüşümün onları üreten niyette reddedilmesinden kaynaklanır, bu da ekonominin inkârından (Verneinung) başka bir şey değildir. Nesnel olarak iktisadi olmalarına rağmen toplumsal olarak bu şekilde tanınmayan ve tanınamayan ve ancak bütün bir gizleme ya da daha doğrusu *ört bas etme* çabası pahasına gerçekleştirilebilen pratiklerin bütününü yeniden kendine mal etme kapasitesine sahip bir genel pratikler ekonomisi bilimi, sermaye ve kârı bütün biçimleriyle kavramaya ve farklı sermaye (ya da aynı anlama gelen güç) türlerinin birbirlerine dönüşmesini sağlayan yasaları saptamaya çalışmalıdır.[2]

İşlev gördüğü alana bağlı olarak ve söz konusu alandaki etkinliğinin ön koşulu olan az ya da çok pahalı dönüşümlerin karşılığında, sermaye kendini üç temel görünüşte sunabilir: Hemen ve doğrudan paraya dönüştürülebilen ve mülkiyet hakları biçiminde kurumsallaştırılabilir *iktisadi sermaye*; belirli koşullarda iktisadi sermayeye dönüştürülebilen ve eğitim nitelikleri biçiminde kurumsallaştırılabilir *kültürel sermaye*; ve toplumsal yükümlülüklerden (bağlantılardan) oluşan, belirli koşullarda iktisadi sermayeye dönüştürülebilen ve bir soyluluk unvanı biçiminde kurumsallaştırılabilir *sosyal sermaye*.[3]

KÜLTÜREL SERMAYE

Kültürel sermaye üç biçimde var olabilir: *somutlaşmış* halde, yani zihnin ve bedenin uzun süreli eğilimleri biçiminde; *nesnelleşmiş halde*, yani kültürel mallar biçiminde (resimler, kitaplar, sözlükler, aletler, makineler vb),

---

2 Bu, farklı sermaye türlerine sahip egemen sınıfın farklı fraksiyonlarının üyeleri arasındaki tüm mübadeleler için geçerlidir. Bunlar uzmanlık, tedavi veya hediye alışverişi biçimlerini alan ve bulunabilecek en süslü isimlerle (ikramiye, harcırah vb) kendilerini onurlandıran diğer hizmetlerin satışından, yalnızca sözleşmeyi yapan taraflarca böyle algılanmadığı veya tanımlanmadığı sürece gerçekleşebilecek bir işlemin en önemli örneği olan evlilik alışverişlerine kadar uzanır. İktisat teorisinin, disiplini oluşturan sınırların ötesindeki görünür uzantılarının, birkaç saygısız saldırı dışında, kutsalın sığınağını olduğu gibi bırakmış olması dikkat çekicidir. Örneğin, çoğu zaman göz ardı edilen sermaye türlerini açıkça hesaba katan ilk kişilerden biri olan Gary S. Becker, parasal olmayan yatırımları (diğer şeylerin yanı sıra duygusal olanların) ve eğitimin ertelenmiş, dolaylı bir şekilde sağladığı maddi ve sembolik kazançları örneğin, okul tarafından üretilen veya pekiştirilen eğilimlerin (bedensel veya sözel davranışlar, zevkler, vb.) veya diğer öğrencilerle kurulan ilişkilerin evlilik piyasasında sağlayabileceği katma değeri unutarak, parasal maliyetler ve kazançlar dışında hiçbir şeyi asla dikkate almaz (Becker 1964a).

3 *Sembolik sermaye*, yani herhangi bir formda sermaye, temsil edildiği, yani bilgi ilişkisi içinde veya daha kesin bir ifadeyle yanlış tanıma ve tanıma yoluyla sembolik olarak kavrandığı ölçüde, toplumsal olarak oluşturulmuş bilişsel bir kapasite olarak habitusun müdahalesini gerektirir.

kuramların ya da bu kuramların eleştirilerinin, sorunsallarının vesaire izi ya da gerçekleşmesi biçiminde ve [son olarak] *kurumsallaşmış halde,* eğitim nitelikleri örneğinde göreceğimiz üzere, garanti altına aldığı varsayılan kültürel sermayeye tamamen orijinal özellikler kazandırdığı için ayrı tutulması gereken bir nesnelleştirme biçimi olarak.

Aksiyomlaştırma çabasının argümanıma verebileceği biraz sert hava okuyucuyu yanıltmamalı.[4] Kültürel sermaye kavramı, araştırma sürecinde ilk olarak, farklı sosyal sınıflardan gelen çocukların eşitsiz eğitim başarılarını akademik başarı ile yani farklı sınıflardan ve sınıf fraksiyonlarından gelen çocukların akademik piyasada elde edebilecekleri belirli kazançları, kültürel sermayenin sınıflar ve sınıf fraksiyonları arasındaki dağılımıyla ilişkilendirerek açıklamayı mümkün kılan kuramsal bir hipotez olarak kendisini bana sundu. Bu başlangıç noktası, hem akademik başarı ya da başarısızlığı doğal yeteneklerin bir sonucu olarak gören ortak bakış açısının hem de insan sermayesi kuramlarının doğasında var olan varsayımlardan bir kopuşu ima eder. İktisatçılar, eğitim yatırımlarından elde edilen kâr oranları ile iktisadi yatırımlar (ve bunların gelişimi) arasındaki ilişki sorusunu açıkça gündeme getirdikleri için övgüyü hak ediyor gibi görünebilir. Ancak eğitim yatırımlarından elde edilen getiriyi ölçerken sadece *parasal* yatırımları ve kârları ya da okul masrafları ve çalışmaya ayrılan zamanın nakit karşılığı gibi doğrudan paraya çevrilebilir olanları dikkate alırlar: Farklı aktörlerin veya farklı sosyal sınıfların iktisadi yatırıma ve kültürel yatırıma tahsis ettikleri kaynakların farklı paylarını açıklayamamaktadırlar çünkü varlıklarının hacminin ve bileşiminin bir fonksiyonu olarak çeşitli piyasaların bu aktörlere veya sınıflara sunduğu farklı kâr şanslarının yapısını sistematik olarak hesaba katmazlar (özellikle Becker 1964b'ye bakınız). Ayrıca, skolastik yatırım stratejilerini tüm eğitim stratejileri ve yeniden üretim stratejileri sistemiyle ilişkilendirmeyi ihmal ettikleri için, kaçınılmaz olarak, zorunlu bir paradoksla, en gizli ve toplumsal olarak en belirleyici eğitim yatırımını, yani kültürel sermayenin ev içi aktarımını gözden kaçırmaktadırlar. Akademik yetenek ve akademik yatırım arasındaki ilişki üzerine yaptıkları çalışmalar, yetenek ya da becerinin kendisinin zaman ve kültürel sermaye yatırımının bir ürünü olduğunun farkında olmadıklarını gösterir (Becker 1964a, s. 63-66). Şaşırtıcı olmayan bir şekilde, skolastik yatırımın kârını değerlendirmeye çalışırken, yalnızca eğitim harcamalarının bir bütün olarak toplum için kârlılığını, "toplumsal getiri oranı" veya "eğitimin ulusal verimlilik üzerindeki etkileriyle ölçülen sosyal kazanç"

[4] Benim burada yaptığım gibi, araştırmada kullanmak yerine kavramların kendilerinden bahsederken, insan her zaman hem şematik hem de biçimsel, yani kelimenin en olağan ve genellikle en çok onaylanan anlamıyla kuramsal olma riskini taşır.

olarak dikkate alabilirler (Becker 1964b, s. 121, 155). Eğitimin işlevlerinin bu tipik işlevselci tanımı, eğitim sisteminin kültürel sermayenin kalıtsal aktarımını onaylayarak toplumsal yapının yeniden üretimine yaptığı katkıyı yok sayar. En başından itibaren, insan sermayesi tanımı, hümanist çağrışımlarına rağmen, ekonomizmin ötesine geçememekte ve bunun yanı sıra, eğitim faaliyetinden elde edilen akademik getirinin daha önce aile tarafından yatırım yapılan kültürel sermayeye bağlı olduğu gerçeğini görmezden gelir. Dahası, eğitim niteliklerinin iktisadi ve sosyal getirisi, yine miras alınan ve onu desteklemek için kullanılabilecek sosyal sermayeye bağlıdır.

Somutlaşmış Durum

Kültürel sermayenin özelliklerinin çoğu, temel haliyle bedenle bağlantılı olduğu ve bedenlenmeyi gerektirdiği gerçeğinden çıkarılabilir. Somutlaşmış haldeki yani kültür, yetiştirme, *Bildung* olarak adlandırılan kültürel sermaye birikimi, bir telkin ve özümseme emeğini ima ettiği ölçüde, yatırımcı tarafından kişisel olarak yatırılması gereken zamana mal olan bir bedenlenme, dahil olma sürecini varsayar. Kaslı bir fiziğe sahip olma ya da bronzlaşma gibi, bu da ikinci elden yapılamaz (böylece yetki devrinin tüm etkileri ortadan kaldırılır).

Edinim işi kişinin kendi üzerinde yapılan bir çalışmasıdır, (kendini geliştirme) kişisel bir maliyeti varsayan bir çabadır, (Fransızcada söylediğimiz gibi *-on paie de sa personne- kişisel olarak fedakarlık yapmak* her şeyden önce zaman yatırımı, ama aynı zamanda toplumsal olarak oluşturulmuş libido formu, *libido sciendi** ile bunun gerektirebileceği tüm mahrumiyet, feragat ve fedakârlıklarla bir yatırımı gerektirebilir. Bu nedenle kültürel sermayenin en az hatalı ölçümleri, edinim süresini standart olarak alanlardır -elbette bu, eğitim süresine indirgenmediği ve erken aile eğitimine, pozitif bir değer (zaman kazancı, bir başlangıç avantajı) ya da negatif bir değer (boşa harcanan zaman ve bunun etkilerini düzeltmek için daha fazla zaman harcanması gerektiği için çifte kayıp) vererek akademik piyasanın taleplerinden uzaklığına göre hesap yapıldığı sürece geçerlidir.[5]

Bu somutlaşmış sermaye, kişinin bütünsel bir parçasına, bir habitusa dönüşen dışsal zenginlik, (paranın, mülkiyet haklarının ve hatta soyluluk ünvanlarının aksine) hediye veya vasiyet, satın alma veya takas yoluyla anında aktarılamaz. Bu durum, kültürel sermayenin kullanımı veya sömürülmesinin, özel işverenler ya da diğer uçta, belirli bir kültürel yetkinliğe sahip

---

* Lat. "bilme tutkusu" veya "bilme arzusu" –çn.

5 Bu önerme, eğitimsel kararların değerinin tanınması anlamına gelmez; sadece belirli bir kültürel sermaye ile eğitim piyasasının yasaları arasında gerçekte var olan ilişkiyi kaydeder. Eğitim piyasasında negatif bir değer verilen eğilimler, – elbette, en azından sınıf içi ilişkilerde- diğer piyasalarda çok yüksek bir değer alabilir.

yöneticileri istihdam eden girişimciler (yeni devlet işverenlerini söylemeye gerek yok) olmak üzere, iktisadi veya politik sermaye sahipleri için özel sorunlar oluşturduğunu gösterir. Kişiyle bu kadar yakından bağlantılı olan bu sermaye, kişiyi satın almadan ve böylece bağımlılığın gizlenmesini varsayan meşrulaştırma etkisini kaybetmeden nasıl satın alınabilir ? Bu sermaye, bazı girişimlerin talep ettiği gibi, istenmeyen her türlü sonuca neden olabilecek sermaye sahiplerini yoğunlaştırmadan nasıl yoğunlaştırılabilir?

Kültürel sermaye, döneme, topluma ve sosyal sınıfa bağlı olarak, herhangi bir bilinçli telkin olmaksızın, dolayısıyla oldukça bilinçsiz bir şekilde, değişen derecelerde edinilebilir. Bu sermaye daima en erken edinim koşullarının izlerini taşır ve bu izler (bir sınıf veya bölgeye özgü telaffuz gibi) az ya da çok görünür şekilde sermayenin kendine özgü değerini belirlemeye yardımcı olur. Bireysel failin edinme kapasitesinin ötesinde biriktirilemez; taşıyıcısıyla (onun biyolojik kapasitesi, hafızası vb ile) birlikte azalır ve yok olur. Bu nedenle, biyolojik tekilliği içinde kişiye çeşitli şekillerde bağlı olduğu ve her zaman büyük ölçüde gizli, hatta görünmez olan kalıtsal bir aktarıma tabi olduğu için, Yunan hukukçularının miras yoluyla elde edilen mallar (*ta patroa*) ile kazanılmış (*epikteta*), yani bireyin mirasına eklediği mallar arasında yaptıkları eski, köklü ayrıma meydan okur. Böylece doğuştan gelen mülkiyetin saygınlığı ile kazanımın erdemlerini birleştirmeyi başarır. Bu sermayenin aktarımı ve edinimi için gerekli toplumsal koşullar, iktisadi sermayeye göre daha gizli olduğundan, sembolik sermaye olarak işlev görmeye yatkındır; yani sermaye olarak tanınmaz, meşru bir yetkinlik olarak kabul edilir ve örneğin evlilik piyasasında ve iktisadi sermayenin tam olarak tanınmadığı tüm piyasalarda ister kültür alanında büyük sanat koleksiyonları veya büyük kültür vakıflarıyla ya da sosyal yardım alanında ister cömertlik ve hediye ekonomisiyle ilgili olararak tanınma (veya tanınmama) etkisi uygulayan bir otorite olarak görülme eğilimindedir. Dahası, ayrımın özellikle sembolik mantığı, büyük kültürel sermayeye sahip olanlar için maddi ve sembolik kazançları da güvence altına alır: Verili herhangi bir kültürel yeterlilik (örneğin okuma yazma bilmeyenlerin dünyasında okuyabilmek) kültürel sermayenin dağılımındaki konumundan bir kıtlık değeri türetir ve sahibine ayrım kazançları sağlar. Başka bir deyişle, sınıflara bölünmüş toplumlarda kıt kültürel sermayenin sağladığı kâr payı, son tahlilde, tüm faillerin çocuklarının eğitimini, verili bir anda en az değer verilen emek gücünün yeniden üretimi için gerekli olan asgari düzeyin ötesine uzatacak iktisadi ve kültürel araçlara sahip olmaması gerçeğine dayanır.[6]

[6] Kültürel mirası edinme araçlarına erişimin son derece eşit dağıldığı görece farklılaşmamış bir toplumda, somutlaşmış kültür, kültürel sermaye olarak, yani özel avantajlar elde etme aracı olarak işlev görmez.

Dolayısıyla, belirli bir failin nesnelleşmiş durumda elinde bulunan birikmiş emeğin ürününü elde etme araçları anlamında sermaye, gerçek etkinliği açısından, birikmiş ve nesnel olarak mevcut kaynakları elde etme araçlarının dağıtım biçimine bağlıdır; ve bir fail ile nesnel olarak mevcut kaynaklar ve dolayısıyla bunların ürettiği kârlar arasındaki elde etme ilişkisi, kendisi ile aynı mallar için rekabet eden diğer sermaye sahipleri arasındaki (nesnel ve/veya öznel) rekabet ilişkisi tarafından dolayımlanır ve bu ilişkide kıtlık -ve bunun aracılığıyla toplumsal değer- üretilir. Alanın yapısı, yani sermayenin eşitsiz dağılımı, sermayenin özgül etkilerinin, yani kârlara el konulmasının ve alanın işleyiş yasalarını sermaye ve onun yeniden üretimi için en elverişli şekilde dayatma gücünün kaynağıdır.

Ancak kültürel sermayenin sembolik etkinliğinin en güçlü ilkesi hiç şüphesiz onun aktarım mantığında yatar. Bir yandan, nesnelleşmiş kültürel sermayenin elde edilme süreci ve bunun gerçekleşmesi için gereken zaman, esas olarak -(diğer şeylerin yanı sıra) genelleştirilmiş Arrow etkisi ve her türlü örtük aktarım yoluyla- tüm ailede somutlaşmış kültürel sermayeye bağlıdır.[7] Diğer yandan, her türlü faydalı kültürel sermayenin hızlı ve kolay bir şekilde biriktirilmesinin ön koşulu olan kültürel sermayenin ilk birikimi, yalnızca güçlü kültürel sermayeye sahip ailelerin çocukları için gecikme ve zaman kaybı olmaksızın en başta başlar; bu durumda birikim süresi sosyalleşme döneminin tamamını kapsar. Buradan, şüphesiz kültürel sermayenin aktarımının, sermayenin kalıtsal aktarımının en iyi gizli biçimi olduğu ve bu nedenle, doğrudan, görünür aktarım biçimleri daha güçlü bir şekilde sansürlenme ve kontrol edilme eğiliminde olduğundan, yeniden üretim stratejileri sisteminde orantılı olarak daha büyük bir ağırlık kazandığı sonucu çıkar.

İktisadi ve kültürel sermaye arasındaki bağlantının, edinim için gereken zamanın aracılığı ile kurulduğu hemen görülebilir. Ailenin sahip olduğu kültürel sermayedeki farklılıklar, önce aktarım ve biriktirme işinin başladığı yaştaki farklılıkları - sınırlayıcı durum, biyolojik olarak mevcut olan zamanın tam olarak kullanılması ve maksimum boş zamanın maksimum kültürel

[7] Benim genelleştirilmiş Arrow etkisi olarak adlandırdığım şey, yani tüm kültürel ürünlerin -tablolar, anıtlar, makineler ve insan tarafından şekillendirilmiş her türlü nesne, özellikle de çocukluk ortamına ait olanların- sadece varlıkları ile eğitici bir etki yaratmaları gerçeği hiç şüphesiz "okullaşma patlamasının" arkasındaki yapısal faktörlerden biridir. Bu, nesnelleşmiş durumda biriktirilen kültürel sermaye miktarındaki bir artışın, çevre tarafından otomatik olarak uyguladığı eğitici etkiyi artırması anlamına gelir. Buna bir de somutlaşmış kültürel sermayenin sürekli arttığı gerçeği eklenirse, her nesilde eğitim sisteminin daha fazlasını kabul edebileceği görülebilir. Gerçekte aynı eğitim yatırımının giderek daha üretken hale gelmesi, nitelik enflasyonunun yapısal faktörlerinden biridir (sermaye dönüşümünün etkileriyle bağlantılı döngüsel faktörlerle birlikte).

sermaye işe koşulmasıdır - ve daha sonra, bu şekilde tanımlanan, uzun süreli bir edinim sürecinin özellikle kültürel talepleri karşılama kapasitesindeki farklılıkları ifade eder. Dahası ve bununla bağlantılı olarak, belirli bir bireyin edinim sürecini uzatabileceği sürenin uzunluğu, ailesinin ona boş zamanı, yani ilk birikimin ön koşulu olan iktisadi gereklilikten arınmış zamanı (telafi edilmesi gereken bir handikap olarak değerlendirilebilecek zaman) sağlayabileceği sürenin uzunluğuna bağlıdır.

Nesnelleşmiş Durum

Nesnelleşmiş haliyle kültürel sermaye, yalnızca somutlaşmış haliyle kültürel sermaye ile ilişki içinde tanımlanan bir dizi özelliğe sahiptir. Yazılar, tablolar, anıtlar, enstrümanlar vb gibi maddi nesnelerde ve ortamlarda nesnelleştirilen kültürel sermaye, kendi maddiliğiyle aktarılabilir. Örneğin bir tablo koleksiyonu, iktisadi sermaye olarak da (sermaye aktarımı daha gizli olduğu için daha kolay değilse de) aktarılabilir. Ancak aktarılabilir olan yasal mülkiyettir ve özel bir şekilde elde etmenin önkoşulunu oluşturan şey, yani bir tabloyu "tüketme" ya da bir makineyi kullanma araçlarına sahip olmak değildir (ya da zorunlu değildir); bunlar somutlaşmış sermayeden başka bir şey olmadığından aynı aktarım yasalarına tabidir.[8]

Dolayısıyla kültürel mallar hem maddi olarak -ki bu iktisadi sermayeyi gerektirir- hem de sembolik olarak -ki bu da kültürel sermayeyi öngörür- elde edilebilir. Buradan, üretim araçlarının sahibinin ya belirli bir elde etmenin ön koşulu olan somutlaşmış sermayeyi ya da bu sermaye sahiplerinin hizmetlerini elde etmenin bir yolunu bulması gerektiği sonucu çıkar. Makinelere sahip olmak için yalnızca iktisadi sermayeye ihtiyacı vardır; bunları sahiplenmek ve özel amaçlarına uygun olarak kullanmak için, (bilimsel ya da teknik türden içerilmiş kültürel sermaye tarafından tanımlanan) ya bizzat ya da vekâleten somutlaşmış kültürel sermayeye erişimi olmalıdır. Kadroların (yöneticiler ve mühendisler) muğlak statüsünün temelinde hiç şüphesiz bu yatmaktadır. Eğer kullandıkları üretim araçlarının (tam anlamıyla iktisadi anlamda) sahibi olmadıkları ve kendi kültürel sermayelerinden yalnızca

---

[8] Yaşayan bir sosyal kurum olarak kültürel nesne, aynı anda toplumsal olarak kurumsallaşmış maddi bir nesne ve hitap ettiği belirli bir habitus sınıfıdır. Maddi nesne - örneğin maddiliği içinde bir sanat eseri - uzam (örneğin bir Dogon heykeli) veya zaman (örneğin bir Simone Martini tablosu) ile amaçlandığı habitustan ayrılabilir. Bu sanat tarihinin en temel önyargılarından birine yol açar. Eserin üretme eğiliminde olduğu etkiyi (işleviyle karıştırılmamalıdır) -örneğin, uyandırma eğiliminde olduğu inanç biçimini - ve bu etkinin, kullanılan araçların (teknik, renkler, vb) ve dolayısıyla biçimin kendisinin bilinçli veya bilinçsiz seçiminin gerçek temelini anlamak, ancak en azından "üzerinde işlediği" habitus sorusunu gündeme getirirse mümkündür.

bu sermayenin mümkün kıldığı hizmet ve ürünleri satarak kâr elde ettikleri vurgulanırsa, o zaman hâkim gruplar arasında sınıflandırılacaklardır; eğer kârlarını belirli bir sermaye biçiminin kullanımından elde ettikleri vurgulanırsa, o zaman hâkim gruplar arasında sınıflandırılacaklardır. Her şey, üretim araçlarına dahil edilen kültürel sermaye arttıkça, (ve bununla birlikte bu sermayeye el koyma araçlarını edinmek için gereken somutlaşma süresi) kültürel sermaye sahiplerinin kolektif gücünün de artma eğiliminde olacağını göstermektedir; eğer egemen sermaye türünün (iktisadi sermaye) sahipleri kültürel sermaye sahiplerini birbirleriyle rekabete sokamazlarsa. (Dahası, seçildikleri ve eğitildikleri koşullar, özellikle de skolastik ve işe alım yarışmalarının mantığı rekabete meyillidir).

Nesnelleşmiş haliyle kültürel sermaye, tarihsel eylemin ürünü olmasına rağmen, bireysel iradeleri aşan kendi yasalarına sahip olan ve dil örneğinin çok iyi gösterdiği gibi, bu nedenle her bir failin, hatta failler toplamının kendine mal edebileceği şeye (yani her bir failde ve hatta failler toplamında somutlaşan kültürel sermayeye) indirgenemeyen özerk, tutarlı bir evrenin tüm görünümleriyle kendini gösterir. Ancak unutulmamalıdır ki, sembolik ve maddi olarak aktif, etkin bir sermaye olarak ancak failler tarafından sahiplenildiği ve kültürel üretim alanlarında (sanatsal alan, bilimsel alan vb) ve bunların ötesinde toplumsal sınıflar alanında süregiden mücadelelerde - faillerin bu nesnelleşmiş sermayeye hâkimiyetleri ve dolayısıyla somutlaşmış sermayeleri ölçüsünde güç kullandıkları ve kâr elde ettikleri mücadelelerde- bir silah ve paye olarak uygulandığı ve yatırım yapıldığı sürece var olur.[9]

Kurumsallaşmış Durum

Kültürel sermayenin akademik nitelikler biçiminde nesnelleşmesi, somutlaşması nedeniyle taşıyıcısıyla aynı biyolojik sınırlara sahip olmasından kaynaklanan bazı özelliklerini devre dışı bırakmanın bir yoludur. Bu nesnelleşme, her an sorgulanabilecek olan kendi kendine öğrenme (otodidakt) sermayesi, hatta yüksek cemiyet mübadeleleri piyasasında sadece değeri dalgalanan, belirsiz kârlar getirebilecek olan saray mensubunun kültürel sermayesi ile yasal olarak garanti altına alınmış nitelikler tarafından akademik olarak onaylanmış, resmi olarak taşıyıcısının kişiliğinden bağımsız kültürel sermaye arasındaki farkı yaratan şeydir. Akademik yeterlilikle, sahibine kültürle ilgili olarak geleneksel, sabit, yasal olarak garanti edilmiş

[9] En mükemmel (par excellence) biçimi yazı olan nesnelleşmiş kültürel sermaye ile somutlaşmış kültürel sermaye arasındaki diyalektik ilişki, genellikle ruh taşıyan anlamın harfle, canlı olanın atıl olanla, yaratıcılığın rutinle, zarafetin kasvetle itibarsızlaştırılmasının yüceltilmiş bir tanımına indirgenir.

bir değer sağlayan bir kültürel yeterlilik belgesiyle, toplumsal simya, taşıyıcısına ve hatta zamanın verili bir anında fiilen sahip olduğu kültürel sermayeye karşı göreli bir özerkliğe sahip bir kültürel sermaye biçimi üretir. Merleau- Ponty'ye göre, tıpkı yaşayanların ölülerini yas ritüeli aracılığıyla kurumsallaştırması gibi, kültürel sermaye kolektif büyü yoluyla kurumsallaşır. Performanslar arasındaki sonsuz küçük farkların sürekliliğinden, son başarılı adayı ilk başarısız adaydan ayıran gibi keskin, mutlak, kalıcı farklar üreten ve resmi olarak tanınan, garanti edilen yeterlilik ile sürekli olarak kendini kanıtlaması gereken basit kültürel sermaye arasında temel bir fark kuran *concours*'u (rekabetçi işe alım sınavı) düşünmek yeterlidir. Bu durumda, kurumsallaştırma gücünün, inancı ortaya koyma ve güvence altına alma gücünün ya da tek kelimeyle tanınmayı dayatma gücünün edimsel (performative) büyüsü açıkça görülür.

Akademik yeterlilik, herhangi bir failin sahip olduğu kültürel sermayeye kurumsal tanınma sağlayarak, yeterlilik sahiplerinin karşılaştırılmasını ve hatta mübadele edilmesini, (birbiri ardına birini diğerinin yerine koyarak) kültürel sermaye ile iktisadi sermaye arasında dönüşüm oranlarının belirlenmesini mümkün kılar.[10] İktisadi sermayenin kültürel sermayeye dönüşümünün bu ürünü, kültürel sermaye açısından, verili bir yeterlilik sahibinin diğer yeterlilik sahiplerine göre değerini ve aynı şekilde emek piyasasında mübadele edilebileceği parasal değeri belirler (ima ettiği dönüşümün asgari bir tersine çevrilebilirlik derecesi nesnel olarak garanti edilmedikçe akademik yatırımın bir anlamı yoktur). Akademik yeterliliğin garanti ettiği maddi ve sembolik kârlar da kıtlığına bağlı olduğundan, yapılan (zaman ve çaba) yatırımları yapılırken öngörülenden daha az kârlı olabilir (akademik sermaye ile ekonomik sermaye arasındaki dönüşüm oranında de facto (fiili) bir değişiklik olmuştur). İktisadi sermayeyi kültürel sermayeye dönüştürme stratejileri, eğitim patlaması ve niteliklerin enflasyonu gibi kısa vadeli faktörler arasındadır ve farklı sermaye türlerinin kâr getirme şanslarının yapısındaki değişikliklerle belirlenir.

SOSYAL SERMAYE

Sosyal sermaye, az ya da çok kurumsallaşmış karşılıklı tanışıklık ve tanınma ilişkilerinden oluşan dayanıklı bir ağa sahip olmakla -ya da başka bir deyiş-

[10] Bu durum, birçok meslekte (özellikle kamu hizmetinde) nitelik, rütbe ve ücret arasında çok sıkı bir ilişki bulunan Fransa'da özellikle geçerlidir (İngilizceye çevirenin notu).

le, bir gruba üye olmakla[11] bağlantılı olan fiili ya da potansiyel kaynakların toplamıdır ve bu da üyelerin her birine, kelimenin çeşitli anlamlarında itibar hakkı veren "kimlik belgesi" olan kolektiviteye ait sermayenin desteğini sağlar. Bu ilişkiler sadece pratik durumda, onları sürdürmeye yardımcı olan maddi ve/veya sembolik mübadelelerde var olabilir. Ortak bir adın (bir ailenin, bir sınıfın ya da bir kabilenin ya da bir okulun, bir partinin vesaire adı) kullanılması ve bunlara katılanları biçimlendirmek ve bilgilendirmek için eşzamanlı olarak tasarlanmış bir dizi kurucu eylemle de toplumsal olarak kurumsallaştırılabilir ve garanti altına alınabilir; bu durumda, az ya da çok gerçekten yürürlüğe konurlar ve böylece mübadelelerde sürdürülür ve pekiştirilirler. Kurulması ve sürdürülmesi yakınlığın yeniden kabulünü öngören çözülmez maddi ve sembolik alışverişlere dayandığından, fiziksel (coğrafi) uzamdaki ve hatta iktisadi ve sosyal uzamdaki nesnel yakınlık ilişkilerine de kısmen indirgenemez.[12]

Bu nedenle, belirli bir failin sahip olduğu sosyal sermayenin hacmi, etkin bir şekilde harekete geçirebildiği bağlantılar ağının boyutuna ve bağlantılı olduğu her bir failin kendi başına sahip olduğu sermayenin (iktisadi, kültürel veya sembolik) hacmine bağlıdır.[13] Bunun anlamı şudur; her ne kadar belirli bir failin sahip olduğu iktisadi ve kültürel sermayeye, hatta bağlantılı olduğu tüm failler kümesine nispeten indirgenemez olsa da, sosyal sermaye asla ondan tamamen bağımsız değildir çünkü karşılıklı kabulü tesis eden mübadeleler asgari bir nesnel homojenliğin yeniden kabulünü varsayar ve

[11] Burada da sosyal sermaye kavramı, salt teorik bir çalışmadan ya da hatta iktisadi kavramların analojik bir uzantısından hiç kaynaklanmaz. Kavram istatistiksel araştırmanın kaçınılmaz olarak işlediği tekil failler düzeyinde açıkça görülebilmelerine rağmen, verili bir failin bireysel olarak sahip olduğu özellikler kümesine indirgenemeyen toplumsal etkiler ilkesini tanımlama ihtiyacından doğdu. Kendiliğinden (spontane) sosyolojinin "bağlantıların" çalışmasını kolayca algıladığı bu etkiler, farklı bireylerin, az çok bu şekilde oluşturulmuş ve sermaye bakımından az çok zengin bir grubun (bir aile, seçkin bir okulun mezunları, seçkin bir kulüp, aristokrasi, vb) sermayesini vekaleten ne ölçüde harekete geçirebildiklerine bağlı olarak, hemen hemen eşdeğer (iktisadi ya da kültürel) sermayeden çok eşitsiz kazançlar elde ettikleri tüm durumlarda özellikle görünürdür.

[12] Elbette komşuluk/mahalle ilişkileri, Bearn'da ya da Bask bölgesinde olduğu gibi, başlangıç düzeyinde bir kurumsallaşma biçimi alabilir; burada komşular, *lous besis* (eski metinlerde köyün meşru sakinleri, meclisin kanuni üyeleri için kullanılan bir kelime) ile oldukça sistemleştirilmiş kurallara uygun olarak açıkça belirlenir ve özellikle büyük sosyal törenler (cenazeler, evlilikler vb) için mevkilerine göre farklılaştırılmış işlevlere ("birinci komşu", "ikinci komşu" vb) atanır. Ancak bu durumda bile, fiili olarak kullanılan ilişkiler, toplumsal olarak kurumsallaştırılan ilişkilerle her zaman örtüşmez.

[13] Görgü, (duruş, telaffuz, vb) edinim şekillerine işaret ettikleri ölçüde az ya da çok prestijli bir grubun ilk üyeliğine gösterdikleri sürece sosyal sermayeye dahil edilebilir.

failin kendi başına sahip olduğu sermaye üzerinde bir çarpan etkisi uygular.

Bir gruba üyelikten elde edilen kazançlar, bunları mümkün kılan dayanışmanın temelini oluşturur.[14] Bu, sosyal sermayeyi yoğunlaştırmak ve böylece yoğunlaşmada ima edilen çarpan etkisinden tam olarak faydalanmak ve üyeliğin kazançlarını - yararlı ilişkilerden kaynaklanan her türlü hizmet gibi maddi kazançlar ve nadir, prestijli bir grupla ilişkiden elde edilenler gibi sembolik kazançları - güvence altına almak için bilinçli olarak organize edilen seçkin kulüpler gibi gruplar söz konusu olduğunda bile, bilinçli olarak bu şekilde takip edildikleri anlamına gelmez.

Bağlantı ağının varlığı, doğuştan gelen bir olgu veya aile grubunda akrabalık ilişkilerinin soyağacı tanımıyla temsil edilen, toplumsal bir oluşumun karakteristiği olan kesin ve tek bir kurumlaşma eylemiyle oluşturulmuş toplumsal bir veri bile değildir. Bu kurumsallaştırma törenlerinin -sıklıkla yanlış bir şekilde geçiş törenleri olarak tanımlanan- temel anları, işaretlediği sonsuz bir kurumsallaştırma çabasının ürünüdür ve maddi ya da sembolik kazançlar sağlayabilecek kalıcı, faydalı ilişkiler üretmek ve yeniden üretmek için gereklidir (bkz. Bourdieu 1982). Başka bir deyişle, ilişkiler ağı, bireysel veya kolektif, bilinçli ya da bilinçsiz, kısa ya da uzun vadede doğrudan kullanılabilir sosyal ilişkiler kurmayı ya da yeniden üretmeyi, yani komşuluk, işyeri ve hatta akrabalık gibi olumsal ilişkileri, aynı anda hem zorunlu hem de seçmeli olan, öznel olarak hissedilen (minnettarlık, saygı, dostluk vb duygular) ya da kurumsal olarak güvence altına alınan (haklar) kalıcı yükümlülükler anlamına gelen ilişkilere dönüştürmeyi amaçlayan bireysel ya da kolektif yatırım stratejilerinin ürünüdür. Bu, kutsama simyası, toplumsal kurumun (akraba -kardeş, kız kardeş, kuzen, vb- ya da şövalye, varis, yaşlı, vb olarak kurum) ürettiği ve teşvik ettiği ve karşılıklı bilgi ve tanımayı öngören ve üreten (hediyeler, kelimeler, kadınlar, vb) mübadele içinde ve aracılığıyla kesintisiz olarak yeniden üretilen sembolik yapı yoluyla gerçekleştirilir. Mübadele, mübadele edilen şeyleri tanınma işaretlerine dönüştürür ve içerdiği karşılıklı tanınma ve grup üyeliğinin tanınması yoluyla grubu yeniden üretir. Aynı şekilde bu, grubun sınırlarını, yani kurucu mübadelenin

[14] Ulusal kurtuluş hareketleri ya da milliyetçi ideolojiler, yalnızca salt iktisadi kârlara, yani servetin bir kısmının vatandaşlar lehine yeniden dağıtılmasından (kamulaştırma) ve yüksek ücretli işlerin geri kazanılmasından elde edilebilecek kâr beklentilerine referansta bulunularak açıklanamaz (bkz. Breton 1962). Sadece ayrıcalıklı sınıfların milliyetçiliğini açıklayabilecek olan bu özellikle iktisadi beklentili kazançlara, üyelikten (sosyal sermaye) elde edilen çok gerçek ve çok acil kazançlar eklenmesi gerekir; bu kazançlar, sosyal hiyerarşide daha aşağıda olanlar (fakir beyazlar) için veya daha doğrusu iktisadi ve sosyal gerileme tehdidi olanlar için orantısal olarak daha büyüktür.

-ticaret, müştereklik ya da evlilik- ötesinde gerçekleşemeyeceği sınırları yeniden teyit eder. Grubun her bir üyesi böylece grubun sınırlarının koruyucusu olarak kurumsallaşır: Her yeni girişte giriş kriterlerinin tanımı risk altında olduğu için, bir çeşit yanlış ittifak yoluyla meşru mübadelenin sınırlarını değiştirerek grubu değiştirebilir. Çoğu toplumda evliliklerin hazırlanması ve sonuçlandırılmasının sadece doğrudan ilgili faillerin değil tüm grubun işi olması oldukça mantıklıdır. Bir aileye, bir klana ya da bir kulübe yeni üyelerin katılmasıyla, grubun tüm tanımı, yani cezaları, sınırları ve kimliği tehlikeye girer, yeniden tanımlanmaya, değiştirilmeye ve bozulmaya maruz kalır. Modern toplumlarda olduğu gibi aileler, toplumsal olarak onaylansın (evlilik gibi) ya da onaylanmasın, kalıcı ilişkilere yol açabilecek mübadeleler kurma tekelini kaybettiklerinde, *laissez-faire* mantığı içinde kalarak, meşru mübadeleleri desteklemek ve gayrimeşru olanları dışlamak için tasarlanmış tüm kurumlar aracılığıyla bu mübadeleleri kontrol etmeye devam edebilir; bir araya gelme fırsatları (mitingler, yolculuklar, avlar, partiler, resepsiyonlar vb), mekânlar (nezih mahalleler, seçkin okullar, kulüpler, vb) veya pratikler (şık sporlar, salon oyunları, kültürel törenler, vb) üreterek, grubun varlığı ve sürekliliği açısından ilgili tüm alanlarda mümkün olduğunca homojen bireyleri görünüşte tesadüfi bir şekilde bir araya getirir.

Sosyal sermayenin yeniden üretimi, aralıksız bir sosyallik çabasını, tanınmanın devamlı olarak onaylandığı ve yeniden onaylandığı sürekli bir mübadeleler dizisini gerektirir. Zaman ve enerji, dolayısıyla doğrudan ya da dolaylı olarak iktisadi sermayenin harcanması anlamına gelen bu iş, bizzat bu sermayenin ayrılmaz parçaları olan belirli bir yetkinlik (soy ilişkileri ve gerçek bağlantılar bilgisi ve bunları kullanma becerisi, vb) yatırımı yapılmadıkça ve bu yetkinliği kazanma ve sürdürme eğilimi edinilmedikçe kazançlı hatta düşünülebilir bile değildir.[15] Bu, sosyal sermaye biriktirme ve sürdürme emeğinin kârlılığının neden sermayenin büyüklüğüyle orantılı olarak arttığını açıklayan faktörlerden biridir... Zira bir ilişkiden kaynaklanan sosyal sermaye, ilişkinin nesnesi olan kişinin zengin bir sermaye ile (esas olarak sosyal, ama aynı zamanda kültürel ve hatta iktisadi sermaye) donatıldığı ölçüde daha büyük olacağından, büyük bir isimle sembolize edilen, miras alınan bir sosyal sermayeye sahip olanlar, tüm tesadüfi ilişkileri [dahi] kalıcı bağlantılara dönüştürebilirler. [Bu kişiler] sosyal sermayeleri için aranırlar ve iyi tanındıkları için tanınmaya değerdirler ("onu iyi tanıyorum"); tüm "tanıdıklarının" "tanışmasına" ihtiyaç duymazlar; bildiklerinden

[15] Sosyalleşme ya da daha genel olarak ilişkisel eğilimlerin sosyal sınıflar arasında ve belirli bir sınıf içinde de farklı kökene sahip kesimler arasında çok eşitsiz bir şekilde dağıldığını varsaymak için her türlü sebep vardır.

daha fazla insan tarafından bilinirler ve sosyallik çalışmaları, çaba gösterildiğinde, son derece verimlidir.

Her grup, grubun var oluşunun temelini oluşturan toplam sosyal sermayeyi (elbette bir aile veya ulus ama aynı zamanda bir dernek ya da parti de olabilir) tek bir temsilci veya küçük bir temsilci grubunun elinde toplaması ve *plena potestas agendi et loquendi*[16] ile görevlendirilen bu tam yetkili temsilciye, grubu temsil etme, onun adına konuşma ve hareket etme görevini vermesini sağlayan az veya çok kurumsallaşmış yetkilendirme biçimlerine sahiptir ve böylece, bu, kolektif olarak sahip olunan sermayenin yardımıyla, temsilci kendi kişisel katkısının çok ötesinde bir güç kullanır. Böylece, en temel kurumsallaşma derecesinde, aile reisi, *paterfamilias,* en yaşlı, en kıdemli üye, tüm resmi durumlarda aile grubu adına konuşma hakkına sahip tek kişi olarak zımnen tanınır. Ancak bu dağınık yetkilendirme, en zayıf üyelerin onuru tehdit edildiğinde büyüklerin bir adım öne çıkıp kolektif onuru savunmasını gerektirir. Kurumsallaşmış yetki devri, sosyal sermayenin yoğunlaşmasını sağlamanın yanı sıra, sorumlulukları açıkça sınırlayarak ve tanınan sözcülerin grubu bütün olarak itibar kaybından korumak için utandırıcı bireyleri dışlamasına veya aforoz etmesine yetki vererek bireysel hataların sonuçlarını sınırlama etkisine de sahiptir.

Grubun meşru temsil tekeline yönelik iç rekabet, grubun temeli olan sermayenin korunması ve birikimini tehdit etmeyecekse, grubun üyelerinin kendilerini grubun bir üyesi olarak ilan etme ve her şeyden önce tüm grubun bir temsilcisi (delege, tam yetkili temsilci, sözcü, vb) olarak konumlandırma hakkına erişim koşullarını düzenlemesi gerekir. Böylece tüm grubun sosyal sermayesi güvence altına alınır. Asalet unvanı, belirli bir sosyal ilişki biçimini kalıcı bir şekilde garanti altına alan kurumsallaşmış sosyal sermayenin en mükemmel (*par excellence*) biçimidir. Yetkilendirmenin paradokslarından biri, yetki verilen failin, grubun kendisine yoğunlaştırma için sağladığı gücü grup üzerinde (ve bir noktaya kadar gruba karşı) uygulayabilmesidir. (Bu belki de özellikle yetkilendirilen failin kendisini yaratan ama sadece kendisi aracılığıyla var olan grubu yarattığı sınırlayıcı durumlarda geçerlidir). Sosyal sermayenin yoğunlaşmasının koşullarından biri olarak (diğer nedenlerin yanı sıra, çok sayıda, çeşitli, dağınık temsilcinin tek bir kişi gibi hareket etmesini, zaman ve mekân sınırlamalarının üstesinden gelmesini sağladığı için) yerini alan yetki ve temsil mekanizmaları (hem teatral hem de yasal anlamda) - kuşkusuz grubun büyük ve üyelerin ise zayıf olması durumunda çok daha güçlü bir şekilde - bir araya getirdikleri sermayenin zimmete geçirilmesi ya da kötüye kullanılmasının tohumlarını da barındırır.

[16] "Harekete geçme ve konuşma konusunda tam yetki" (İngilizceye çevirenin notu).

Bu zimmete geçirme, bir grubun bütün olarak, kelimenin çeşitli anlamlarında, açıkça sınırlandırılmış ve herkes tarafından mükemmel bir şekilde görülebilen, herkes tarafından bilinen ve herkes tarafından tanınan bir alt grup yani soylular, "bilinen insanlar" tarafından temsil edilebileceği gerçeğinde gizlidir: Paradigması soyluluk olan ve tüm grup adına konuşabilen, tüm grubu temsil edebilen ve tüm grup adına yetki kullanabilen insanlar. Soylu, grubun kişileştirilmiş halidir. Soylu adını verdiği grubun adını taşır (soyluyu grubuna bağlayan metonimi (ad aktarması), Shakespeare Kleopatra'ya "Mısır" ya da Fransa Kralı'na "Fransa" dediğinde açıkça görülür, tıpkı Racine'in Pyrrhus'a "Epirus" demesi gibi). Onunla, onun adıyla, onun ilan ettiği farkla, grubunun üyeleri, köleler/vasallar (liegemen) ve aynı zamanda toprak ve kaleler bilinir ve tanınır. Benzer şekilde, "kişilik kültü" ya da partilerin, sendikaların ya da hareketlerin liderleriyle özdeşleştirilmesi gibi olgular tam da temsilin mantığında gizlidir. Her şey bir araya gelerek gösterenin gösterilenin, sözcünün de ifade ettiği varsayılan grubun yerini almasına neden olur; bunun nedeni, tamamen bilgi ve kabul mantığı içinde yer alan ve temelde sembolik bir güç olan bu gücün özünü değilse bile esas kısmını, farklılığının, "sıra dışılığının", görünürlüğünün oluşturmasıdır; ama aynı zamanda temsilci, gösterge, amblem, yalnızca temsil içinde ve temsil yoluyla etkili bir toplumsal varoluşa sahip olan grupların tüm gerçekliğini oluşturabilir ve yaratabilir.[17]

DÖNÜŞÜMLER

Farklı sermaye türleri *iktisadi sermayeden* türetilebilir, ancak bu söz konusu alanda etkili olan güç türünü üretmek için gerekli olan az ya da çok büyük bir dönüşüm çabası pahasına gerçekleşir. Örneğin, iktisadi sermayenin ikincil maliyetler olmaksızın anında erişim sağladığı bazı mal ve hizmetler vardır; diğerleri ise ancak, sanki kendi iyilikleri için ve dolayısıyla kullanım sürelerinin dışında, yani zorunlu olarak uzun vadeli olan bir sosyallik yatırımı pahasına, uzun bir süre boyunca kurulup sürdürülmedikçe, uygun anda, anında harekete geçemeyen ilişkilerden (ya da sosyal yükümlülüklerden) oluşan bir sosyal sermaye sayesinde elde edilebilir. Çünkü zaman gecikmesi, saf ve basit bir borcun, minnettarlık olarak adlandırılan belirsiz bir borçluluğa dönüşümünün faktörlerinden biridir.[18] Eşdeğerlerin aynı anda el

[17] Sosyal sermayenin tamamen bilgi ve kabul mantığı tarafından yönetildiğini ve her zaman sembolik sermaye olarak işlev gördüğünü söylemeye gerek yoktur.

[18] Muhtemel bir yanlış anlamayı ortadan kaldırmak için, burada söz konusu olan yatırımın mutlaka hesaplanmış bir kazanç arayışı olarak düşünülmediği, ancak duygusal yatırım mantığı açısından, yani hem gerekli hem de çıkar gözetmeyen bir katılım olarak

değiştirdiği iktisadi mübadelenin alaycı ama aynı zamanda iktisadi şeffaflığının aksine, yanlış tanımayı, başka bir deyişle bir tür inancı ve kötü niyeti (kendini kandırma anlamında) varsayan toplumsal mübadelenin temel belirsizliği, çok daha incelikli bir zaman ekonomisini gerektirir.

Dolayısıyla, iktisadi sermayenin diğer tüm sermaye türlerinin kökeninde yer aldığı ve iktisadi sermayenin hiçbir zaman bu tanıma tam olarak indirgenemeyen bu dönüşmüş, gizlenmiş biçimlerinin, en belirgin etkilerini yalnızca iktisadi sermayenin kökenlerinde, başka bir deyişle -ama sadece son tahlilde- etkilerinin kökeninde yer aldığı gerçeğini gizledikleri ölçüde (en azından sahiplerinden) ürettikleri eşanlı olarak ortaya konmalıdır. Sermayenin işleyişinin gerçek mantığı, bir türden diğerine dönüşümler ve bunları yöneten koruma yasası, iki karşıt ama aynı ölçüde kısmi görüşün üstesinden gelinmedikçe anlaşılamaz: Bir yanda, her sermaye türünün son tahlilde iktisadi sermayeye indirgenebilir olduğu gerekçesiyle, diğer sermaye türlerinin özgün etkinliğini yaratan unsuru görmezden gelen ekonomizm; diğer yanda, toplumsal mübadeleleri iletişim olgularına indirgeyen ve evrensel olarak ekonomiye indirgenebilirliği gibi acımasız gerçeği görmezden gelen semiyolojizm (günümüzde yapısalcılık, sembolik etkileşimcilik veya etnometodoloji ile temsil edilen).[19]

---

deneyimlenme olasılığına sahip olduğu açıkça belirtilmelidir. Bu durum, (sembolik etkilere karşı E. P. Thompson kadar uyanık olsalar bile) sembolik uygulamaları -pudralı peruklar ve makamın tüm özel eşyaları- (aşağıdan) görülmesi amaçlanan açık tahakküm stratejileri olarak algılama ve cömert ya da hayırsever davranışları "hesaplanmış sınıf yatıştırma eylemleri" olarak yorumlama eğiliminde olan tarihçiler tarafından her zaman takdir edilmemiştir. Bu naif Makyavelist görüş, en içten çıkarsız eylemlerin nesnel çıkara en iyi karşılık gelen eylemler olabileceğini unutur. Özellikle de kültürel üretim alanları gibi, çıkarı ve her türlü hesaplamayı inkâr etmeye en meyilli birçok alan, tam tanıma ve bununla birlikte başarıyı garantileyen kutsamayı, yatırımlarının halihazırdaki uygunluğu ile kendilerini ayıranlara, samimiyet ve alanın temel ilkelerine bağlılık belirtisi olarak, sadece bu kişilere sunar. Bir sanatçı, yazar veya araştırmacıyı doğal konumuna (bir konu, stil, tarz vesaire) yönlendiren habitus tercihlerini rasyonel strateji ve sinik hesaplama terimleriyle tanımlamak tamamen hatalı olurdu. Örneğin, bir tür, ekol ya da uzmanlık alanından diğerine geçişler, "tam samimiyetle" gerçekleştirilen yarı-dinsel dönüşümler, (çoğu zaman başarılarının bağlı olduğu) yönü ve anı ne kadar becerikli olursa o kadar az görülen bir "yatırım hissi" tarafından belirlenen sermaye dönüşümleri olarak anlaşılabilse de bu böyledir. Masumiyet, sudaki balık gibi kendi faaliyet alanında hareket edenlerin ayrıcalığıdır.

[19] Birbirlerinin mazereti olarak işlev gören bu iki karşıt pozisyonun çekiciliğini anlamak için, bilinçsiz kazançları ve entelektüellere sağladıkları bilinçsizliğin kazançlarını analiz etmek gerekir. Bazıları ekonomizmde, kültürel sermayeyi ve onları egemen olanın tarafına yerleştiren tüm özel kazançları dışlayarak kendilerini muaf tutmanın bir yolunu bulurken, diğerleri her şeyin onlara son tahlilde iktisadi terimlerle değerlendirilebileceklerini hatırlattığı iktisadi olanın nefret uyandıran/iğrenç alanını sembolik

Enerjinin korunumu ilkesinin eşdeğeri olan bir ilke uyarınca, bir alandaki kazançlar zorunlu olarak başka bir alandaki maliyetlerle ödenir (böylece israf gibi bir kavramın genel bir uygulama ekonomisi biliminde hiçbir anlamı yoktur). Evrensel eşdeğer, tüm eşdeğerliklerin ölçüsü, (en geniş anlamıyla) emek-zamandan başka bir şey değildir ve toplumsal enerjinin tüm dönüşümleri boyunca korunması, her durumda hem sermaye biçiminde biriken emek-zaman hem de onu bir türden diğerine dönüştürmek için gereken emek-zaman hesaba katılırsa doğrulanır.

Örneğin, iktisadi sermayenin sosyal sermayeye dönüşmesinin belirli bir emeği, yani bir hediyenin kişiselleştirilmesi çabasında görüldüğü gibi, görünüşte karşılıksız zaman, dikkat, özen, ilgi harcamasını gerektirir. Bu değiş-tokuşun yalnızca parasal önemini ve aynı sebeple değiş-tokuşun kendisinin anlamını başkalaştırma etkisine sahiptir. Dar bir iktisadi bakış açısından bu çabanın saf bir israf olarak görülmesi kaçınılmazdır, ancak toplumsal mübadele mantığı açısından bakıldığında, uzun vadede parasal ya da başka bir biçimde getirisi ortaya çıkacak olan sağlam bir yatırımdır. Benzer şekilde, kültürel sermayenin en iyi ölçüsü hiç şüphesiz onu elde etmek için adanan zaman miktarı ise, bunun nedeni iktisadi sermayenin kültürel sermayeye dönüştürülmesinin, iktisadi sermayeye sahip olmanın mümkün kıldığı bir zaman harcamasını gerektirmesidir. Daha açık bir ifadeyle, ancak aile içinde etkin bir şekilde aktarılan kültürel sermayenin, yalnızca aile grubunun sahip olduğu ve zaman harcanarak biriktirilen kültürel sermaye miktarına değil, aynı zamanda bu sermayenin aktarılmasını sağlamak ve karşılığını ancak çok uzun vadede alacak (eğer olursa) bir kredi olan uzun süreli eğitim yoluyla emek piyasasına girişi ertelemek için (başkalarının zamanını satın almasına olanak sağlayan iktisadi sermayesi sayesinde) sahip olduğu kullanılabilir zamana (özellikle annenin boş zamanı şeklinde) bağlı olmasıdır.[20]

---

olan için terk edebilirler. (Sonuncu grup, yalnızca sembolik olanın alanında, kredinin kişiselleştirilmesi gibi tekniklerle kredi vermeyi ve faiz oranlarını belirlemeyi borçlunun şimdiki ve gelecekteki kaynaklarına ilişkin kapsamlı bir araştırmaya tabi kılma eğiliminde olan bankaların uygulamalarının gösterdiği gibi, kişinin sahip olduğu ya da kazandığı şeyin kişinin değerini ve ne olduğunu tamamen belirlediği piyasa yasasını tersine çevirerek entelektüellerin ve sanatçıların kendi değerlerinin, yani değerlerinin tanınmasını dayatmaya çalıştıkları stratejiyi yeniden üretirler).

[20] Sermayenin tüm türlerinden sağlanan avantajlar arasında en değerlisi, diğerlerinin zamanını (hizmet şeklinde) sahiplenmenin çeşitli yöntemleriyle mümkün kılınan, kullanılabilir zamanın artan hacmidir. Bu, ya hane halkının yaşamının yeniden üretilmesi için gerekli araçların üretimine doğrudan yönlendirilen zamandan kısmak yoluyla elde edilen boş zamanın artması ya da başkalarının emeğine veya yalnızca onları kullanmayı öğrenmek için zaman harcamış olanların erişebildiği araç ve yöntemlere başvurmak suretiyle, bu şekilde harcanan zamanın daha yoğun kullanılması şeklinde olabilir.

Farklı sermaye türlerinin birbirine dönüştürülmesi, sermayenin yeniden üretimini (ve toplumsal alanda işgal edilen konumu) dönüştürme işi açısından en az maliyetli dönüşümler ve (toplumsal güç ilişkilerinin verili bir durumunda) dönüşmenin kendisinden kaynaklanan kayıplar yoluyla güvence altına almayı amaçlayan stratejilerin temelidir. Farklı sermaye türleri yeniden üretilebilirliklerine ya da daha doğrusu ne kadar kolay aktarıldıklarına göre, yani daha fazla ya da daha az kayıpla ve daha fazla ya da daha az gizlemeyle ayırt edilebilir; kayıp oranı ve gizleme derecesi ters orantılı olarak değişme eğilimindedir.

İktisadi boyutun gizlenmesine yardımcı olan her şey aynı zamanda kayıp riskini de artırma eğilimindedir (özellikle nesiller arası transferler). Dolayısıyla, farklı sermaye türlerinin (görünürdeki) ölçülemezliği, farklı türlerin sahipleri arasındaki tüm işlemlere yüksek derecede belirsizlik getirmektedir. Benzer şekilde, az ya da çok uzun vadede kullanılabilen yükümlülükler sermayesi biçiminde bir sosyal sermaye üretme eğilimindeki mübadeleleri (hediye, hizmet, ziyaret vb mübadeleleri) karakterize eden hesaplama ve güvencelerin beyan edilmiş reddi, zorunlu olarak nankörlük riskini, bu tür mübadelelerin üretmeyi amaçladığı garanti edilmemiş borçların tanınmasının reddini de beraberinde getirir. Yine benzer şekilde, kültürel sermayenin aktarımının yüksek derecede gizli olması da (doğasında var olan kayıp risklerine ek olarak) onun kurumsallaşmış biçimi olan akademik niteliğin ne (soyluluk unvanı gibi) aktarılabilir ne de (hisse senetleri gibi) pazarlanabilir olması gibi bir dezavantaja sahiptir.

Daha doğrusu, aile içinde yaygın ve sürekli aktarımı gözlem ve denetimden kaçan (böylece eğitim sistemi onur ödüllerini yalnızca doğal niteliklere veriyor gibi görünen) ve ancak eğitim sistemi tarafından onaylandığında, yani bir nitelik sermayesine dönüştürüldüğünde, en azından emek piyasasında tam etkinliğe ulaşma eğilimi giderek artan kültürel sermaye, iktisadi sermayeden daha örtülü ama daha riskli bir aktarıma tabidir. Resmi makamın özgül gücüyle donatılan eğitim yeterliliği, giderek artan sayıda pozisyona, özellikle de egemen pozisyonlara meşru erişimin koşulu haline geldikçe, eğitim sistemi giderek artan bir şekilde aile grubunu güç ve ayrıcalıkların aktarımı tekelinden ve diğer şeylerin yanı sıra, farklı cinsiyet ve doğum sırasına sahip çocuklar arasından meşru mirasçılarını seçme hakkından

(Daha iyi ulaşım veya iş yerine yakın oturma gibi) Bunlar zaman kazandırır. (Bu, yoksulların nakit tasarruflarının aksinedir; kendin yap, fırsatçılık vb ile zaman pahasına elde edilir.) Bu durum salt iktisadi sermaye için geçerli değildir; daha yüksek bir getiriyi aynı zamandan elde ederek, sadece emek zamanından değil, boş zamandan da daha fazla kazanç elde etmeyi ve böylece hem iktisadi hem de kültürel sermayeyi artırmayı mümkün kılan, kültürel sermayenin sahipliğidir.

mahrum bırakma eğilimindedir.[21] Ve iktisadi sermayenin kendisi, aldığı özel biçime bağlı olarak oldukça farklı aktarım sorunları doğurur. Dolayısıyla, Grassby'ye (1970) göre, ticari sermayenin likiditesi, anında iktisadi güç sağlar ve aktarımı destekler, aynı zamanda onu toprak mülkiyetinden (hatta gayrimenkulden) daha savunmasız hale getirir ve uzun ömürlü hanedanlıkların kurulmasını desteklemez.

Sahiplenmenin keyfiliği sorunu en keskin biçimde aktarım sürecinde -özellikle de tüm iktidar için kritik bir an olan veraset zamanında- ortaya çıktığı için, her yeniden üretim stratejisi aynı zamanda hem ayrıcalıklı bir sahiplenmeyi hem de onun yeniden üretimini kutsamayı amaçlayan bir meşrulaştırma stratejisidir. Aktarılan hakların ve bunların aktarımının keyfiliğini gün ışığına çıkararak egemen sınıfın sürekliliği ilkesi yoluyla zayıflatılmasını amaçlayan yıkıcı eleştiri (Aydınlanma *filozoflarının* doğa adına doğumun keyfiliğine yönelttikleri eleştiri gibi) iktidar ve ayrıcalıkların resmi, doğrudan aktarımını kontrol etmeyi amaçlayan kurumsallaşmış mekanizmalara (örneğin miras yasaları) dahil edildiğinde, sermaye sahipleri, sermaye türlerinin dönüştürülebilirliğini istismar ederek, daha iyi gizlenmiş aktarımı sağlayabilen, ancak daha büyük sermaye kaybı pahasına yeniden üretim stratejilerine başvurmakla giderek daha büyük bir çıkara sahip olurlar. Dolayısıyla sermayenin resmi aktarımı ne kadar engellenirse ya da sekteye uğrarsa, kültürel sermaye biçimindeki sermayenin gizli dolaşımının etkileri de toplumsal yapının yeniden üretiminde o kadar belirleyici hale gelir. Kendi işlevini gizleyebilen bir yeniden üretim aracı olarak, eğitim sisteminin kapsamı artma eğilimindedir ve bu artışla birlikte, nadir bulunan pozisyonları işgal etme hakkı veren sosyal niteliklerde piyasanın birleşmesi söz konusudur.

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: Pierre Bourdieu, "Sermayenin Biçimleri"

İnsanların hedeflerine ulaşmak için sosyal bağlantılarından ve diğer sosyal kaynaklardan yararlandıkları fikri yeni değildir. Sosyal gruplara katılımın

[21] Genel bir varlık çeşitlendirme stratejisi ve güvenlik ile yüksek getiriyi birleştirmeyi amaçlayan yatırımlar çerçevesinde, eğitim yatırımına giderek daha fazla önem verme eğiliminde olan baskın kesimlerin, akademik kararlardan kaçınmanın her türlü yoluna sahip olduğunu söylemeye gerek yoktur. İktisadi sermayenin doğrudan aktarımı, yeniden üretimin başlıca araçlarından biri olarak varlığını korur ve sosyal sermayenin etkisi ("bir yardım eli", "kayırmacılık", "eski dost ağı") akademik yaptırımların etkisini düzeltme eğilimindedir. Eğitimden kazanılan nitelikleri hiçbir zaman para birimi gibi mükemmel bir şekilde işlev görmez. Hiçbir zaman sahiplerinden tamamen ayrılamazlar: Değerleri, özellikle sosyal yapının en esnek alanlarında, sahiplerinin değeriyle orantılı olarak artar.

bireyler ve topluluklar için iktisadi faydaları Alexis de Tocqueville'in 1840 tarihli *Democracy in America* ve Max Weber'in "The Protestant Sects and the Spirit of Capitalism" Hans Gerth ve C. Wright Mills, der., *From Max Weber* (1946), s. 302-322 gibi klasiklerde açıkça belirtilmiştir. Ancak bu kaynakların ve katılımın "sosyal sermaye" olarak tanımlanması son on beş yıl içinde büyük ilgi uyandırmış, özellikle siyaset bilimci Robert Putnam'ın entelektüel girişimciliği ile ateşlenmiştir. 1993 yılında İtalya üzerine yazdığı *Making Democracy Work* adlı kitabında gönüllü kuruluşlara katılımın siyasi katılım ve daha genel anlamda yurttaşlık bilinci için faydalı olduğunu savunmuştur. Putnam'ın bu eserini, popüler makalesi "Bowling Alone: America's Declining Social Capital," *Journal of Democracy* 6 (1995):65-78, ve kitap uzunluğunda bir çalışma olan *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community* (1999) takip etmiştir.

Pierre Bourdieu'nün, yeniden bastığımız makalesi de dahil olmak üzere çalışmaları, "sosyal sermaye"nin en eski sistematik sosyal bilim incelemesini oluşturmaktadır. Pierre Bourdieu ve Loi'c Wacquant'ın *An Invitation to Reflexive Sociology* (1992) adlı eserinde belirtildiği üzere, "habitus" ve "alan" ile birlikte "sermaye" Bourdieu sosyolojisinin anahtar kavramlarından birini oluşturmaktadır. "Sermaye" Bourdieu için kabaca "güç" veya "kaynaklar" anlamına gelir; aynı zamanda belirli koşullar altında birbirine dönüştürülebilen bir dizi biçime sahiptir. İktisat sosyolojisi üzerine programatik bir makalede - "Principles of Economic Anthropology" (*The Social Structures of the Economy* [2005] içinde yer alır) - Bourdieu yaklaşık bir düzine sermaye türüne atıfta bulunur. Bu okumada tartışılan iki sermaye türünden kültürel sermaye, Bourdieu'nün çalışmalarındaki en eski sermaye türüdür ve 1960'lara ve onun eğitim çalışmalarına kadar uzanır. Sosyal sermaye kavramı ise yaklaşık on yıl sonra ortaya çıkmıştır. Bourdieu'nün izleyen iki önemli metninin İngilizce çevirisi mevcut değildir: "Les trois etats du capital culturel," *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 30 (Kasım 1979):3-6, ve "Le capital social. Notes provisoires," *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 31 (Ocak 1980): 2-3.

Bourdieu'nün çalışmalarının Amerika Birleşik Devletleri'nde nasıl karşılandığına dair bakınız Jeffrey Sallaz ve Jane Zavisca, "Bourdieu in American *Sociology,* 1980-2004," *Annual Review of Sociology* 33 (2007): 21-41. Sosyal sermayenin ağ teorisi ile çok iyi uyuştuğu Ronald Burt'un çalışması ile gösterilebilir, örneğin, *Brokerage and Closure: An Introduction to Social Capital* (2005) adlı kitabından örnek verilebilir. Sosyal etkileşimin iktisadi sonuçlara nasıl katkıda bulunduğunu gösteren birçok kapsamlı ampirik çalışma bulunmaktadır; örneğin, Ivan Light ve Edna Bonacich, *Immigrant Entrepreneurs:*

Koreans in Los Angeles 1965-1982 (1988). Sosyal kontrol kavramının sistematik bir incelemesi için Nan Lin'in Social *Resources and Social Action: A Theory of Social Capital* (2000) adlı kitabına bakınız. Bir iktisatçının sosyal sermayeyi kullanımı için bakınız, örneğin, Gary Becker, *Accounting for Tastes* (1996).

Alejandro Portes'in "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology" *Annual Review of Sociology* 24 (1998):1-24 başlıklı faydalı değerlendirme makalesinde de vurgulandığı üzere, sosyal sermaye literatürünün çoğu disiplinler arası, yönetilmesi zor ve belirsizdir. Ayrıca Michael Woolcock'un sosyal sermaye fikrinin iktisadi kalkınma sorunlarına nasıl uygulanabileceğine dair eleştirel değerlendirmesine bakınız: "Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework," *Theory and Society* 1998:151-208. Bu muazzam literatüre ilişkin daha güncel bir rehber Ted Mouw'un, "Estimating the Causal Effect of Social Capital: A Review of Recent Research," *Annual Review of Sociology* 32 (2006):79-102 adlı makalesinde bulunabilir. Portes ise 2010 tarihli *Economic Sociology: A Systematic Inquiry* kitabında, sosyal sermaye fikrini yeniden ele alarak, onu iktisat sosyolojisine ilişkin genel bir argümanda merkezi "açıklayıcı mekanizmalardan" biri olarak göstermiştir. Sosyal sermaye kavramının Dünya Bankası'nda nasıl kullanıldığına dair eleştirel bir tartışma için bakınız Ben Fine, *Theories of Social Capital: Researchers Behaving Badly* (2010).

Kaynakça

Becker, Gary S. 1964a. *A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education.* New York: National Bureau of Economic Research.

— 1964b. *Human Capital.* New York: Columbia University Press.

Bourdieu, Pierre. 1982. "Les rites d'institution." *Actes de la recherche en sciences sociales* 43: 58-63.

Breton, A. 1962. "The Economics of Nationalism." *Journal of Political Economy* 72: 376-386.

Grassby, Richard. 1970. "English Merchant Capitalism in the Late Seventeenth Century: The Composition of Business Fortunes." *Past and Present* 46: 87-107.

BÖLÜM 6

GÖMÜLÜLÜK VE GÖÇMENLİK: İKTİSADİ EYLEMİN SOSYAL BELİRLEYİCİLERİ ÜZERİNE NOTLAR[1]

ALEJANDRO PORTES VE JULIA SENSENBRENNER
Çev. ÖZCAN GARAN

İktisat sosyolojisindeki son çalışmalar, iktisadi hayatın analizinde Max Weber'in mirasını haklı çıkarmayı ve aynı şekilde bu geniş alanı neoklasik perspektifin ayrıcalıklı hâkimiyetinden kurtarmayı vaat etmektedir; bu da alandaki en heyecan verici gelişmelerden birini teşkil etmektedir. Mark Granovetter'in (1985) iktisadi eyleme saf bir "piyasa" yaklaşımı eleştirisinin öncülük ettiği sosyolojik bakış açısı şu gelişmeler sayesinde güçlenmiştir: "Sosyal sermaye" kavramının ortaya atılması ve daha sonra kullanılması, (Bourdieu 1979; Bourdieu, Newman ve Wacquant 1991; Coleman 1988) bireysel özelliklerin yanı sıra bağlamsal değişkenlerin de öngörü gücüne vurgu yapılması (Wellman ve Wortley 1990) ve sosyal ağların yapısı ve dinamikleri üzerine kapsamlı araştırmalar yapılması (Marsden 1990; Laumann ve Knoke 1986; Mintz ve Schwartz 1985; White 1970).

Sosyolojik düşünce yapısı, sosyoekonomik kazanım gibi olguların bireyci analizlerini ve neoklasik iktisatçıların kendi bakış açıları daha ileri gidemediğinde bazen başvurdukları kültürel argümanları sorgulamaya iter; böyle kimseler için Granovetter'in "gömülülük" kavramını ele alışı, gerçek bir manifesto niteliğindedir. Kavram ilk olarak Karl Polanyi ve arkadaşları (Polanyi, Arensberg ve Pearson 1957) tarafından ticaret ve piyasalar üzerine yaptıkları analizlerde ortaya atılmıştır, ancak daha yeni açıklamalar aracılığıyla sosyolojinin iktisadi hayat hakkında söyleyeceklerine olan ilgiyi yeniden alevlendirmiştir.

---

[1] Bu metin *American Journal of Sociology* dergisinin 98. cildinin 6. sayısında, 1320-1350 sayfaları arasında yer alan bir makaleden alıntıdır. Telif hakkı © 1993 yılında University of Chicago'a aittir.

Makale, Amerikan Sosyoloji Derneği'nin Cincinnati'de 27 Ağustos 1991'de düzenlenen toplantılarında uluslararası göç ve etnik ilişkiler konulu tematik oturumda sunulan bir çalışmanın gözden geçirilmiş bir versiyonudur. Faydalı yorumları için meslektaşlarımız Melvin Kohn, Mark Granovetter, Neil Smelser, Loïc Wacquant, Rubén G. Rumbaut ve Alex Stepick'e teşekkür ederiz. Makalenin içeriğinden münhasıran biz sorumluyuz. Yazışma için lütfen: Alejandro Portes, Johns Hopkins Üniversitesi, Sosyoloji Bölümü, Baltimore, Maryland 21218 adresine mektup gönderin.

Bu makalenin amacı, (1) günümüz iktisat sosyologlarının başvurduğu kavramları geliştirmek için son teorik çalışmaların klasik kökenlerini araştırarak; (2) gömülülük ve özellikle sosyal sermaye kavramlarını daha spesifik bileşenlerine ayırarak; (3) ortaya çıkan tipolojiyi ampirik araştırmaya uygun bir dizi hipotezin temeli olarak kullanarak; ve (4) bu teorik programın göç ve etnisite üzerine son literatürle nasıl ilişkili olduğunu ve onun tarafından nasıl geliştirilebileceğini göstererek yukarıda bahsi geçen perspektife katkıda bulunmaktır.

Şimdiye kadar geliştirildiği şekliyle, yeni iktisat sosyolojisinin kavramları, daha fazla açıklanmaya ihtiyaç duyulan geniş bir sistematik yaklaşımı temsil eder. Örneğin gömülülük, neoklasik modelleri eleştirmek için çok faydalı bir bakış açısı sağlar, ancak somut önermeler sağlamak için uyarlanmaya çalışıldığında, teorik belirsizlikten muzdariptir. İktisadi eylemin nasıl gömülü olduğuna dair çıktıların belirsiz olması, öngörüsel gelişme ve teorik birikim gibi pozitivist hedeflere ulaşmamıza yardımcı olmaz. Bu hedefleri gerçekleştirmek için, sosyal yapının bireysel hedef oluşturma davranışını nasıl kısıtladığını, desteklediğini veya engellediğini daha iyi belirlemeliyiz. Bu yönde ilerleme girişimimiz iki şekilde gerçekleşmektedir.

İlk olarak, kavramın sosyoloji klasiklerindeki kökenlerinin izini sürerek, bugün sosyal sermaye olarak adlandırılan kavramın farklı kaynaklarına dair daha sistematik bir anlayışa ulaşmaya çalışıyoruz. İkinci olarak, bu kaynaklardan bazılarının işleyişini ve olumlu-olumsuz etkilerini belgelemek için göç üzerine yapılan çağdaş araştırmalardan yararlanıyoruz. Teorik özgünlük hedefine uygun olarak stratejimiz, daha genel uygulanabilir önermeler oluşturmak için göçmenlerin iktisadi adaptasyonuna ilişkin bilgileri kullanmaktır.

Aşağıdaki analiz, Pierre Bourdieu tarafından son dönem sosyoloji literatürüne kazandırılan ve James Coleman tarafından İngilizce literatürde geliştirilen sosyal sermaye kavramına odaklanmaktadır; zira bu kavramın, daha genel bir kavram olan gömülülük kavramına kıyasla, teorik olarak ete kemiğe büründürme girişimine daha uygun olduğuna inanıyoruz. Coleman (1988, s. S98) sosyal sermayeyi iki ortak özelliği olan bir dizi unsur olarak tanımlar: "Tüm bu unsurlar sosyal yapıların bir yönünü oluşturur ve bu yapı içindeki eylemleri destekler." Eylemlere yönelik bu destek bileşenleri Coleman tarafından özellikle vurgulanmıştır, kendisi "sosyal" sermayeyi, bireylerin amaçlarına ulaşmak için kullanabilecekleri kaynaklar olarak "maddi" ve "beşeri" sermayeye benzetmiştir. Temel fark, sosyal sermayenin diğer formlara kıyasla daha soyut olmasıdır, zira sosyal sermaye amaçlı eylemin gerçekleştiği ilişkilerin yapısına dahildir.

Aydınlatıcı olmasına rağmen Coleman'ın katkısı iki eksiklikten muzdariptir: Birincisi, bireysel hedeflere ulaşmayı kolaylaştıran sosyal olguların ne olduğu ve nereden geldikleri sorusunu açık bırakan teorik bir tanımsızlık; ikincisi, sosyal yapısal güçleri yalnızca olumlu bir perspektiften gören belirgin bir araçsalcı yönelim. Bu pozitif eğilim, sosyal yapıların bireysel hedef arayışını ilerletebileceği gibi kısıtlayabileceği ve hatta bu hedeflerin içeriğini yeniden tanımlayabileceği öngörüsünü ihmal eder (ki bu öngörü hali hazırda Granovetter'in daha geniş gömülülük analizinde mevcuttur). Bu noktada kendi analizimizin amacını, (a) sosyal sermayenin farklı türlerini ve kaynaklarını tanımlamaya çalışacak ve (b) sosyal sermayenin iktisadi hedef arayışını sadece teşvik etmekle kalmayıp aynı zamanda kısıtlayabileceği veya engelleyebileceği koşulları açıklığa kavuşturacak şekilde söz konusu kavramın geliştirilmesine yönelik yeni bir girişim olarak tanımlayabiliriz.

Bu çalışmaya başlamadan önce, makalenin geri kalanında kullanılan ampirik malzemenin kaynağı hakkında bir şeyler söylemek önemlidir. Bu kaynak -yani göç çalışmaları- iktisat sosyolojisinin teorik literatüründe çalışmalar yapan yazarlar tarafından gelişigüzel de olsa sıklıkla kullanılmıştır. Örneğin Coleman, (1988) sosyal ilişkilerin "kapanması" olarak adlandırdığı duruma örnek olarak Asyalı göçmen aileleri kullanmış ve hem kendisi hem de Granovetter, (1985) gömülülük ya da sosyal sermaye örneği olarak göçmenlere yönelik dönüşümlü kredi desteğinin [immigrant rotating credit association] önemini vurgulamıştır. Göç araştırmalarının bu kadar çok yapılması şaşırtıcı değildir, çünkü yabancı doğumlu topluluklar, bireysel iktisadi eylemler üzerindeki bağlamsal faktörlerin etkisinin en açık örneklerinden birini temsil etmektedir. Kendi anavatanlarında öğrendikleri beceriler, göç alan ülkenin emek piyasasında değersizleştiğinden ve göç alan ülkenin diline genel olarak hâkim olamadıklarından, göçmenlerin iktisadi kaderleri büyük ölçüde içine dahil oldukları yapılara ve özellikle de kendi topluluklarının karakterine bağlıdır. Bu kadar gömülü olan çok az iktisadi eylem örneği bulunabilir. Bu makale, genel uygulanabilir önermeler geliştirmek amacıyla ampirik literatürü daha sistematik bir şekilde gözden geçirmeye çalışmaktadır.

SOSYAL SERMAYE VE TÜRLERİ

Son yıllarda iktisat sosyolojisinin yeniden kavramsallaştırılmasını takip eden araştırmaların coşkusu, benzer fikirlerin çoğunun sosyolojik gelenekte başından beri mevcut olduğu ve bir anlamda disiplinin kuruluşunun merkezinde yer aldığı gerçeğini bir ölçüde gizlemiştir. Buradaki amacımız ta-

rihsel bir yorum değil, sosyal yapıların iktisadi eylemi etkilediği çeşitli mekanizmalara dair ipuçları bulmak için klasik kaynakların araştırılmasıdır. Sosyal sermayeyi, bir topluluk içindeki eylem beklentileri şeklinde yeniden tanımlayarak başlıyoruz; bu beklentiler iktisadi alana yönelik olmasa bile, üyelerinin iktisadi hedeflerini ve hedef odaklı davranışlarını etkilemektedir.

Bu tanım, bireysel rasyonel arayışları destekleyen sosyal yapılara vurgu yapan Coleman'ın tanımından farklıdır. Aşağıda göreceğimiz gibi, bu olumlu vurgu hikâyenin sadece yarısıdır çünkü aynı güçler kümesi ters etkilere sahip olabilir. Burada yeniden tanımlandığı şekliyle sosyal sermaye, terimin son dönem sosyoloji literatüründeki kullanımlarının çoğunu kapsayacak kadar genel görünmektedir. Bunlar arasında Bourdieu'nün orijinal formülasyonlarının yanı sıra çeşitli sosyal grupların piyasadaki davranışlarına ilişkin daha spesifik analizler de yer almaktadır (Light ve Bonacich 1988; White 1970; Eccles ve White 1988; Bailey ve Waldinger 1991). Bununla birlikte, kavram o kadar geneldir ki ampirik uygulamasını zorlaştıracak kadar çok sayıda durumu kapsar. Dolayısıyla, hem bu kolektif beklentilerin hem de kaynaklarının neler olduğunu ve iktisadi davranışı nasıl etkileyebileceklerini daha ayrıntılı olarak açıklamamız gerekmektedir.

İktisadi olarak ilgili beklentilerin dört özel türünü öne çıkarmak mümkündür. Bunlardan ilki olan değer aktarımı, Durkheim ve Weber'in belirli bir yorumundan yola çıkarak, sosyalleşme sürecinde öğrenilen değer zorunlulukları tarafından yönlendirilen iktisadi faaliyetlerin ahlaki karakterini vurgular (Parsons 1937; Parsons ve Smelser 1956). Amerikan işlevselci sosyolojisinde bu sürece atfedilen merkezi rol, Weber'in Püriten değerler analizinde yer alan aşağıdaki gibi pasajlardan ilham almaktadır: "Kapitalist kültürün toplumsal etiğinin en karakteristik özelliği ve bir anlamda temel dayanağı, kişinin bir görevle yükümlü olmasıdır. Bu, ne olursa olsun, bireyin mesleki faaliyetinin içeriğine karşı hissetmesi gereken ve hissettiği bir yükümlülüktür" (Weber [1904] 1958, s. 54).

Benzer şekilde, Durkheim'ın "sözleşmenin sözleşme dışı unsurları" analizi, altta yatan bir ahlaki düzenin yansıması olarak iktisadi faaliyetlerin sosyolojik analizi için güçlü bir entelektüel gerekçe sağlar: "Sözleşme kendi başına yeterli değildir, ancak toplumsal kökenli olan sözleşmelerin düzenlenmesi sayesinde mümkündür. Bu örtüktür... çünkü sözleşmenin işlevi yeni kurallar yaratmaktan çok, belirli durumlarda önceden belirlenmiş kuralları çeşitlendirmektir" (Durkheim [1893] 1984, s. 162).

Değer aktarımı sosyal sermayenin ilk kaynağıdır çünkü bireyleri salt açgözlülükten başka şekillerde davranmaya sevk eder; bu tür davranışlar daha sonra başkaları veya topluluk tarafından bir kaynak olarak edinilebilir hale

gelir. Her ne kadar daha sonra insan eyleminin "aşırı sosyalleştirilmiş" bir anlayışı olarak eleştirilse de, (Wrong 1961) bu kaynak sosyolojik perspektifin merkezinde yer almaya devam etmekte ve sosyal yapının iktisadi eylem üzerindeki etkilerinin modern örneklerinde belirgin bir şekilde görülmektedir (Swedberg 1991). İktisadi davranışa ilişkin "sosyolojik yaklaşımı" reddetmeye niyetli iktisatçılar da eleştirilerini bu ilk kaynağa yöneltme eğilimindedir (Leff 1979; McCloskey ve Sandberg 1971; Baker ve Faulkner 1991).

Sosyal sermayenin ikinci kaynağı, Georg Simmel'in ([1908] 1955) grup bağlılığının dinamiklerine odaklanan klasik çalışmasının izinden gider. Mübadele teorisyenleri tarafından detaylandırıldığı üzere, sosyal yaşam iyilik, bilgi, onay ve diğer değerli öğelerin verildiği ve alındığı çok sayıda birincil etkileşimlerden oluşur. Karşılıklılık hareketinden doğan sosyal sermaye, karşılıklılık normu tarafından desteklenen, başkalarına yapılan önceki iyiliklere dayanan "itibar" birikiminden oluşur. Birinci türün aksine, bireylerin daha yüksek bir grup ahlakına göre davranmaları değil, bencil amaçlar peşinde koşmaları beklenir. Düzenli piyasa davranışından farkı, etkileşimlerin para ve maddi varlıklar üzerinde değil, maddi olmayan sosyal varlıklar üzerinde yoğunlaşmasıdır (Gouldner 1960; Blau 1964; Hechter 1987). Yine de sosyal sermaye ile para sermayesi arasında kurulan analoji başka hiçbir yerde grup yaşamının bu mübadele analizinde olduğu kadar yakın değildir.

Sosyal sermayenin üçüncü kaynağı olan *sınırlı dayanışma*, herhangi bir erken değer aktarımından farklı olarak grup odaklı ilkeli davranışın ortaya çıkmasına yol açabilecek durumsal koşullara odaklanır. Marx'ın proleter bilincin yükselişi ve işçilerin bir sınıfa dönüşümünün açıklandığı analizleri bu türün klasik kaynakları olarak örneklendirilebilir. Komünist Manifesto'da bu tür bir sosyal sermayenin ortaya çıktığı pasajlar tanıdıktır, ancak hiçbir yorumlama girişimi orijinalinin hakkını veremez: "Sanayinin gelişmesiyle birlikte proletarya sadece sayıca artmakla kalmaz, daha büyük kitleler halinde toplanır, gücü artar ve bu gücü daha fazla hisseder. Proletarya saflarındaki çeşitli çıkarlar ve yaşam koşulları giderek daha fazla eşitlenir. Bireysel işçilerle bireysel burjuvalar arasındaki çatışmalar, giderek daha fazla, iki sınıf arasındaki çatışma niteliği kazanır" (Marx ve Engels [1848] 1948, s. 17-18).

İşçi sınıfının bu mücadeledeki silahı, tam da kapitalist sömürünün ortak bilincinden doğan iç dayanışmasıdır. Ortaya çıkan bu kolektif duygu, şimdiye kadar işveren ve işçi arasında bireysel piyasa ilişkileri olan süreci, astların sayı avantajına sahip olduğu bir grup ilişkisine dönüştürür. Saf piyasa rekabetinin analizinden yola çıkan Marx, böylece toplumsallığa ulaşır. Ancak bu toplumsallık, "sözleşmenin sözleşme dışı unsurlarının" altında yatan

ya da Püriten değerlerden kaynaklanan toplumsallık değil, piyasa mücadelesinde kaybedenlerin savunmacı bir şekilde bir araya gelmesidir. Marx'ın yazılarının bazı bölümlerinde kişisel çıkarlar, Weber'in Püriten değerlere atfettiği toplumsal kontrol gücünü içeren daha yüksek bir bilinç biçimi halinde bir araya getirilir.

Bir sosyal sermaye kaynağı olarak sınırlı dayanışma, yerleşik değerlerin içselleştirilmesinden ya da bireysel karşılıklı alışverişlerden değil, ortak sıkıntılarla karşı karşıya kalan bir toplumsal sınıfın durumsal tepkisinden doğar. Ortaya çıkan bu duygu yeterince güçlüyse, bireylerin kendi arayışlarında bir kaynak olarak kullanabilecekleri karşılıklı desteği içeren normlara uyulmasına yol açacaktır. Dikkate alınması gereken sosyal dinamikler aşağıda daha ayrıntılı olarak gösterilecektir.

Son kaynak olan uygulanabilir güven, Weber'in ([1922] 1947) piyasa faaliyetlerinde biçimsel ve maddi rasyonalite arasındaki klasik ayrımında görülür. Biçimsel rasyonalite evrensel normlara ve açık mübadeleye dayalı faaliyetlerle ilişkilidir; maddi rasyonalite ise belirli bir gruba fayda sağlayan tekellerde veya yarı tekellerde özel yükümlülükleri içerir. Maddi rasyonalite söz konusu olduğunda, elbette gömülülük alanına girmiş oluyoruz, çünkü iktisadi davranışı grup hedefleri yönetir. Ancak önemli olan nokta, Weber'in "fayda" olarak tanımladığı unsur, grup üyeliği sayesinde uzun vadeli piyasa avantajları beklentisiyle bireysel üyelerin mevcut arzularını kolektif beklentilere tabi kılmalarıdır. Bu süreç ve altında yatan bazı kurumsal yapılar aşağıdaki şekilde özetlenmektedir: "Mevcut ya da gelecekteki fayda üzerinde potansiyel bir tasarruf kaynağı olarak değerlendirilen ilişkiler, aynı zamanda iktisadi karşılık nesneleridir. Bir iktisadi birimin amaçları doğrultusunda gelenek, çıkarlar dizisi ya da geleneksel veya yasal düzen tarafından sağlanan avantaj fırsatları iktisadi avantajlar olarak adlandırılacaktır" (Weber [1922] 1947, s. 165).

Sosyal sermaye, bireysel üyelerin grup beklentilerine disiplinli bir şekilde uymasıyla üretilir. Ancak, bu durumda motive edici güç inanç değerleri değil, belirli bir toplulukta "iyi itibar" ile ilişkili fayda beklentisidir. Karşılıklı mübadelelerde olduğu gibi, baskın yönelim faydacıdır, ancak aktörün davranışı belirli herhangi birine değil, tüm topluluğun sosyal ağına yöneliktir.

Tablo 6.1, açıklık getirmek adına, şu ana kadar detaylandırılan sosyal sermaye tipolojisini görselleştirmektedir. Tablo, bireysel azami davranışın başkaları tarafından güvenilir beklentilere yol açacak şekilde kısıtlandığı süreçleri özetlemektedir; belirli koşullar altında bu beklentiler bir kaynak olarak değerlendirilebilir. Tablodaki ilk iki tür tüm sosyolojik düşünce okullarının özünü oluştururken, son ikisi daha az kuramsallaştırılmıştır. Her

ikisi de yüksek bir topluluk duygusuna dayanır ve bu nedenle göçmen grupların deneyimlerine en büyük yakınlığa sahiptir. Aşağıdaki örneklerin de göstereceği gibi, göçmenler arasında bu tür sosyal sermayenin yükselişini genellikle en iyi açıklayan husus "yabancılık" durumudur.

Bu bağlantı, son iki türün modern analiz örneklerinin göçmen adaptasyonu literatüründen alındığı Tablo 6.1'de vurgulanmaktadır. Makalenin geri kalanı, bu iki sosyal sermaye kaynağının altında yatan süreçlere odaklanmakta, genel uygulanabilirlik önermeleri formüle etmeye ve her bir kaynağın hem olumlu hem de olumsuz sonuçlarını belgelemeye çalışmaktadır. Sunulan materyal, her bölümün sonunda yer alan formel önermeleri "kanıtlama" amacını taşımamakta, daha ziyade bunların akla yatkınlığını ortaya koymaktadır. Başlangıçta belirtildiği gibi amacımız, genel kavramlara dair çıkarımların kesin bir sağlamasını yapmaktan ziyade, bu çıkarımları detaylandırmaktır.

Tablo 6.1 Sosyal Sermaye: Türler ve Özellikleri

Kaynaklar	*Çalışma Prensibi için Bireysel Motivasyon*	*Uyumluluk*	*Klasik Referanslar*	*Modern Uygulamalar*
Değer aktarımı	Uzlaşmayla belirlenmiş inançlarla sosyalleşme	İlkeli	Durkheim'ın ([1893] 1984) yasal sözleşmelerin toplumsal temellerine ilişkin analizi	İşlevselci iktisat sosyoloji (Parsons ve Smelser 1956)
Karşılıklı mübadeleler	Yüz yüze etkileşimde karşılıklılık normu	Araçsal	Simmel'in ([1908] 1955) "ikili" ve "üçlü" gruplar mübadele analizi	Sosyal hayatta mübadele ve güç (Blau 1964)
Sınırlı dayanışma	Durumsal reaktif duygular	İlkeli	Marx ve Engels'in ([1848] 1948 [1848] 1947) işçi sınıfı bilincinin analizi	Göçmen ve etnik topluluklarda dayanışma bağları (Tilly 1990; Yancey vd 1976)
Uygulanabilir güven	Grup güveniyle bağlantılı özel ödüller ve yaptırımlar	Araçsal	Weber'in ([1922] 1947) iktisadi faaliyetlerde	Etnik girişimciliğin dinamikleri (Light 1972; Aldrich ve Zimmer 1986)

SINIRLI DAYANIŞMA

Miami'de 1989 yılında yaşanan son isyan, Kolombiya doğumlu bir polis memurunun iki siyahi bisikletçiyi vurmasıyla tetiklendi. Memur William B. Lozano, Miami polis teşkilatından ücretsiz izinle uzaklaştırıldı ve kendisini tüm siyah toplumun öfkesiyle karşı karşıya buldu. Yerli halkın büyük bir kısmının düşmanca tutumuna karşı kendini savunmak için Miami'nin en iyi ceza avukatlarından birini tuttu. Yasal faturalar kabardıkça, işsiz Lozano, yerel İspanyolca radyo istasyonlarına gidip Kolombiyalı destekçilerinden ve diğer Latinlerden yardım istemekten başka çaresi kalmadığını fark etti. Lozano'nun masumiyet iddialarını doğrulayacak hiçbir aracı yoktu ve potansiyel bir suçlu olarak çoğu vatandaşın çok az sempatisini kazanmış olması gerekirdi. Ancak Lozano, Kolombiyalılar arasında kendisinin bir günah keçisine dönüştürüldüğüne dair ortaya çıkan izlenime ve Latin toplumunun geri kalanında bu kanıya karşı artan sempatiye güveniyordu. İlk radyo yayınının ardından Lozano yasal masrafları için 150.000 ABD doları topladı; sonraki temyiz başvuruları için de önemli meblağlar elde etti.[2]

Bu örnekte işleyen mekanizma, kendilerini belli bir zaman ve mekânda ortak olaylardan etkilenmiş belli bir grubun üyeleriyle sınırlı olduğu için sınırlı dayanışma olarak adlandırılır. Marx'ın ([1894] 1967) sınıf bilincinin yükselişine dair anlatımında olduğu gibi, bu mekanizma benzer zor bir durumla karşı karşıya kalanlar arasında beliren bir "biz-lik" duygusuna bağlıdır. Ortaya çıkan bu davranışlar elbette iktisadi faaliyetin fayda maksimizasyonu modelleriyle iyi bir şekilde açıklanmamaktadır. Bunun yerine, diğer grup üyeleri tarafından çeşitli kaynaklara ayrıcalıklı erişim elde etmek için kullanılabilecek fedakâr davranış biçimleri ortaya çıkmaktadır. Bu sosyal sermaye kaynağının temel özelliği, uygulanabilirliğine değil, bireylerin belirli bir şekilde davranmak için hissettikleri ahlaki zorunluluğa bağlı olmasıdır. Bu anlamda, belirli bir durumun ortaya çıkan ürününü temsil etmesi dışında, değer aktarımına benzer.

Ev sahibi toplumla yüzleşme hem günümüzde hem de yirminci yüzyılın başında göçmenler arasında dayanışmacı topluluklar yaratmıştır. Nee ve Nee, (1973) Boswell (1986) ve Zhou, (1992) New York ve San Francisco'da

---

[2] Memur Lozano başlangıçta bir Miami jürisi tarafından mahkûm edilmiş, ancak bir temyiz mahkemesi bulunduğu şehirde adil yargılanamayacağı gerekçesiyle mahkûmiyet kararını iptal etmiştir. Bu yazının kaleme alındığı sırada dava halen devam etmektedir. Yeniden yargılama yeri önce Orlando'ya, daha sonra da Tallahassee'ye taşınmıştır. Süreç boyunca Lozano, İspanyolca yayın yapan radyo istasyonları aracılığıyla maddi destek çağrısında bulunmaya devam etmiştir (Miami Herald 1990, 1991; yazarların saha çalışması).

her türlü ayrımcılığa maruz kalan ve evlerine dönme imkânlarından yoksun olan ilk Çinli göçmenlerin durumunu anlatmaktadır. Yerli önyargısı nedeniyle fabrikalarda çalışmaları engellenen ve Chinese Exclusion Act [Çin Dışlama Yasası] nedeniyle eşlerini ve diğer aile üyelerini getirmeleri yasaklanan bu talihsiz "Mountain of Gold [Altın Dağı]" arayıcılarının, günümüz Çin mahallelerinin öncüleri olan sıkı sıkıya birbirine bağlı topluluklar halinde bir araya gelmekten başka çareleri yoktu (Zhou 1992). Ortak sıkıntılardan doğan dayanışma, yabancıların daha sonra bu topluluklara atfedeceği "klansallık" ve "ketumluk" özelliklerine yansımıştır. Bu tür topluluklar aynı zamanda yeni kurulan göçmen işletmelerinin hızla büyümesine de zemin hazırlamıştır. Bugün, Çinli göçmenler ve onların soyundan gelenler, tüm etnik gruplar arasında en yüksek serbest meslek oranlarından birine sahiptir ve işletmeleri, ortalama olarak, hem yerli hem de yabancı doğumlu azınlıklar arasında en büyüğüdür (U.S. Bureau of the Census 1991; Wall Street Journal 1991).

Kabul eden toplumla yüzleşme, sadece göçmenler arasında uyuyan milliyetçilik duygularını harekete geçirmekle kalmaz, aynı zamanda daha önce hiç olmayan yerlerde bu tür duygular yaratabilir. Glazer, iyi bilinen bir çalışmasında, 1900'lerin başında New York'a gelen ve orijinal bağlılıkları yerel köylerinin ötesine pek geçmeyen Sicilyalı köylülerin durumuna değinir. Bu göçmenler, yerli halk onlara aynı şekilde davranmaya ve aynı aşağılayıcı etiketleri yapıştırmaya başladıktan sonra kendilerini İtalyan olarak görmeyi ve bu temelde bir araya gelmeyi öğrendiler. Bu durum beklenmedik sonuçlar yarattı: "Böylece Güneyli İtalyanların Amerikalı akrabaları (Etiyopya savaşı onlar için Kuzey'deki yabancı hükümet tarafından üzerlerine gönderilen başka bir sıkıntıdan başka bir şey ifade etmiyordu) Amerika'da İtalyan vatanseverler haline geldi ve kendi ülkelerinde kayıtsız kalacakları savaşı burada destekliediler" (Glazer 1954, s. 167).

Tüm göçmen grupları eşit düzeyde çatışma yaşamamıştır, bu da kısmen tepkisel dayanışmanın farklı gücünü açıklamaktadır. Ana vatan ile göç alan toplum arasındaki kültürel ve dilsel mesafe ve göçmenlerin yerli nüfusa göre farklılığı, çatışmanın büyüklüğünü büyük ölçüde belirlemektedir. Dayanışmanın kurulmasında kritik öneme sahip ikinci bir faktör de ev sahibi toplumdan "çıkış" ve eve dönüş olasılığıdır. Yerli önyargısından ve ayrımcılıktan kaçmayı ucuz bir yolculuk olarak gören göçmenlerin, geri dönüşleri bir şekilde engellenenler kadar yüksek düzeyde sınırlı dayanışma geliştirmeleri pek mümkün değildir. Yüzyılın başlarında Çinli göçmenler ikinci duruma bir örnek teşkil ederken, Çarlık zulmünden kaçarak gelen Rus Yahudileri de birinci duruma örnek teşkil etmektedir (Rischin 1962; Dinnerstein 1977). Günümüzde geri dönüşün engellenmesi birçok siyasi mültecinin karakteristik

özelliğidir ve bu tür gruplar arasında daha yüksek düzeyde iç dayanışma kaydedilmiştir (Gold 1988; Forment 1989; Perez 1986). Bu durumda dikkate alınması gereken dinamikler şu ilk önermede özetlenebilir: Bir grup, fenotipik veya kültürel özellikleri bakımından nüfusun geri kalanından ne kadar farklıysa, bu özelliklerle ilişkili önyargı düzeyi ne kadar yüksekse ve bu durumdan çıkış olasılığı ne kadar düşükse, üyeleri arasında grup içi dayanışma duyguları o kadar güçlü ve bu dayanışmaya dayalı potansiyel sosyal sermaye oranı da o kadar yüksek olur.

Memur Lozano tarafından talep edilenler gibi hayırsever katkıların yanı sıra bu sosyal sermaye kaynağının daha yaygın bir kullanımı küçük işletmelerin oluşturulması ve birleştirilmesidir. Dayanışmacı bir etnik topluluk aynı zamanda kültürel olarak tanımlanmış mallar için bir piyasayı, güvenilir bir düşük ücretli emek havuzunu ve başlangıç sermayesi için potansiyel bir kaynağı temsil eder. Göçmen girişimcilerin bu kaynaklara ayrıcalıklı erişimi, elbette bireysel beşeri sermaye ve atomize piyasa rekabetine odaklanan iktisadi modeller temelinde kolayca açıklanamaz (Baker ve Faulkner 1991). Aldrich ve Zimmer (1986, s. 14) "grup sınırlarının ve kimliğinin belirginliğini artıran, kişileri yeni sosyal bağlar ve faaliyet setleri oluşturmaya yönlendiren koşullar, o gruptaki kişilerin girişimcilikte bulunma ihtimalini artırır ve başarı olasılığını yükseltir" derken esasen aynı noktaya dikkat çekmektedir.

Ancak, kültürel farklılıklara ve ayrımcılığa tepki, farklı göçmen toplulukları arasında sınırlı dayanışmanın gücünde gözlemlenen farklılıkları tek başına tam olarak açıklamamaktadır. Benzer düzeyde ayrımcılığa maruz kalan gruplar arasında ve hatta çıkışları eşit derecede engellenmiş olanlar arasında bile bu tür farklılıklar buluyoruz. Eksik olan unsur, bazı azınlıkların anavatanlarından getirdikleri kültürel repertuarı harekete geçirme kabiliyetleri gibi görünmektedir; bu repertuar, onların durumlarının salt düşmanca bir tepkinin ötesine geçen özerk bir tasvirini inşa etmelerine olanak tanıyor.

On dokuzuncu yüzyılda ve yirminci yüzyılın başlarında gelen Alman ve Rus Yahudileri, yaygın yerli önyargısıyla karşı karşıya kaldıklarında durumsal dayanışmaları düşmanca bir duruşla sınırlı kalmayan, zengin bir kültürel mirastan yararlanarak bunun çok ötesine geçen bir grubun tipik bir örneğini temsil etmektedir. Yahudi-Amerikan toplumu, "yerlilerin bizim hakkımızda ne düşündüğünden" ziyade grubun farklı dini ve kültürel geleneklerinden kaynaklanan kaygı ve çıkarların yönettiği kendi özerk mantığını geliştirmiştir (Howe 1976; Rischin 1962). Çinli Amerikalılar da çok geride değildir. Nee ve Nee'ye (1973) göre, San Francisco'nun Çin Mahallesi'ndeki "bekârlar topluluğu", göçmenlerin çoğunun geldiği Kwangtung Eyaleti'nin

etkisini yakından yansıtan bir çizgide örgütlenmişti.[3] Kwangtung'da olduğu gibi Çin Mahallesi'nde de sosyal örgütlenmenin temeli, ortak bir atadan geldiğini iddia eden erkekleri bir araya getiren akrabalık grubu ya da klanlardı: "Wong, Lee ve Chin aileleri Çin Mahallesi'ndeki en büyük ve en güçlü klanlardı. Temel günlük ihtiyaçlar, ortak kolektif sorumluluk ve karşılıklı sadakat duygusunun merkezi değerler olduğu klan birimi çerçevesinde ele alınıyordu" (Nee ve Nee 1973, s. 64).

Olumsuz koşullarla başa çıkmak için Çin uygulamalarının ve değerlerinin yeniden üretimi günümüzde de devam etmektedir (Zhou 1992). Amy Tan'ın (1989) otobiyografik romanının açılış bölümü, Japonların Çin'i işgali sırasında Kweilin'de (Guilin) ortaya çıkan haftalık bir kulübün San Francisco'da yeniden yaratılmasını anlatır. Göçmen kadınlar tarafından organize edilen Joy Luck Kulübü, iyi yemek ve oyunlar aracılığıyla bir arkadaşlık ortamı sağlayarak yoksulluk ve kültürel uyum zorluklarını hafifletmeyi amaçlıyordu. Bir nesil sonra kulüp, Mah Jong masasının etrafında otururken borsadaki ortak yatırımları tartışan üyeleriyle hâlâ işlevini sürdürüyordu.

Birçok kültürel pratiğin belirmesi ve göç sonrasında yeniden canlandırılması kendiliğinden ortaya çıkmaz, genellikle ev sahibi toplumla yaşanan çatışmadan kaynaklanır ve bu anlamda meydana gelen bir üründür. Dayanışmanın temel kaynağı hâlâ durumsaldır, çünkü uyuyan gelenekleri harekete geçiren ayrımcılık ve azınlık statüsü gerçeğidir (Yancey, Ericksen ve Juliani 1976).

Miami'deki Nikaragualı göçmen topluluğu, yakın geçmişi nedeniyle, sınırlı dayanışmanın doğuşuna ve anavatandan getirilen kültürel repertuarın yeniden canlandırılmasına mükemmel bir örnek teşkil etmektedir. Bir topluluk liderinin sözleriyle, Nikaragualı mülteciler "insanların hepimizi eğitimsiz, kimliksiz fakir insanlar olarak görmesine" içerlemektedir (Branch 1989, s. 20). Nikaragualılar kendi kimliklerini ve farklılıklarını yeniden ortaya koymak için, unutulmaya yüz tutmuş kültürel unsurların yeniden canlandırılması da dahil olmak üzere çeşitli uygulamalara başvurmuşlardır. Örneğin etnik mağazalar, varlıklı mültecilere cotonas (genellikle sadece Nikaragua yerlileri tarafından giyilen pamuklu gömlek) gibi Nikaragua ürünleri satarak faal bir iş yapmaktadır. Bir mağaza sahibinin ifadesiyle, "Nikaragua'da her zaman Amerikan markaları ve Avrupa kıyafetleri giyen insanlar şimdi partilerde giymek için cotanas almaya geliyorlar" (Veciana-Suarez 1983, s. 10).

Tüm göçmenler, yabancı bir toplumla yüzleşmenin sonucunda ortaya çıkan dayanışmayı kültürel devamlılık ve özerk varlık duygusuyla pekiştirmek için aynı fırsata sahip değildir. Glazer tarafından tarif edilenler gibi etnik

[3] Nee ve Nee, Wade-Giles yazım sistemini kullanmaktadır. Şu anda Çin'de kullanılan romanizasyon sistemi olan Pinyin'de eyalet adı Guangdong olarak yazılmaktadır.

kökenleri "Amerika'da oluşmuş" gruplar arasında, kolektif bir kimlik inşası için gerekli unsurlar eksik olabilir ya da unutulmuş olabilir, bu da azınlığı tepki gösterdiği kültürel ana akımdan bunları ödünç almaya zorlar. Güney İtalya'dan ve Avusturya-Macaristan İmparatorluğu'nun doğu bölgelerinden Amerikan fabrikalarında ve madenlerinde çalışmak üzere işe alınan köylüler, geride bıraktıkları uluslar hakkında çok az fikre sahipti. Amerika'daki etnik topluluklarda bir araya geldiklerinde, genellikle kendi kimliklerinin ev sahibi toplumun stereotiplerine dayanan tanımlarını kabul etmek zorunda kaldılar. Benzer şekilde, yirminci yüzyılın ilk yıllarında gelen Polonyalı göçmenler de milliyetlerini genellikle Amerika Birleşik Devletleri'nde öğrendiler; Polonya'da kırsal Lordlar Polonyalı, köylüler ise sadece köylüydü (Glazer 1954; Greeley 1971; Sowell 1981).

Günümüz göçmenlerinin çoğu ulusal kimlikleri hakkında net bir fikre sahip olsalar da kabul edildikleri yerlerde yeniden canlandırılmalarını engelleyen istisnai durumlar hâlâ mevcuttur. Güney Doğu Asya'nın ücra dağlık bölgelerinden gelerek Amerikan şehirlerine yerleşen köylü mülteciler buna uygun bir örnek teşkil etmektedir. Sanayi öncesi geçmişten gelen kültürel pratikleri böylesine farklı bir ortamda yeniden uygulayamayan bu insanlar, genellikle umutsuzluğa ve çeşitli duygusal bozukluklara kapılmaktadır (Rumbaut ve Ima 1988). Güney California'daki bir Hmong mültecisinin aşağıdaki ifadesi, Thomas ve Znaniecki ([1918-1920] 1984) tarafından geçen yüzyılın başında Polonyalı köylü göçmenler arasında kaydedilenleri anımsatan bir durumu göstermektedir: "Eski ülkemizde, sahip olduğumuz her şeyi kendi ellerimizle yapar ya da getirirdik; midemize yetmeyeceğinden hiç kuşkumuz yoktu. Ama bugünden geleceğe, artık o dönem bitti. Yani görüyorsunuz, bunları düşündüğünüz zaman artık yaşamak istemiyorsunuz... Okuma yazma bilmiyorum, dil bilmiyorum. Hayatım sadece yaşadığım son güne kadar günü gününe yaşamak ve belki de o zaman sorunlarım çözülecek" (Rumbaut 1985, s. 471-472).

Bu zıt deneyimler aşağıdaki ikinci önermeye yol açmaktadır: Durumsal yüzleşmelerden doğan sosyal sermaye, ortaya çıkan sınırlı dayanışma, fiili olaylarla sınırlı kalmayıp geçmiş pratiklerin yeniden canlandırılmasına ve ortak bir kültürel hafızaya dayalı alternatif bir durum tanımının inşasına yol açtığında en güçlü halini alır.

UYGULANABİLİR GÜVEN

Sosyal sermayenin dördüncü kaynağı da topluluğun varlığına dayanır, ancak bu durumda merkezi rolü oynayan unsur dışsal yüzleşmeye dayalı dayanış-

ma duyguları değil, bizzat topluluğun içsel yaptırım kapasitesidir. Coleman (1988) makalesinde bu mekanizmayı açık ve kapalı sosyal yapılar arasındaki fark olarak tanımlamaktadır: "Sosyal yapının kapalılığı sadece etkili normların varlığı için değil, aynı zamanda başka bir sosyal sermaye biçimi için de önemlidir: Yükümlülüklerin ve beklentilerin çoğalmasını sağlayan sosyal yapıların güvenirliği" (Coleman 1988, s. S107-S108).

Coleman'ın "kapalılık" olarak ifade ettiği olgu, elbette, belirli bir kolektivitenin yalnızca bir bireyler toplamının aksine bir grup oluşturma derecesidir. Anavatandan ayrılış deneyimlerindeki ve Amerika Birleşik Devletleri'ne varış koşullarındaki ortaklıklar, göçmenler arasında bağlar yaratmakta ve çoğunlukla sıkı sıkıya örülmüş etnik topluluklar halinde bir araya gelen çok sayıda sosyal ağa yol açmaktadır. Bu toplulukların gözetim kapasitesinden doğan sosyal sermaye en iyi şekilde uygulanabilir güven olarak adlandırılır.

Yukarıda görüldüğü üzere, sınırlı dayanışma, sosyal sermayenin ilk kaynağı (değer aktarımı) ile ahlaki yükümlülük unsurunu paylaşmaktadır. Bireyler belirli şekillerde davranırlar çünkü buna mecburdurlar; ya belli değerlerle sosyalleştirildikleri için ya da kendileri gibi olanlara karşı sadakat duyguları ortaya çıktığı için. Bu tür davranışlar ödül ya da cezanın olmadığı durumlarda bile ortaya çıkabilir. Burada tartışılan son sosyal sermaye kaynağı, ikincisiyle (karşılıklı mübadelelerle) güçlü bir araçsal yönelimi paylaşmaktadır. Her iki durumda da bireyler beklentilere uygun davranmak zorunda oldukları için değil, ceza korkusuyla ya da ödül beklentisiyle davranırlar. Bir grubun üyelerinin davranışlarındaki öngörülebilirlik, grubun yaptırım kapasitesiyle doğru orantılıdır. Dolayısıyla, oksimoron şu şekildedir: Güven, iktisadi işlemlerde tam da ilgili bireyleri aşan araçlarla uygulanabilir olduğu için vardır.

İktisat sosyolojisi literatürü, etnik topluluklar tarafından uygulanan ödül ve yaptırımların genellikle maddi olmayan nitelikte olduğunu, ancak uzun vadede büyük maddi sonuçları olabileceğini belirtmiştir. İkincisinin kilit bir yönü, küçük işletmelerin sermayelendirilmesi için kaynaklara erişimidir. İktisat sosyolojisi burada, iktisadi başarının bireyselci açıklamalarıyla karşılaştırıldığında kendi yaklaşımının faydasını gösteren en önemli örneklerden birine sahiptir. Bununla birlikte, sosyologlar örnek olarak yalnızca tek bir vakaya odaklanmış görünmektedir: Dönüşümlü kredi destekleri. Ivan Light'ın (1972) bu küçük firma kapitalizasyonunun bu biçimine dikkat çekmesinden bu yana, dönüşümlü kredi destekleri gömülülüğün, (Granovetter 1985) sosyal sermayenin (Coleman 1988) ve "grup dayanışmasının" (Hechter 1987, s. 108) öneminin bir örneği olarak sıkça kullanılır hale gelmiştir. Bununla birlikte, aşağıdaki iki örneğin de gösterdiği gibi, ağ tabanlı başka mekanizmalar da mevcuttur.

New York'taki Dominikliler

New York'taki Dominik göçmen topluluğu, yakın zamana kadar, çoğunlukla atölyelerde düşük ücretlerle çalışan yasadışı göçmenlerden ve vasıfsız hizmet işlerinden oluşan bir işçi sınıfı gettosu olarak nitelendirilmekteydi. U.S. Congressional Commission for the Study of Immigration'ın [ABD Kongresi Göç Çalışmaları Komisyonu] himayesinde yürütülen bir çalışma bu nitelendirmeyle çelişmekte ve Dominikli göçmenler arasında gelişmekte olan bir girişimcilik bölgesinin ortaya çıktığına işaret etmektedir (Portes ve Guarnizo 1991). Etnik restoran ve mağazaların, İspanyolca gazetelerin ve seyahat acentalarının bulunduğu New York'un Washington Heights bölgesine girildiğinde karşılaşılan şehir içinde şehir, büyük ölçüde Dominik Cumhuriyeti'nden getirilen becerilerin gücü, düşük ücretli emek havuzuna kolay erişim ve resmi olmayan kredi kanallarının geliştirilmesi üzerine inşa edilmiş bir Dominik eseridir.[4]

New York formel olarak kayıtlı birkaç Dominik finans kurumuna (financieras) ev sahipliği yapmaktadır ancak buna ek olarak, enformel kredi operasyonları ağları çok az evrak işiyle ya da hiç evrak gerektirmeden kredi vermektedir. Sermaye, uyuşturucu ticaretinden elde edilen kârların yanı sıra yerleşik etnik firmalardan ve etnik finans ağlarında formel bankacılık kurumlarından daha yüksek faiz oranları elde eden işçilerin tasarruflarından gelmektedir. Bu kaynaklar Dominik Cumhuriyeti'nden kaçan sermaye ile desteklenmektedir. Para, topluluk ağları içinde dolaşmakta ve alıcıların geri ödeme yapmaları beklendiği için iş kurma amacıyla kullandırılmaktadır. Bu beklenti ilk olarak alıcının itibarına, ikinci olarak da temerrüde düşenlere karşı hızlı bir cezalandırmaya dayanmaktadır. Bu tür cezalar zorlayıcı önlemleri içerebilir ancak daha çok etnik iş çevrelerinden dışlanmaya dayalıdır. Göçmen yerleşim bölgesinin dışında, Dominikliler düşük ücretli gündelik işçilik dışında çok az fırsata sahiptir.

Bu örüntüler, New York'taki saha çalışması sırasında görüşülen Dominikli bir girişimcinin deneyimleriyle örneklendirilebilir. Nicolas adını vereceğimiz bu adam 38 yaşında ve halihazırda New York'ta beş dükkanı ve Dominik Cumhuriyeti'nde bir *financiera*'sı var. Neredeyse tamamı Dominikli akrabaları ya da akrabalarının arkadaşları olan 30 kişilik bir personel

[4] Federation of Dominican Industrialists and Merchants of New York'a [New York Dominik Sanayicileri ve Tüccarları Federasyonu] göre, şehir, tüm İspanyol bakkallarının veya bodegalarının yaklaşık %70'i, Yukarı Manhattan'daki çingene taksilerinin %90'ı, üç İspanyol süpermarket zinciri ve birkaç gazete ve radyo istasyonu da dahil olmak üzere Dominiklilere ait yaklaşık 20.000 işletmeye ev sahipliği yapmaktadır. Bu sayılarda bir ölçüde abartıya izin verilse de yine de Dominikli göçmenlerin bulunabileceği iş girişimlerinin çeşitliliğine işaret etmektedir (Guarnizo 1992).

istihdam ediyor. Finansman için yalnızca Washington Heights'ın enformel sistemine güveniyor. Bazen yatırımcı olarak hareket ediyor bazen de borçlu olarak. Bir yatırımcı olarak Nicolas, New York ve Santo Domingo'daki işlerine yatırılmak üzere birkaç bin dolar toplamasını sağlayan iyi bir itibar kazanmış durumda. Bu yatırımlar genellikle henüz kendileri iş kurmak için yeterli sermayeye sahip olmayan diğer göçmenlerden geliyor. Bir borçlu olarak, bol miktarda krediden yararlanıyor gibi görünüyor. Görüşme sırasında Nicolas'ın biri 125.000 ABD doları, diğeri 200.000 ABD doları olmak üzere iki aktif kredisi vardı ve bunlardan yalnızca birine bazı imzalı belgeler eşlik ediyordu. Aylık %2,6 faiz ödüyordu.[5]

Miami'deki Kübalılar

Güney Florida'daki Kübalı sürgünler arasındaki işletme başarısına ilişkin geleneksel anlatılar, onların ilerlemesini daha önce gelenlerin getirdiği maddi sermayeye bağlamaktadır. Daha sonra yapılan çalışmalar bu açıklamanın yetersizliğini göstermiştir çünkü Miami yerleşim bölgesinin çekirdeğini oluşturan işletmelerin çok azı bu şekilde sermayelendirilmiştir (Wilson ve Portes 1980; Wilson ve Martin 1982). Dönüşümlü kredi desteği Küba'da kültürel bir uygulama olarak mevcut değildi, bu nedenle ilk etnik firmaların ortaya çıkması için farklı bir mekanizma gerekiyordu. 1960'ların ortalarında Miami'deki birkaç küçük bankanın sahibi Güney Amerikalı zengin ailelerdi ve bu aileler işsiz Kübalı sürgün bankacıları önce yazman sonra da kredi memuru olarak işe almaya başladılar. Bu bankacılar, kendi işlerini güvence altına aldıktan sonra, yeni girişimler kurmaları için sürgündeki arkadaşlarına 10.000 ila 30.000 ABD doları arasında küçük meblağlarla borç verme programı başlattılar. Bu krediler teminatsız veriliyordu ve yalnızca kredi alan kişinin Küba'daki kişisel itibarına dayanıyordu.[6]

Bu kredi kaynağı "karakter" kredileri olarak biliniyordu. Bunun etkisi, Amerikan bankacılık sisteminde hiçbir itibarı olmayan beş parasız mültecilerin yerel ekonomide bir yer edinmelerini sağlamaktı. Bu girişimde yer alan bir bankacı bunu şu şekilde tanımlamıştır:

> Başlangıçta Kübalı işletmelerin çoğu benzin istasyonuydu; daha sonra bakkallar ve restoranlar geldi. Hiçbir Amerikan bankası onlara kredi vermiyordu. Altmışlı yılların ortalarında bankamızda kendi işini kurmak isteyen ancak sermayesi olmayan Kübalılara küçük krediler verme politikası başlattık. Bu

[5] Aynı çalışmanın bir parçası olarak New York'ta yapılan saha görüşmelerinden (Portes ve Guarnizo 1991).

[6] Bu materyal kıdemli yazar tarafından Miami'deki saha çalışması sırasında toplanmıştır ve bu şehir hakkında yakında çıkacak bir kitapta yer alacaktır (Portes ve Stepick 1993).

> 10.000 ya da 15.000 ABD dolarlık kredileri, itibarı ve dürüstlüğü ile bildiğimiz kişilere veriyorduk. Hepsi geri ödedi; sıfır kayıp vardı. Bazı istisnalar dışında bankanın müşterisi olmaya devam ettiler. Eskiden tek seferde 15.000 ABD doları borç alan insanlar şimdi bir haftada 50.000 ABD doları alıyorlar. 1973 yılında bu politikaya son verildi. Sebebi, o dönemde gelen yeni mültecileri tanımamamızdı. (Portes ve Stepick 1993)

Saygınlık kredileri, bugün Küba etnik ekonomisinin çekirdeğini meydana getiren küçük ve orta ölçekli firmalardan oluşan geniş bir tabakanın oluşmasını mümkün kıldı. Sürgün arkadaşların diğer potansiyel alıcılara tercih edilmesi nedeniyle sınırlı dayanışmanın bu girişimle bir ilgisi olduğu açıktı. Ancak bu mekanizma yeterli değildi. 1960'larda gelen ve bu kredilerden yararlanabilen sürgünler ile 1973'ten sonra gelen ve bu kredilerden yararlanamayanlar arasındaki zıtlık, kişisel itibar ve sosyal bağların başarının bir ön koşulu olduğu devrim öncesi iş insanlarından oluşan bir topluluğunun sınırlarını çizmektedir. Miami'ye geldikten sonra bu bağlantılar daha da değerli hale geldi çünkü beş parasız mültecilerin kariyerlerini yeniden inşa edebilecekleri çok az şey vardı.

Dolayısıyla Kübalı bankacıların bu kredileri vermek için iyi nedenleri vardı çünkü müşterilerinin geri ödeyeceklerinden emindiler. Temerrüde düşen ya da bu tür anlaşmalarda yer alan beklentileri başka bir şekilde ihlal eden herkes topluluktan dışlanacaktı ve New York'taki Dominiklilerde olduğu gibi Miami'de de iktisadi fırsat anlamında çok az şey vardı. Dolayısıyla karakter kredileri, sadakat duyguları ya da yazılı bir geri ödeme sözünden çok daha fazlasıyla, yerleşim bölgesinin iş ağlarında yerleşik yaptırım kapasitesiyle destekleniyordu. Sınırlı dayanışmanın yeterli olmadığı gerçeği, devrim öncesi iş dünyası elitinin göçü tamamlandıktan sonra gelen Kübalıların dışlanmasıyla kanıtlanmıştır.[7]

Topluluk Kaynakları

Bir sosyal sermaye kaynağı olarak uygulanabilir güven, topluluğun özelliklerine göre büyük ölçüde değişir. İlgili davranışlar araçsalcı beklentiler tarafından yönlendirildiğinden, bunların ortaya çıkma olasılığı, topluluğun belirli ödüllerin tek veya asıl kaynağı olma durumuna bağlıdır. Göçmenler yabancılarla olan ilişkilerinde sosyal onaydan iş fırsatlarına kadar çeşitli değerli kaynaklar elde edebildiklerinde, etnik topluluklarının gücü zayıflar. Tersine, dışarıdan gelen önyargılar bu tür ödüllere erişimlerini engellediğinde, topluluk normlarına ve beklentilerine uyulması çok daha olası hale gelir.

---

[7] Küba göçünün aşamalarının dönemselleştirilmesi için Diaz-Briquets ve Perez (1981) ve Pedraza-Bailey'e (1985) bakınız.

Granovetter, (yayın aşamasında) Filipinler'deki denizaşırı Çinlilerin ve Kenya'daki Asyalı Hintlilerin iş davranışları üzerine yapılan çalışmaları inceledikten sonra, "azınlık gruplarının karşılaştığı ayrımcılık aslında bir avantaj yaratabilir... Bu ayrımcılık ortadan kalktığında, iş dünyasında nesiller arası devamlılığı sürdürmek daha zordur" diyerek temelde aynı sonuca varmıştır. Bu gözlemler üçüncü bir önermeye yol açmaktadır: Bir sosyal sermaye kaynağı olarak, uygulanabilir güven, dışarıdaki ayrımcılığın gücüyle doğru orantılıdır; sosyal onuru ve iktisadi fırsatı güvence altına almak için topluluk dışındaki mevcut seçeneklerle ters orantılıdır.

Ancak dışarıda yaşananlar, etnik topluluğun kendi içinde mevcut olan kaynaklarla dengelenmelidir. İkinci ya da üçüncü kuşak bir Çinli-Amerikalı ya da Yahudi-Amerikalı çağdaş Amerikan toplumunda büyük bir önyargı ile karşılaşmayabilir, ancak bu tür ağlar aracılığıyla elde edilen fırsatlar nedeniyle etnik toplulukla bağlarını korumayı seçebilir. Başarılı göçmen grupları tarafından oluşturulan kurumların dayanıklılığı, dış ayrımcılığın uzun vadede devam etmesinden ziyade, bu kurumların daha geniş toplumda mevcut olan kaynaklar ve ödüllerle etkin bir şekilde "rekabet etme" kabiliyetiyle ilgili olabilir. Tersine, kaynak açısından fakir bir göçmen topluluğu, üyeleri dışarıdan ciddi ayrımcılıkla karşılaşmaya devam etse bile normatif kalıpları uygulamakta zorlanacaktır.

Miami liselerindeki ikinci kuşak Haitili öğrenciler üzerinde devam eden bir çalışma bu durumu gözler önüne sermektedir.[8] Kendilerinden önceki diğer göçmen gruplar gibi Haitili ebeveynler de çocuklarının Amerikan ortamına uyum sağlarken kültürlerini ve dillerini korumalarını istemektedir. Ancak Haitili ebeveynler çocuklarını özel okullara gönderecek imkânlardan yoksundur ve zaten Miami'de Fransızca eğitim veren ya da Haiti kültürünü teşvik eden bir okul da bulunmamaktadır. Sonuç olarak, birçok Haitili-Amerikalı öğrenci Liberty City olarak bilinen şehir içi bölgesine hizmet veren aynı liseye devam etmek zorundadır. Burada Haitili öğrenciler, eğitim yoluyla hayatta ilerlemeye çalışmanın faydasızlığı da dahil olmak üzere farklı değerler dizisiyle sosyalleştiriliyor. Haitililerin aksanları ve uysallıklarıyla sık sık dalga geçen yerli azınlık öğrencileri tarafından kültürlerinin aşağılandığını görüyorlar. Göçmen ebeveynlerin çabalarının karşılığı çok az olduğundan ve Haiti toplumu bir bütün olarak yoksul ve siyasi açıdan zayıf olduğundan, ikinci kuşak öğrencilerin bu toplum içinde kalmak için çok az motivasyonu vardır ve birçoğu ana akımın içinde erimeyi tercih eder. Bu örnekte "ana akım" beyaz toplum

[8] "Children of Immigrants: The Adaptation Process of the Second- Generation" başlıklı çalışma. Burada sunulan materyal, kıdemli yazar tarafından 1990 yazında Güney Florida'da yürütülen ön saha çalışmasından gelmektedir (bkz. Portes ve Stepick 1993, bölüm 8).

değil, Liberty City'nin yoksul siyahi topluluğu anlamına gelmektedir. Bunun sonucunda, göçmen topluluk ağlarına dayalı sosyal sermaye yok olmaktadır.[9]

Son olarak, uygulanabilir güvenin inşa edildiği kolektif yaptırımların etkinliği, grubun üyelerinin davranışlarını gözetim kabiliyetine ve sapkınların kimliğini kamuoyuna duyurma kapasitesine bağlıdır. Yaptırım kapasitesi, belirli faaliyetler gerçekleştirildikten hemen sonra kamusal onur bahşetme veya kamusal utanç yaratma olasılığı ile yaptırım kapasitesi arttırılmaktadır. İletişim araçları, özellikle de etnik medya bu konuda çok önemli bir rol oynar (Olzak ve West 1991). Yabancı dilde yayın yapan gazeteler, radyo istasyonları ve televizyon spotları sadece ilgili toplulukları eğlendirmek ve bilgilendirmek için değil, aynı zamanda kolektif değerleri desteklemek ve bunlara uyulduğunu ya da ihlal edildiğini vurgulamak için de vardır (Forment 1989, s. 63-64). Bu nedenle, bir etnik topluluk içinde iyi gelişmiş medya kanallarının varlığı güçlü bir sosyal kontrol aracıdır.

Bu gözlemler dördüncü bir önermede özetlenebilir: Bir topluluğun üyelerine benzersiz ödüller verme yeteneği ne kadar büyükse ve iç iletişim araçları ne kadar gelişmişse, uygulanabilir güvenin gücü ve bundan kaynaklanan sosyal sermaye düzeyi de o kadar yüksek olur.

Azınlık yoksulluğu ve hareketliliğine ilişkin ortodoks iktisadi modeller, uygulanabilir güvene yol açan farklı kaynakların mevcudiyetini dikkate almayarak kendilerini önemli bir analitik araçtan mahrum bırakmaktadır. Son zamanlarda yapılan araştırmalar, girişimcilik düzeylerinin etnik azınlıklar arasında önemli farklılıklar gösterdiğini ve bu farklılıkların ortalama gelirle pozitif ilişki içerisinde olduğunu ortaya koymaktadır (Fratoe ve Meeks 1985; Aldrich ve Zimmer 1986; Light ve Bonacich 1988; Borjas 1990). Diğer analizler, ne etnik girişimciliğin kökenlerinin ne de ortalama yüksek ücret düzeylerinin beşeri sermaye farklılıklarıyla tam olarak açıklanmadığını göstermektedir (Portes ve Zhou 1992). Uygulanabilir güvenden kaynaklanan sosyal sermaye, geri kalan farklılıkları açıklayabilir. Bu olumlu sonuçlar elbette Coleman (1988) tarafından ileri sürülen hipotezlerle uyumludur. Farklı sosyal sermaye türlerinin ve bunlara yol açan süreçlerin analizini tamamladıktan sonra, bu noktada konunun diğer tarafını ele almak uygun olacaktır.

OLUMSUZ ETKİLER

Coleman'ın sosyal sermaye analizi, insanları salt kişisel çıkarlardan farklı şekillerde davranmaya yönlendiren çeşitli mekanizmalara yönelik tutarlı bir

[9] Bkz. yukarıda n. 7. Güney Florida'daki Haitililerin durumu hakkında ayrıca Stepick (1982) ve Miller'a (1984) bakınız.

övgü niteliğindedir. Coleman'ın yazıları zaman zaman, Tonnies'in daha fazla sosyal kapalılığın olduğu ve *gemeinschaft*'ın üstünlük sağladığı zamanlara duyduğu özlemi anımsatan, gizlenmemiş bir nostalji tonunu benimser (Tonnies [1887] 1963). Gerçekten de, iyi şeylerin sosyal gömülülükten ortaya çıktığını görmek sosyolojik önyargımızdır; kötü şeyler ise daha çok *homo economicus*'un davranışlarıyla ilişkilendirilir. Coleman tarafından sunulanlara ek olarak sosyolojik pozisyonu desteklemek için pek çok örnek gösterilebilir (bkz. Hechter 1987; Uehara 1990). Ancak bunu yapmak sadece konuyu detaylandırmak olur. Bunun yerine, bu son bölüm madalyonun diğer tarafını ele almaktadır. Para sermayesi ve beşeri sermaye ile aynı kefeye konulduğunda, sosyal sermayenin araçsalcı analizi, azınlık işletmelerinin sermayelendirilmesinden sözleşmelerin uygulanması için gereken avukat sayısının azaltılmasına kadar olumlu kullanımlarını vurgulama yönünde önyargılıdır.

Bununla birlikte, bireysel kullanım için ayrılacak kaynaklara olanak sağlayan benzer sosyal mekanizmaların aynı zamanda faaliyeti kısıtlayabileceği ve hatta asıl hedeflerinden saptırabileceği gerçeğini gözden kaçırmamak önemlidir. İlk bakışta para, sermaye ile paralelliği korumak için "sosyal borç" terimi uygun görünebilir. Ancak daha yakından incelendiğinde bu kavram yetersiz kalmaktadır çünkü ilgili olgular sosyal sermayeyi doğuran aynı güçlerin yokluğunu değil, muhtemelen daha az arzu edilen diğer yönlerini yansıtmaktadır. Aşağıdaki örnekler bu alternatif yönleri göstermektedir.

Topluluk Dayanışmasının Maliyetleri

Bir toplulukta dayanışma ve güven ölçüsünün varlığı, başarılı işletmelerden oluşan bir ağın ortaya çıkması için bir ön koşuldur. Ancak, bu duyguların ve yükümlülüklerin artması tam da böyle bir ağın aleyhine koz oluşturabilir. Clifford Geertz, Bali'de ticari işletmelerin yükselişini incelediği çalışmasında, başarılı girişimcilerin iş ve kredi arayan akrabaları tarafından nasıl sürekli saldırıya uğradığını gözlemlemiştir. Bu iddialar, geniş aile içinde ve genel olarak topluluk üyeleri arasında karşılıklı yardımı emreden güçlü normlarla destekleniyordu. Bali sosyal yaşamı *seka* adı verilen gruplara dayanır ve bireyler genellikle bunlardan birkaçına mensuptur. "*Seka*'ya sadakatin değeri, Bali sosyal yaşamında merkezi bir rol oynar; bu da kişiye kast gururu ile birlikte grubunun ihtiyaçlarını kendi ihtiyaçlarının üstünde tutmasını şart koşar" (Geertz 1963, s. 84). Bu toplulukta girişimciliğe büyük değer verilmesine rağmen, başarılı işadamları iktisadi kararların "bir bütün olarak organik topluluk için daha yüksek bir refah seviyesine yol açacağı" beklentisine dayalı olarak kârları üzerinde çok sayıda hak iddia edilmesi sorunuyla karşı karşıya kalmaktadır (Geertz 1963, s. 123). Sonuç, gelecek vaat

eden işletmeleri refah otellerine dönüştürmek ve iktisadi büyümelerini kontrol etmektir.

Bu olguya dikkat çeken Granovetter, (yayın aşamasında) bunun klasik iktisadi kalkınma teorisinin geleneksel işletmeler arasında tespit ettiği ve modern kapitalist firmaların üstesinden gelmek için tasarlandığı sorunla aynı olduğunu belirtmektedir. Weber, ([1922] 1963) Püriten işletmelerin başarısının en önemli nedenlerinden biri olarak evrensellik ilkesi tarafından yönlendirilen emsallerine uygun işlemleri tanımlarken aynı noktaya değinmiştir. Dolayısıyla, dayanışmacı topluluklarda sıklıkla rastlanan türden gruplar arası yakın ilişkiler, devasa bir bedavacılık sorununa yol açabilir. Daha az gayretli grup üyeleri, başarılı üyelere, güvenin varlığını mümkün kılan aynı normatif yapı tarafından desteklenen her türlü talebi dayatabilir.

Ekvador And Dağları'ndaki Otavalo kasabasını çevreleyen yerel köylerde, konfeksiyon ve deri zanaatkârı dükkânlarının erkek sahipleri genellikle Katolik değil Protestandır (ya da yerel olarak bilinen adıyla "Evanjelik"tir). Bunun nedeni Protestan ahlakının onları daha büyük girişimcilik başarılarına teşvik etmesi ya da Evanjelik doktrini kendi inançlarıyla daha uyumlu bulmaları değil, daha ziyade araçsaldır. Bu girişimciler, dini bağlılıklarını değiştirerek Katolik kilisesi ve yerel örgütleriyle ilişkili erkek aile reislerine yönelik bir dizi sosyal yükümlülükten kendilerini uzaklaştırmaktadır. Evanjelik mühtedi, bir bakıma kendi toplumunda bir yabancı haline gelir ve bu da onu Katoliklerden esinlenerek normları takip eden diğerlerinin bedavacılığından korur.[10]

Amerika Birleşik Devletleri'ndeki günümüz göçmen toplulukları arasında bu fenomenin dağınık örneklerinin yaşandığı görülmektedir. California'daki Güneydoğu Asyalı ve özellikle Vietnamlı işletmeler, Vietnamlı gençler ve eski askerler de dahil olmak üzere, sürgündeki arkadaşlarından gelen kolektif taleplerin özellikle yıkıcı bir biçiminden etkilenmiştir (Chea 1985; Efron 1990). Ruben Rumbaut, Orange County, California'daki saha çalışması sırasında, fabrikasında yaklaşık 300 işçi çalıştıran başarılı bir Vietnamlı elektronik üreticisiyle görüşmüştür. İçlerinden hiçbiri Vietnamlı değildir. Şirket sahibi ismini İngilizceleştirmiş ve göçmen toplumuyla olan bağlarının çoğunu koparmıştır. Bunun nedeni asimilasyon arzusundan ziyade diğer Vietnamlılar, özellikle de eski Vietnam polisi mensupları tarafından organize edilen özel "güvenlik hizmetlerinin" taleplerinden korkmasıdır.[11]

---

[10] Quito'daki Latin American School of Social Sciences (FLACSO [Latin Amerika Sosyal Bilimler Okulu]) tarafından yürütülmekte olan And Dağları'ndaki yerli girişimciliği çalışmasının ön sonuçları. Çalışma direktörü Dr. Jorge Leon ile kişisel iletişim, Haziran 1991.

[11] Bu görüşme Haziran 1985'te yapılmış ve Portes ve Rumbaut'da (1990, s. 3-4) rapor edilmiştir.

Özgürlük Üzerindeki Kısıtlamalar

Olumsuz etkilerin ikinci bir yansıması, topluluk normlarının bireysel eyleme ve dış kültüre açıklık üzerine getirdiği kısıtlamalardan oluşur. Bu, Simmel ([1902] 1964) tarafından daha önce analiz edilen, modern metropolde topluluk dayanışması ve bireysel özgürlük arasındaki asırlık ikilemin bir ifadesidir. Bu ikilem, genellikle metropolün çekirdeğine yerleştirilen ve aynı zamanda egzotik bir kültürü sürdüren sıkı sıkıya bağlı göçmen toplulukları söz konusu olduğunda ciddi hale gelir. Dayanışma ve güvenin işleyişiyle sürdürülen şehir içinde şehir, göçmenler için benzersiz iktisadi fırsatlar yaratır, ancak çoğu zaman bunun bedeli şiddetli alaycılık ve dış dünyayla sınırlı temaslardır. Güney Florida'daki Latinler arasında topluluk kontrollerinin sürdürülmesinde çok etkili olan İspanyolca medya, (Forment 1989) birçok gözlemcinin görüşüne göre sanal bir sansür de uygulamaktadır. Joan Didion, muhalif bir sürgün bankacının konuyla ilgili görüşlerini aktarır: "Burası Miami... Bir milyon Kübalıya şantaj yapılıyor, üç radyo istasyonu tarafından tamamen kontrol ediliyor. Miami'deki Küba toplumu için üzülüyorum. Çünkü Castro'nun Küba'ya dayattığı koşulların aynısını, sağ siyaset aracılığıyla kendilerine dayattılar. Tam bir hoşgörüsüzlük" (Didion 1987, s. 113).

Birkaç yıl öncesine kadar San Francisco'nun Çin Mahallesi, aile klanlarının ve Chinese Six Companies'in hüküm sürdüğü sıkı sıkıya birbirine bağlı bir topluluktu. Bu güçlü kurumlar, topluluğun iş ve sosyal hayatını düzenliyor, normatif düzenini ve girişimcileri için kaynaklara ayrıcalıklı erişimi garanti ediyordu. Ancak bu tür olanaklar, çoğu üyenin hareket alanını ve dış dünyaya erişimini kısıtlama pahasına elde edilmiştir. Nee ve Nee (1973) Çin Mahallesi üzerine yaptıkları çalışmada, klanların ve Çinli şirketlerin süregelen gücünü ve güçlü muhafazakâr eğilimlerini raporlamışlardır. Klanların taleplerini güçlendiren şey, Çinlilerin yerleşim yerlerindeki arazi ve iş fırsatlarını kontrol etmeleri ve "ilerici" bir duruş benimseyerek normatif uzlaşmayı ihlal edenleri dışlamaya istekli olmalarıydı. Nee'lerin kaynaklarından biri, bu muhafazakâr kaleden, yukarıdaki Miami bankacısınınkine benzer terimlerle şikâyet etti:

> Ve sadece Moon Family Association değil, tüm aile dernekleri, Six Companies, değişiklik yapmak isteyen herhangi bir genci hemen komünist olarak damgalıyorlar. Hemen kırmızı bültenle aranıyor. Onu kovmak için her türlü hileyi kullanıyorlar. Gördüğünüz gibi, eski Çin mahallesinde, bilgili ya da zeki bir insana saygı duymuyorlardı... Her şeyi Çin'de, Kwangtung'da olduğu gibi tutuyorlar. Farklı bir toplumda, farklı bir çağda olmamıza rağmen. (Nee ve Nee 1973, s. 190)

San Francisco'daki Çin Mahallesi gibi, New York'taki Kore toplumu da geleneksel geniş aile grupları ve çeşitli *gye* (dönüşümlü kredi destekleri) türlerinden modern iş ve meslek örgütlerine kadar bir dizi kurum tarafından

desteklenmektedir. Bu kurum, yapının kolektif ilerleme için sosyal sermaye üretmedeki rolünü, daha önce açıklanan uygulanabilir güven modelini yakından takip etmektedir. Ancak bu yapının diğer yüzü Koreliler arasında kendine özgü bir biçim almaktadır. Illsoo Kim (1981) tarafından tanımlandığı üzere, başkonsolosluk tarafından temsil edilen Güney Kore hükümeti, etnik topluluğun gelişiminde çok önemli bir rol oynamıştır. "Kısmen Koreli göçmenlerin güçlü bir milliyetçilik duygusuna sahip olmaları ve bu nedenle kendilerini anavatan hükümetiyle özdeşleştirmeleri nedeniyle, New York'taki Kore Başkonsolosluğu... topluluk genelindeki siyasetin temel tonunu belirlemiştir" (Kim 1981, s. 227).

Bu konum, geçmişte Güney Kore hükümetinin "sadık" göçmenleri onur ve ticari imtiyazlarla ödüllendirerek ve muhaliflerini sindirerek kendi çıkarlarını desteklemesini sağlamıştır. Özellikle Park Chung-hee hükümeti döneminde, Kore CIA'i (KCIA) Park karşıtı unsurların kökünü kazımak ve onları mali yıkım ve hatta fiziksel olarak zarar verme tehdidiyle susturmak için toplum içinde aktif bir rol oynuyordu. Amerika koşullarında, bu ağır siyasi el haddini fazlasıyla aştı ve diğer topluluk örgütlerinin KCIA'nin etkisini zayıflatmak için harekete geçmesine yol açtı. Ancak konsolosluk bu topluluğun ayrılmaz bir parçası ve önemli bir kurumsal uzantısı olarak kaldı.

Etnik iş başarısını teşvik eden dayanışma ve yaptırım kapasitesi aynı zamanda bireysel ifade alanını ve topluluk dışı temasların kapsamını da kısıtlamaktadır. Yukarıda tartışılan birinci tür olumsuz etkiyle birlikte bu örnekler aşağıdaki beşinci önermede özetlenebilir: Sınırlı dayanışma ve topluluk kontrolleri tarafından üretilen sosyal sermaye ne kadar büyükse, başarılı girişimcilere yönelik özel talepler de o kadar büyük ve bireysel ifade üzerindeki kısıtlamalar da o kadar kapsamlı olacaktır.

Dengeleyici Baskılar

Yukarıdaki ilk iki olumsuz vaka, iktisadi hareketlilikle özünde çelişmez, ancak marjinal maliyetlerini temsil eder: Başarılı bireyler, kolektif normların gücüne güvenen grup üyeleri tarafından kuşatılır ve son derece dayanışmacı topluluklar, iktisadi kaynaklara ayrıcalıklı erişimin bedeli olarak kişisel faaliyet alanını kısıtlarlar. Bu bölümde tartışılan son konu, ezilen grupların üyelerini diğerleriyle aynı konumda tutmak için dengeleyici baskılar uygulayarak bireysel hareketliliğe yönelik çabalara karşı doğrudan koz oluşturmakla ilgilidir. İşlemekte olan mekanizma ortak sıkıntılardan doğan bir dayanışmanın daha başarılı üyelerin ayrılmasıyla zayıflayacağı korkusudur. Eğer bu moral, baskıcı bir toplumsal düzen altında yükselmenin sınırlı olasılıkları üzerine kuruluysa, her başarı öyküsü bir grubun moralini çökertir.

Bu çatışma, yukarıda ele alınan Haitili-Amerikalı gençler tarafından da yaşanmaktadır; zira bu gençler, ebeveynlerinin eğitim yoluyla başarı beklentileri ile böyle bir şeyin mümkün olduğunu reddeden şehir içi gençlik kültürü arasında kalmaktadır. Bu göçmen çocuklar için Amerikan kültürüne asimilasyon çoğu zaman bireysel başarı yoluyla Amerika'da başarılı olma hayalinden vazgeçmek anlamına gelmektedir.[12] Şehirli gençlerin kültürel ana akıma tartışmasız en son katkısı olan "wannabe [çakma]" kavramı, söz konusu süreci kısa ve öz bir şekilde ifade etmektedir. Birini bu isimle çağırmak, mevcut konumunun üzerine çıkma arzusuyla alay etmenin ve bu konumda kalması için kişiye sosyal baskı uygulamanın bir yoludur. Bourgois, (1991) Bronx'taki Porto Rikolu uyuşturucu satıcıları arasında yaptığı etnografik araştırmada, ikinci nesil Porto Rikolu gençler arasındaki "wannabe'ın [çakma]" yerel versiyonu olan "turnover'a [dönme]" dikkat çekmektedir. Kendisine bilgi verenlerden birinin görüşlerini aktarmaktadır:

> Şehir merkezine gidip iyi bir iş bulan birini gördüğünüzde, eğer Porto Rikolu ise, saçlarını düzelttiğini ve gözlerine lens taktığını görürsünüz. Sonra da uyum sağlarlar. Ve bunu yapıyorlar! Ben gördüm! ...Şu binadaki insanlara bakın, hepsi dönme. Beyaz olmak isteyen insanlar. Onlara İspanyolca seslenirseniz sorun çıkıyor. Yani Pedro ismini ele alalım - bunu size sadece bir örnek olarak söylüyorum - Pedro (beyazların aksanını taklit ederek) "Benim adım Peter" diyor. Pedro'dan Peter'ı nereden çıkardınız? (Bourgois 1991, s. 32)

Wacquant ve Wilson, (1989) Chicago'nun Güney Yakası'ndaki "hipergetto" olarak adlandırdıkları bölgeyi tanımlarken, ortak sıkıntılara dayanan dayanışmanın bireyleri dışarıdaki fırsatları aramaktan veya takip etmekten caydırdığı benzer bir olgudan bahsetmektedir. Bu tür durumların her birinde sosyal sermayenin hâlâ mevcut olduğuna, ancak etkilerinin diğer göçmen topluluklar arasında bulunanların tam tersi olduğuna dikkat edin. Asyalı, Orta Doğulu ve diğer yabancı gruplar arasında, sınırlı dayanışmaya dayalı sosyal sermaye başarılı girişimlerin inşasının temellerinden biri iken, şehir içinde bunun tam tersi bir etkiye sahiptir.

Bu zıtlık, genellikle aynı geniş kültürel kökenden gelen grupları içerdiği için daha da anlamlıdır. Bu bağlamda, Miami ve Bronx'ta İspanyolca kullanımı öğreticidir. Bronx'ta İngilizceye geçmek ve ismini Anglikanlaştırmak, bireyin kendi etnik topluluğunu geride bırakarak yükselmek istediğinin bir işaretidir. Miami'de ise aynı davranış, yerleşim bölgesinin iş ağlarından ve bunların sunduğu benzersiz hareketlilik fırsatlarından dışlanmayı beraberinde getirecektir. Her iki durumda da İspanyolcanın kamusal alanda kulla-

[12] California'daki okullarda Meksikalı ve Orta Amerikalı göçmen çocukların karşılaştığı benzer bir durum için Suarez-Orozco'ya (1987) bakınız.

nımı etnik topluluğa üyeliğe işaret eder, ancak sosyoekonomik sonuçları çok farklıdır.

Sosyal sermayenin bu olumsuz yansımasının belki de en yıkıcı sonucu, azınlığın başarılı üyeleri ile geride kalanlar arasında yarattığı uçurumdur. Topluluk dayanışması yalnızca ana akıma karşıt bir görüşe dayandığı ölçüde, geleneksel yollarla bunu başarmaya çalışanlar genellikle kendi gruplarına karşıt çoğunluk görüşlerini benimsemeye zorlanırlar. Bourgois (1991) bu noktayı, eski bir Bronx tüccarı, şimdi yeniden doğmuş bir Hıristiyan ve Connecticut banliyölerinde sigorta satıcısı olan bir örnekle açıklamaktadır:

> Bana baktığınızda Hispanik olduğumu anlarsınız. Mahallede koştuğumda insanlar korkuyor. Bu benim için bir sorun değil çünkü kendime güvenim var... arada bir evime "Hey, spic [Argoda Latin Amerikalı]", bilirsiniz "spic" ve başka şeyler söyleyen bir telefon geliyordu, ama bunu dert etmiyorum.
>
> Bir anlamda, onların yerinde olmayı öğrendim. Ne demek istediğimi anlıyorsunuz. Çünkü azınlıkların bir grup olarak bir mahalleye neler yapabileceğini gördüm. Bu yüzden onların yerine geçiyorum ve onları anlıyorum, sempati duyuyorum. Çünkü büyük mahallelerin yıkıldığını gördüm. (s. 34-35)

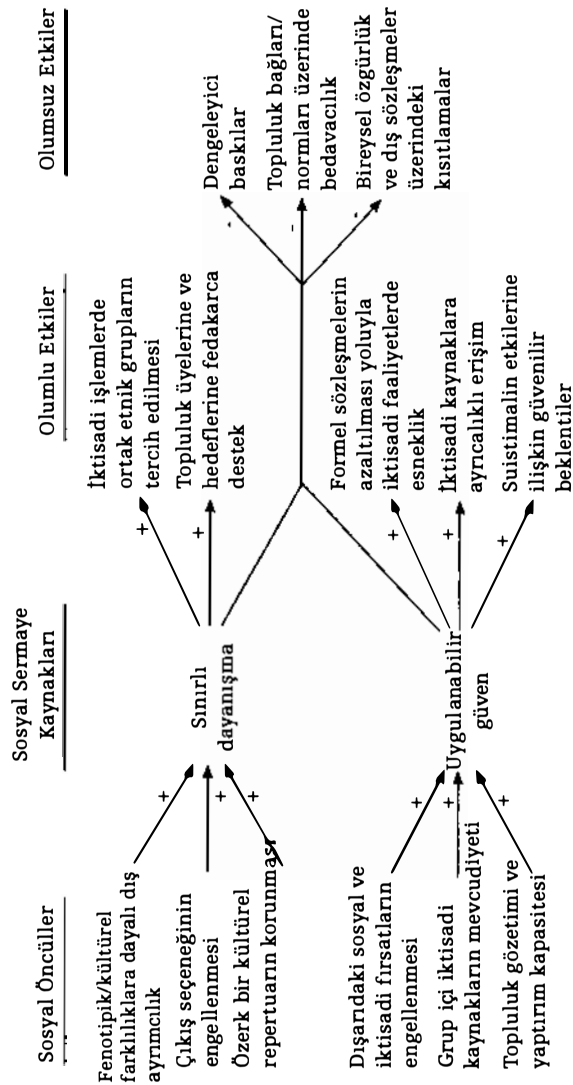
Gettodan tek başına kaçan kişi için grup desteğinin yerini "kendine güven" alır. Önyargılarla tek başına yüzleşmek çoğu zaman bazı önermeleri kabul etmek ve bunları kişinin kendi geçmişine karşı kullanmak anlamına gelir. Gettodan bir düşman olarak algılanan banliyö beyazı, kişinin "yerine geçebileceği" sempatik bir figüre dönüşür.

Etnik dayanışmanın çok farklı sonuçlarına yol açan bağlamsal güçleri incelemek bu makalenin kapsamı dışındadır. Ancak mevcut literatür, aşağıya doğru dengelenme normlarına dayanan bu son olumsuz etki türünün her yansımasında ortak bir yöne işaret etmektedir. Bu tür örneklerin her birinin öncesinde grubun yukarı doğru hareketliliğinin engellendiği uzun zaman dilimleri, bazen de nesiller yaşanmıştır (Marx 1989; Barrera 1980; Nelson ve Tienda 1985). Bunu, bu koşullara muhalefete dayalı kolektif dayanışmanın ortaya çıkması ve grubun sosyal ve iktisadi aşağılığının dış baskıdan kaynaklandığına dair eşlik eden bir açıklama izlemiştir. Tarihsel olarak doğru olsa da bu konum yukarıda tartışılan mekanizmanın işlemesi yoluyla bireysel hareketlilik için sıklıkla olumsuz sonuçlar doğurmaktadır. Bu gözlemler aşağıdaki altıncı ve son önermeye yol açmaktadır: Bir grubun iktisadi hareketliliği zorlayıcı olmayan piyasa araçlarıyla ne kadar uzun süre engellenirse, adil piyasa rekabeti yoluyla ilerleme olasılığını reddeden ve bu yöndeki bireysel çabalara karşı çıkan sınırlı bir dayanışmanın ortaya çıkması o kadar muhtemeldir.

Yukarıda sunulan altı önerme, dayanışma ve güvenin öncülleri ile etkileri tartışmasını görselleştirmeye çalışan Şekil 6.1'de özetlenmiştir. Daha önce

de belirtildiği gibi, bu önermeler göçle ilgili geçmiş ve süregelen araştırmalardan çıkarılan hipotezler niteliğindedir, ancak ek kanıtlar da sınamaya tabi tutulacaktır. Mevcut bilgi durumu, öncül ve sonuç faktörler arasındaki ilişkilerin karakterinin, örneğin bunların eklemeli veya etkileşimli etkiler içerip içermediği de dahil olmak üzere, daha rafine bir analizine izin vermemektedir. Bu tür iyileştirmeler ve varsayılan ilişkiler kümesindeki olası düzeltmeler ek çalışmaları beklemek zorundadır.

Şekil 6.1 Göçmen Topluluklar Arasında İki Tür Sosyal Sermayenin Öncülleri ve Etkileri



Şekil 6.1, ilk bakışta sınırlı dayanışmanın olumlu etkileriyle ilgili önceki önermelerle çelişen son önermedeki belirgin belirsizliği tam olarak çözmemektedir. Aslında, onları desteklemektedir: Dışa dönük ayrımcılığa tepki olarak sınırlı dayanışmaya yol açan reaktif mekanizma daha önce özetlenenle aynıdır. Önemli fark, ayrımcılığın boyutunda ve süresinde yatmaktadır. Uzun süreli baskı dönemleri, özellikle de çıkışsız bir durumda, bir grubun alternatif bir durum tanımı inşa etmek için kullanabileceği kültürel ve dilsel kaynakları zayıflatır (ikinci önerme). Sürekli bağlılık durumu, bir kolektiviteyi üyelerini bağımsız olarak ödüllendirmek veya cezalandırmak için gerekli kaynaklardan da mahrum bırakır (dördüncü önerme), böylece yaptırım kapasitesi tamamen üyelerini bir araya gelmeye zorlayan dış ayrımcılığa bağlı hale gelir (üçüncü önerme). Burada incelenen aşağı yönlü dengeleyici baskılar, grubun karşısına çıkan engellerdeki çatlaklar bazı üyelerin -"çakmalar" ya da "dönmeler"- gruptan kaçmasına izin verdiğinden, yaptırım kapasitesinin bu son kaynağının kısmen kırılmasına bir tepkidir.

ÖZET VE SONUÇ

Bu makalede, sosyal yapıların iktisadi eylemi etkileyebileceği farklı biçimleri keşfetmek için göç literatüründen ampirik örnekler kullanarak ve klasik kökenlerine inerek yeniden ortaya çıkan iktisat sosyolojisi alanına katkıda bulunmaya çalıştık. Sosyal gömülülük, bu keşif için uygun bir kavramsal şemsiye sağlamakla birlikte, belirli yönlerini analiz etmek için sosyal sermaye kavramına odaklandık. Bu kavrama ilişkin önceki analizlerin, kavramın kökenleri konusunda çok muğlak ve etkileri konusunda da fazla araçsalcı olduğunu ileri sürdük. Bu doğrultuda, analizimizin amacı sosyal sermayenin ortaya çıkmasına yol açan çeşitli mekanizmaları tanımlamak ve olumlu ve olumsuz sonuçlarını vurgulamak olmuştur.

İktisat sosyolojisinin kökenleri sadece Max Weber ve diğer sosyoloji klasiklerine değil, aynı zamanda bu alanda klasik iktisat teorisinin basitleştirmelerine karşı bir düzeltme ihtiyacı gören Joseph Schumpeter gibi iktisatçılara da dayanmaktadır. Schumpeter ve Almanya'daki diğer "tarihçi okul" iktisatçılarının yanı sıra Veblen ve daha sonra Amerika Birleşik Devletleri'ndeki kurumsalcı iktisatçılar, bireyleri "iktisadi mantığın önermelerini asmak için sadece çamaşır ipi" haline getirme yönündeki artan dalgayı durdurmak için büyük mücadele vermişlerdir (Schumpeter 1954, s. 885-887; Swedberg 1991). Ancak Schumpeter'in "toplumsal kurumlar" olarak adlandırdığı şeyin iktisadi önemini vurgulama çabası, bireyciliğin ve rasyonel faydacı modellerin amansız genişlemesi altında, bu perspektiflerin sosyo-

lojinin kendisine önemli ilerlemeler kaydetmeye başladığı noktaya kadar çökmüştür.

Bu bağlamda, Granovetter, (1985, 1990) Block (1990) ve diğerlerinin iktisadi hayatın analizinde sosyal yapılara yeniden yer açma çabaları övgüye değer, ancak hâlâ kırılgan bir girişimi temsil etmektedir. Bizim görüşümüze göre, bu tür çabalar, geçmişte olduğu gibi, neoklasik teorilerin yerine önerilen herhangi bir şey olmaksızın eleştirilmesiyle sınırlı kalırsa başarılı olamayacaktır. Bu boşluğu doldurmak için uygulanabilir bir strateji, sosyolojik bakış açısını masa başı spekülasyonlara dayandırmak değil, ampirik bilginin yerleşik yapılarına dayandırmaktır. Mütevazı ancak hızla büyüyen göç araştırmaları literatürü bu tür çabalar için zengin bir kaynak sunmaktadır ve bu sayfalardaki alıştırma ile örneklendirilmiş ancak tüketilmemiştir.

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: Alejandro Portes ve Julia Sensenbrenner, "Gömülülük ve Göçmenlik"

Bu makale esas olarak gömülülük ve sosyal sermaye konularını ele almaktadır; ilk konunun tartışılması için okuyucuyu Mark Granovetter'in "İktisadi Eylem ve Sosyal Yapı" (Bölüm 2, bu cilt) adlı kitabının ileri okumaları için derleyenlerin notlarına yönlendiriyoruz. Sosyal sermaye literatürüne ilişkin bir rehber için Pierre Bourdieu'nün "The Forms of Capital" (Sermayenin Biçimleri) (Bölüm 4, bu cilt) adlı makalesine ilişkin derleyenlerin ileri okuma notlarına bakınız. Portes'in "sınırlı dayanışma" ve "uygulanabilir güven" olarak adlandırdığı ve iktisat üzerinde *olumsuz* etkileri de olabilen iki önemli sosyal sermaye kaynağı olduğu fikri, Portes'in "Sosyal Sermaye" de dahil olmak üzere diğer bazı yazılarında da tartışılmaktadır: "Its Origins and Applications in Modern Sociology," *Annual Review of Sociology* 24 (1998):1-24. Mark Granovetter benzer bir olguyu Alejandro Portes, ed., *The Economic Sociology of Immigration* (1995) içinde "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs," s. 128-165'te tartışmaktadır. Brian Uzzi'nin "aşırı gömülülük" kavramı da bu bağlama aittir (Uzzi'nin bu okuyucuya katkısı için bkz: "Social Structure and Competition in Interfirm Networks: Gömülülük Paradoksu," Bölüm 12).

Portes ve Sensen-brenner makalesindeki örneklerin çoğu göç sosyolojisi alanından gelmektedir ve bu tür materyallerin iktisat sosyolojisini daha da geliştirmek için kullanılabileceğine dair bir argüman için okuyucuyu Alejandro Portes, ed., *The Economic Sociology of Immigration* (1995) kitabına yönlendiriyoruz. Göçmenler arasında girişimcilik üzerine literatürün büyük bir kısmı da örneğin *Handbook of Economic Sociology*'nin (2005) ikinci baskısında Ivan Light tarafından "The Ethnic Economy" başlığı altın-

da tartışılan birçok çalışmanın gösterdiği gibi, bu kavrayışın geçerliliğini göstermektedir. Portes ve Sensenbrenner'ın sosyologların sınırlı dayanışma ve uygulanabilir güvenin işleyiş biçimlerine ya da daha spesifik olarak ilgili mekanizmalara odaklanmaları gerektiği fikri Peter Hedstrom ve Richard Swedberg'in *Social Mechanisms* (1998) adlı eserinde daha ayrıntılı olarak incelenebilir. İktisatta güvenin rolüne ilişkin literatür için Mark Granovetter'in "Economic Action and Social Structure" (Bölüm 2, bu kitap) başlıklı çalışmasına ilişkin ileri okumalar için derleyenlerin notlarına bakınız.

Kaynakça

Aldrich, Howard E., and Catharine Zimmer. 1986. "Entrepreneurship through Social Networks." s. 3-24 in *The Art and Science of Entrepreneurship*, edited by D. L. Sexton and R. W. Smilor. Cambridge, Mass.: Ballinger.

Bailey, Thomas, and Roger Waldinger. 1991. "Primary, Secondary, and Enclave Labor Markets: A Training Systems Approach." *American Sociological Review* 56:432-445.

Baker, Wayne E., and Robert R. Faulkner. 1991. "Role as Resource in the Hollywood Film Industry." *American Journal of Sociology* 97:279-309.

Barrera, Mario. 1980. *Race and Class in the Southwest: A Theory of Racial Inequality*. Notre Dame, Ind.: University of Notre Dame Press.

Blau, Peter M. 1964. *Exchange and Power in Social Life*. New York: Wiley.

Block, Fred. 1990. *Postindustrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

Borjas, George. 1990. *Friends or Strangers*. New York: Basic Books.

Boswell, Terry E. 1986. "A Split Labor Market Analysis of Discrimination against Chinese Immigrants, 1850-1882." *American Sociological Review* 52:352-371.

Bourdieu, Pierre. 1979. "Les trois états du capital culturel." Actes de la Recherche en Sciences Sociales 30:3-5.

Bourdieu, Pierre, Channa Newman, and Loïc J. D. Wacquant. 1991. "The Peculiar History of Scientific Reason." Sociological Forum 6:3-26.

Bourgois, Philippe. 1991. "In Search of Respect: The New Service Economy and the Crack Alternative in Spanish Harlem." Paper presented at the Conference on Poverty, Immigration, and Urban Marginality in Advanced Societies, Maison Suger, Paris, May 10-11.

Branch, Karen. 1989. "Nicaraguan Culture: Alive and Growing in Dade." *Miami Herald*. Neighbors section (May 25), p. 20.

Chea, Chantan S. 1985. "Southeast Asian Refugees in Orange County: An Overview." Report, Southeast Asian Genetics Program, University of California, Irvine (April).

Coleman, James S. 1988. "Social Capital in the Creation of Human Capital." *American Journal of Sociology* 94:S95-S121.

Diaz-Briquets, Sergio, and Lisandro Perez. 1981. "Cuba: The Demography of Revolution." *Population Bulletin* 36:2-41.

Didion, Joan. 1987. *Miami*. New York: Simon & Schuster.

Dinnerstein, Leonard. 1977. "The East European Jewish Migration." s. 216-231 in *Uncertain Americans: Readings in Ethnic History*, edited by L. Dinnerstein and F. C. Jaher. New York: Oxford University Press.

Durkheim, Émile. [1893] 1984. *The Division of Labor in Society*. New York: Free Press.

Eccles, Robert G., and Harrison White. 1988. "Price and Authority in Inter-Profit Center Transactions." *American Journal of Sociology* 94:S517-S552.

Efron, Souni. 1990. "Few Viet Exiles Find U.S. Riches." *Los Angeles Times* (April 29).

Forment, Carlos A. 1989. "Political Practice and the Rise of the Ethnic Enclave, the Cuban-American Case, 1959-1979." *Theory and Society* 18:47-81.

Fratoe, Frank A., and Ronald L. Meeks. 1985. "Business Participation Rates of the 50 Largest U.S. Ancestry Groups: Preliminary Reports." Unpublished report. Minority Business Development Agency, U.S. Department of Commerce, Washington, D.C.

Geertz, Clifford. 1963. *Peddlers and Princes*. Chicago: University of Chicago Press.

Glazer, Nathan. 1954. "Ethnic Groups in America." s. 158-173 in *Freedom and Control in Modern Society*, edited by M. Berger, T. Abel, and C. Page. New York: Van Nostrand.

Gold, Steve. 1988. "Refugees and Small Business: The Case of Soviet Jews and Vietnamese." *Ethnic and Racial Studies* (November), pp. 411-438.

Gouldner, Alvin. 1960. "The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement." *American Sociological Review* 25:161-179.

Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91:481-510.

— 1990. "The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda." s. 89-112 in *Beyond the Marketplace*, edited by R. Friedland and A. F. Robertson. New York: Aldine de Gruyter.

— In press. "Entrepreneurship, Development, and the Emergence of Firms." In *Society and Economy: The Social Construction of Economic Institutions* by Mark Granovetter. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Greeley, Andrew M. 1971. *Why Can't They Be Like Us? America's White Ethnic Groups*. New York: E. P. Dutton.

Guarnizo, Luis E. 1992. *One Country in Two: Dominican-Owned Firms in New York and in the Dominican Republic*. Ph.D. dissertation. Department of Sociology, Johns Hopkins University, Baltimore.

Hechter, Michael. 1987. *Principles of Group Solidarity*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

Howe, Irving. 1976. *The Immigrant Jews of New York: 1881 to the Present*. London: Routledge & Kegan Paul.

Kim, Illsoo. 1981. *New Urban Immigrants: The Korean Community in New York*. Princeton: Princeton University Press.

Laumann, Edward O., and David Knoke. 1986. "Social Network Theory." s. 83-104 in *Approaches to Social Theory*, edited by S. Linderberg, J. S. Coleman, and S. Nowak. New York: Russell Sage.

Leff, Nathaniel. 1979. "Entrepreneurship and Economic Development: The Problem Revisited." *Journal of Economic Literature* 17:46-64.

Light, Ivan H. 1972. *Ethnic Enterprise in America: Business and Welfare among Chinese, Japanese, and Blacks*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

Light, Ivan H., and Edna Bonacich. 1988. *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles, 1965-1982*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

Marks, Carole. 1989. *Farewell-We're Good and Gone: The Great Black Migration*. Bloomington: Indiana University Press.

Marsden, Peter V. 1990. "Network and Data Measurement." *Annual Review of Sociology* 16:435-463.

Marx, Karl. [1894] 1967. *Capital*, vol. 3. New York: International.

Marx, Karl, and Frederick Engels. [1848] 1947. *The German Ideology*. New York: International.

— [1848] 1948. *The Communist Manifesto*. New York: International.

McCloskey, Donald, and Lars Sandberg. 1971. "From Damnation to Redemption: Judgments on the Late Victorian Entrepreneur." *Explorations in Economic History* 9:89-108.

Miami Herald. 1990. "Lozano Gets 7 Years" (January 25).

— 1991. "Lozano Wins a Manslaughter Retrial" (June 26).

Miller, Jake C. 1984. *The Plight of Haitian Refugees*. New York: Praeger.

Mintz, Beth, and Michael Schwartz. 1985. *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press.

Nee, Victor, and Brett de Bary Nee. 1973. *Longtime California: A Documentary Study of an American Chinatown*. New York: Pantheon.

Nelson, Candace, and Marta Tienda. 1985. "The Structuring of Hispanic Ethnicity: Historical and Contemporary Perspectives." *Ethnic and Racial Studies* 8:49-74.

Olzak, Susan, and Elizabeth West. 1991. "Ethnic Conflict and the Rise and Fall of Ethnic Newspapers." *American Sociological Review* 56:458-474.

Parsons, Talcott. 1937. *The Structure of Social Action*. New York: McGraw-Hill.

Parsons, Talcott, and Neil J. Smelser. 1956. *Economy and Society*. New York: Free Press.

Pedraza-Bailey, Silvia. 1985. "Cuba's Exiles: Portrait of a Refugee Migration." *International Migration Review* 19(Spring):4-34.

Perez, Lisandro. 1986. "Immigrant Economic Adjustment and Family Orientation: The Cuban Success Story." *International Migration Review* 20:4-20.

Polanyi, Karl, C. Arensberg, and H. Pearson. 1957. *Trade and Markets in the Early Empires*. New York: Free Press.

Portes, Alejandro, and Luis E. Guarnizo. 1991. "Tropical Capitalists: U.S.-Bound Immigration and Small Enterprise Development in the Dominican Republic." s. 103-127 in *Migration, Remittances, and Small Business Development, Mexico and Caribbean Basin Countries*, edited by S. Diaz-Briquets and S. Weintraub. Boulder: Westview.

Portes, Alejandro, and Rubén G. Rumbaut. 1990. *Immigrant America: A Portrait*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

Portes, Alejandro, and Alex Stepick. 1993. *City on the Edge: The Transformation of Miami.* Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

Portes, Alejandro, and Min Zhou. 1992. "Divergent Destinies: Immigration, Poverty, and Entrepreneurship in the United States." Working Paper No. 27. New York: Russell Sage Foundation.

Rischin, Moses. 1962. *The Promised City: New York Jews, 1870-1914.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Rumbaut, Rubén G. 1985. "Mental Health and the Refugee Experience." s. 433-488 in *Southeast Asian Mental Health,* edited by T. C. Owan. Rockville, Md.: National Institute of Mental Health.

Rumbaut, Rubén G., and Kenji Ima. 1988. *The Adaptation of Southeast Asian Refugee Youth: A Comparative Study.* Washington, D.C.: Office of Refugee Resettlement.

Schumpeter, Joseph A. 1954. *History of Economic Analysis.* London: Allen & Unwin.

Simmel, Georg. [1902] 1964. "The Metropolis and Mental Life" s. 409-424 in *The Sociology of Georg Simmel,* edited and translated by Kurt H. Wolff. New York: Free Press.

— [1908] 1955. *Conflict and the Web of Group Affliations.* New York: Free Press.

Sowell, Thomas. 1981. *Ethnic America: A History.* New York: Basic Books.

Stepick, Alex. 1982. "Haitian Refugees in the U.S." Minority Rights Group Report No. 52. London: Minority Rights Group.

Suarez-Orozco, Marcelo M. 1987. "Towards a Psychosocial Understanding of Hispanic Adaptation to American Schooling." s. 156-168 in *Success or Failure? Learning and the Languages of Minority Students,* edited by H. T. Trucba. New York: Newbury House.

Swedberg, Richard. 1991. "Major Traditions of Economic Sociology." *Annual Review of Sociology* 17:251-276.

Tan, Amy. 1989. *The Joy Luck Club.* New York: Putnam's.

Thomas, William I., and Florian Znaniecki. [1918-1920] 1984. *The Polish Peasant in Europe and America,* edited and abridged by Eli Zaretsky. Urbana: University of Illinois Press.

Tilly, Charles. 1990. "Transplanted Networks." s. 79-95 in *Immigration Reconsidered: History, Sociology, and Politics,* edited by Virginia Yans-McLaughlin. New York: Oxford University Press.

Tönnies, Ferdinand. [1887] 1963. *Community and Society.* New York: Harper & Row.

Uehara, Edwina. 1990. "Dual Exchange Theory, Social Networks, and Informal Social Support." *American Journal of Sociology* 96: 521-557.

U.S. Bureau of the Census. 1991. *Census of Minority-Owned Business Enterprises, Asians.* Washington, D.C.: Government Printing Office.

Veciana-Suarez, Ana. 1983. "Nicaraguan Exiles Begin to Climb the Ladder." *Miami Herald.* Business section (March 28).

Wacquant, Loïc J. D., and William J. Wilson. 1989. "The Cost of Racial and Class Exclusion in the Inner City." *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 501:8-26.

Wall Street Journal. 1991. "Asian-Americans Take Lead in Starting U.S. Businesses." Enterprise section (August 21).

Weber, Max. [1904] 1958. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism.* New York: Charles Scribner's Sons.

— [1922] 1947. *The Theory of Social and Economic Organization.* New York: Free Press.

— [1922] 1963. *The Sociology of Religion.* Boston: Beacon.

Wellman, Barry, and Scott Wortley. 1990. "Different Strokes from Different Folks: Community Ties and Social Support." *American Journal of Sociology* 96:558-588.

White, Harrison. 1970. *Chains of Opportunity: System Models of Mobility in Organizations.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Wilson, Kenneth, and W. Allen Martin. 1982. "Ethnic Enclaves: A Comparison of the Cuban and Black Economies in Miami." *American Journal of Sociology* 88:135-160.

Wilson, Kenneth, and Alejandro Portes. 1980. "Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami." *American Journal of Sociology* 86:295-319.

Wrong, Dennis. 1961. "The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology." *American Sociological Review* 26:183-193.

Yancey, William, Eugene P. Ericksen, and Richard N. Juliani. 1976. "Emergent Ethnicity: A Review and Reformulation." *American Sociological Review* 41:391-403.

Zhou, Min. 1992. *Chinatown: The Socioeconomic Potential of an Urban Enclave.* Philadelphia: Temple University Press.

KISIM İKİ

PİYASALARIN SOSYOLOJİSİ

BÖLÜM 7

PAZAR EKONOMİSİ: KÖYLÜ PAZARLAMASINDA BİLGİ VE ARAMA[1]

CLIFFORD GEERTZ
Çev. AYDA RONA AYLİN ALTINAY

Son birkaç on yılda antropoloji ve iktisadın etkileşime geçtiği bir dizi nokta oldu; kalkınma teorisi, sanayi öncesi tarih ve sömürge hâkimiyeti. Burada, bu iki disiplin arasındaki alışverişin daha da yakınlaşabileceği bir başka noktayı tartışmak istiyorum; çoğu zaman olduğu gibi, birbirlerinin daha genel fikirlerini alıp yanlış uygulamak yerine, aslında birbirlerine katkıda bulunabilecekleri bir noktayı. Bu, köylü pazar sistemlerinin ya da benim pazar ekonomileri olarak adlandıracağım şeyin incelenmesidir.

Antropolojide şimdiye kadar köylü pazarı çalışmalarının uzun bir geleneği vardır. Bunların çoğu sadece betimleyici-tümevarımcılığın zıvanadan çıkmış halidir. Analitik odağı olan kısmı ise kendini iki yaklaşıma bölme eğiliminde olmuştur. Pazar, ya neoklasik iktisadın saf rekabetçi piyasasına en yakın gerçek dünya kurumu "kuruş kapitalizmi" olarak görülmüş; ya da modern iktisadi analizin erişiminden tamamen kaçacak kadar sosyokültürel bağlamına gömülü bir kurum olarak kabul edilmiştir. Bu karşıt yaklaşımlar, "biçimselci [formalist]" olarak adlandırılan ekonomik antropologlar ile "tözselci [substantivist]" olarak adlandırılanlar arasında uzun süren bir tartışmanın kutuplarını oluşturmuştur.

Ekonomi teorisindeki enformasyon, iletişim ve bilginin mübadele süreçlerindeki rolüyle ilgili bazı yeni gelişmeler (bkz. Michael Spence; George Stigler; Kenneth Arrow; George Akerlof; Albert Rees) bu biçimcilik-tözselcilik karşıtlığını yumuşatmayı vaat etmektedir. Bu gelişmeler bize pazarların nasıl işlediğini anlamak için tam rekabet modellerinden daha uygun bir analitik çerçeve sunmakla kalmazlar; aynı zamanda sosyokültürel faktörleri sınır meseleleri statüsüne indirgemek yerine tartışmanın bütününe dahil etmeye izin verirler. Buna ek olarak, modern "gelişmiş" bağlamın dışındaki ampirik vakalarda fiilen kullanılmaları, standart iktisat teorisi için daha ciddi

[1] *American Economic Review* 68 (Mayıs 1978): 28-32 ekinden alınmıştır. Amerikan Ekonomi Derneği'nin izniyle yeniden basılmıştır.

etkileri olduğunu ve en azından bazı savunucularının hayal edebileceğinden daha az kolayca kabul edilmiş paradigmalara uyumlanabilir olduklarını göstermeye yarayabilir. Eğer durum böyleyse, antropoloji ve iktisat arasındaki etkileşim bir kez olsun egzotik olguların yerel kavramlarla değiş tokuşundan öteye geçebilir ve her ikisi için de faydalı, karşılıklı kışkırtıcı bir girişime dönüşebilir.

I

Tartışmamın dayandığı pazar ekonomisi, benim 1960'ların ortalarından beri üzerinde çalıştığım Fas'ta Orta Atlas'ın eteklerindeki bir kasaba ve kırsal bölgenin ekonomisidir. (1950'lerde Endonezya'da benzer ekonomiler üzerinde çalışmıştım. Bkz. yazar, 1963). Surlarla çevrili, etnik açıdan heterojen ve oldukça geleneksel olan bu kasaba Sefrou olarak adlandırılır, aynı zamanda bölgeye de ismini verir ve bin yıldır varlığını sürdürmektedir. Bir zamanlar Fez'den güneye, Sahra'ya giden yol üzerinde önemli bir kervan durağı olan kasaba, yaklaşık bir asırdır 15.000-30.000 kişilik canlı bir pazar merkezi olmuştur.

Orada iki tür pazar vardır: 1) Eski kentin ticaret mahallelerinden oluşan kalıcı bir pazar; 2) Bir de çeşitli pazar yerlerini ve haftanın diğer günlerini içeren çok karmaşık bir bölgesel döngünün parçası olarak perşembe günleri surların dışında çeşitli noktalarda –bir yerde kilim, diğerinde tahıl için- toplanan periyodik pazar. Bu iki tür pazar birbirinden farklıdır, ancak sınırları oldukça geçirgen olduğundan bireyler arasında serbestçe hareket edebilirler ve genel olarak aynı ilkelere dayanırlar. Uygulamada durum son derece karmaşıktır: Yaklaşık kırk farklı ticari zanaatı temsil eden 600'den fazla dükkân ve yaklaşık otuz zanaatı temsil eden yaklaşık 300 atölye vardır ve perşembe günleri kasaba nüfusu muhtemelen iki katına çıkmaktadır. Şüphesiz pazar önemli bir yerel kurumdur; kasabanın işgücünün üçte ikisi burada istihdam edilmektedir.

Ampirik ayrıntılar bir yana, (yazarın kapsamlı bir çalışması basım aşamasındadır) pazar, her ne olursa olsun, insanların ucuza alıp pahalı satmayı tercih ettiği gerçeğini gösteren başka bir örnekten daha fazlasıdır. Bu, mal ve hizmetlerin üretim ve tüketimini merkeze alan kendine özgü bir sosyal ilişkiler sistemidir; yani belirli bir ekonomi türüdür ve bu şekilde analiz edilmeyi hak eder. "Endüstriyel ekonomi" ya da "ilkel ekonomi" gibi, her ikisinden de belirgin bir şekilde farklı olan "pazar ekonomisi", genel süreçlerini belirli biçimlerde ortaya koyar ve bunu yaparken de bu süreçlerin doğasına ilişkin kavrayışımızı değiştiren yönlerini açığa çıkarır. İngilizcede doğu pazarını karşılamak için kullanılan ve kökeni belirsiz Farsça bir kelime olan "bazaar", piyasa sözcüğünün kendisi gibi, bir kurumun adı olduğu kadar analitik bir

fikirdir ve piyasa gibi onun incelenmesi de betimleyici olduğu kadar teorik bir girişim haline gelir.

II

Bir iktisadi sistem çeşidi olarak düşünüldüğünde, pazar bir dizi ayırt edici özellik gösterir. Farklılığı, işleyen süreçlerden ziyade bu süreçlerin tutarlı bir biçimde şekillendirilmesinde yatmaktadır. Burada da genel maksimizasyon ilkeleri geçerlidir: Satıcılar maksimum kâr, tüketiciler maksimum fayda peşindedir; fiyat arz ve taleple ilişkilidir; faktör oranları faktör maliyetlerini yansıtır. Ancak, ticari yaşamın düzenlenmesine dair ilkeler, genellikle standart iktisat kitaplarında düşündüğümüzden daha az bu tür temel doğrulardan türetilmiştir. Bu kitaplarda, aksiyomlardan gerçeklere geçiş genellikle göz ardı edilir. Bu ilkeler, genel olarak fayda dengelerinden çok bilgi akışlarıyla ilgili konular olup, pazara kendine özgü karakterini ve genel ilgisini ortaya koyan meselelerdir.

Bir ilke ile başlamak gerekirse: Pazarda bilgi zayıf, kıt, yanlış dağıtılmış, etkin bir biçimde iletilemeyen ve son derece değerlidir. Ne piyasa dışı ekonomilerin ritüelleşmiş karakterinin mümkün kıldığı zengin somutluk ya da güvenilir bilgi ne de endüstriyel ekonomilerin dayandığı ayrıntılı bilgi üretim ve aktarım mekanizmaları pazarda bulunur: Ne törensel dağıtım ne de reklam; ne belirlenmiş takas ortakları ne de ürün standardizasyonu. Ürün kalitesiden geçerli fiyatlara, piyasa olanaklarından üretim maliyetlerine kadar her konuda bilgisizlik düzeyi çok yüksektir ve pazarın işleyiş biçiminin çoğu, birileri için bu bilgisizliği azaltma, birileri için artırma ya da birilerini buna karşı savunma girişimi olarak yorumlanabilir.

III

Yukarıda bahsedilen bu bilgisizlikler sadece bilgi eksikliği değil *bilinen* bilgisizliklerdir. Pazar katılımcıları bir ineğin sağlıklı olup olmadığını ya da fiyatının doğru olup olmadığını bilmenin zorluğunun ve bilmeden başarılı olmanın mümkün olmadığının da farkındadırlar. Eksik olan bilgiyi aramak ve sahip olunan bilgiyi korumak oyunun adıdır. Sermaye, beceri ve çalışkanlık, şans ve ayrıcalıkla birlikte, herhangi bir ekonomik sistemde olduğu kadar pazarda da önemli bir rol oynar. Bunu verimliliği artırarak ya da ürünleri geliştirerek değil, sahiplerine son derece karmaşık, zayıf bir şekilde ifade edilmiş ve son derece gürültülü bir iletişim ağında avantajlı bir yer sağlayarak yaparlar.

Dolayısıyla, pazarın kurumsal özellikleri, salt bir gelenek kazası olmaktan çok, bir sistemin birbirine bağlı unsurları gibi görünmektedir. Aşırı işbölümü ve piyasaların yerelleşmesi, ürünlerin heterojenliği ve yoğun fiyat pazarlığı, işlemlerin parçalanması ve alıcılar ile satıcılar arasındaki istikrarlı müşteri bağları, gezici ticaret ve mesleğin tanımlayıcı terimlerle kapsamlı bir şekilde gelenekselleştirilmesi; bunlar sadece birlikte meydana gelmezler, aynı zamanda birbirlerini etkilerler.

Bilgi arayışı; zahmetli, belirsiz, karmaşık ve düzensiz, pazardaki yaşamın temel deneyimidir. Pazar ekonomisinin her yönü, katılımcılarının (yani "pazarcıların") karşı karşıya olduğu birincil sorunun seçenekleri dengelemek değil, bunların ne olduğunu bulmak olduğu gerçeğini yansıtır.

IV

Dolayısıyla bilgi arayışı, pazarda gerçekten gelişmiş bir sanattır ve her şeyin üzerine kurulu olduğu bir konudur. Pazarcıların ana uğraşı, pazarı kullanılabilir işaretler açısından tarayarak, özellikle de anlık olarak belirli konuların nasıl göründüğüne dair ipuçlarını aramaya yöneliktir. Araştırılan konular, olası bir iş arkadaşının çalışkanlığından, tarımsal ürünlerdeki arz durumuna kadar her şeyi içerebilir. Ancak en kalıcı kaygılar malların fiyatı ve kalitesiyle ilgilidir. Alışveriş becerilerinin, (üretim veya yönetim becerilerinden ziyade) belirli şeylerin gerçekte ne kadara satıldığını ve tam olarak ne tür şeyler olduklarını bilmeyi büyük ölçüde vurgular.

Pazarın kurumsal yapısının unsurları, araştırmayı zor ve maliyetli bir girişim haline getirme ya da kolaylaştırma ve maliyetlerini pratik sınırlar içine çekme dereceleri açısından ele alınabilir. Tüm bunları bir araya getirince bu unsurların herhangi bir tarafı net bir şekilde desteklemediği görülür. Büyük bir kısmının her iki yönde de etkileri vardır, çünkü pazarcılar araştırmayı kendileri için etkili kılmak kadar başkaları için de sonuçsuz kılmakla ilgilidirler. Gerçekte ne olup bittiğini bilme arzusu, bilmeyen ama bildiğini sanan insanlarla uğraşma arzusuyla eşleşir. Araştırmayı kolaylaştıran yapılarla yoluna engeller çıkaran yapılar tamamen iç içe geçmiştir.

O halde en önemli iki araştırma usulüne geçelim: Müştericilik ve pazarlık.

V

Müştericilik, özellikle Sefrou'da belirgin olan, belirli mal ve hizmetleri tekrar tekrar satın alanların, her ihtiyaç durumunda piyasada geniş çaplı araştırma yapmak yerine, bu mal ve hizmetleri sağlayan belirli satıcılarla sürek-

li ilişkiler kurma eğilimidir. Rastgele karşılaşan pazarcıların görünürdeki Browngil* hareketi, enformel kişisel bağlantıların yarattığı sağlam modeli gizler. Modern emek piyasalarının, "Bilgi eksikliği nedeniyle gözleri bağlı olan alıcı ve satıcılar, birbirlerine rastlayana kadar el yordamıyla dolaşırlar" (S. Cohen, aktaran Rees, s. 110) önermesindeki gibi makul bir tanımı olsun ya da olmasın, bu açıklama kesinlikle pazara ait değildir. Pazarın alıcı ve satıcıları, kayırmacılığın açtığı kanallar boyunca ilerleyerek, tekrar tekrar aynı karşıtlara ulaşırlar.

"Karşıtlar" kelimesi kullanılmıştır, çünkü müşteri ilişkileri bağımlı değil, rekabetçi ilişkilerdir. Müşteri ilişkileri simetrik, eşitlikçi ve karşıttır. Burada efendi ve uşak anlamında "patronlar" yoktur. Katılımcıların göreli gücü, zenginliği, bilgisi, becerisi ya da statüsü ne olursa olsun -ki bu oldukça eşitsiz olabilir- müşteri ilişkileri karşılıklı bir meseledir ve kasap ya da yün satıcısı düzenli müşterisine onlarla aynı koşullarda bağlıdır. Pazar kalabalığını dikkate değer adaylara ve sadece teorik olarak öyle olanlara bölen müştericilik, aramanın yönetilebilir boyutlara indirilmesini sağlar ve dağınık bir kalabalığı tanıdık rakiplerden oluşan istikrarlı bir topluluğa dönüştürür. Arama maliyetlerini sınırlandırmak için tanıdık ortaklar arasında tekrarlanan alışveriş, pazarın genel kurumsal yapısının pratik bir sonucu ve bu yapı içindeki bir unsurudur.

Birincisi, pazardaki ticaretin büyük oranda mekânsal yerelleşmesi ve "etnik" uzmanlaşması, müşteri bulma sürecini önemli ölçüde basitleştirmekte ve başarılarını istikrarlı hale getirmektedir. Eğer bir kişi kaftan ya da katır semeri yaptırmak istiyorsa, nereye, nasıl ve ne tür birine bakması gerektiğini bilir. Ve bireyler kolayca bir iş dalından diğerine ya da bir yerden başka bir yere geçemediğinden, güven duyduğunuz belirli bir pazar tüccarını bulduğunuzda ve o da size güven duyduğunda, bir süre orada kalacaktır. Tüccar sürekli olarak yeni müşteriler arama zorunluluğuyla karşı karşıya kalmaz. Arama birikimli bir şekilde yapılır.

İkincisi, müştericikliğin kendisi pazara biçim kazandırır; pazarı daha da böler ve bunu doğrudan bilgisel terimlerle yapar. Birbiriyle örtüşen alt gruplara bölerek, bilginin kalitesine ve dolayısıyla uygun miktar ve türüne göre arama yapılmasına ilişkin daha rasyonel tahminlere olanak tanır. Pazarcılar, örneğin turistler gibi, fiyat dağılımının derecesinden malların menşeine, ka-

* Bu kavram, İskoç botanikçi Robert Brown tarafından keşfedilen ve tesadüfi hareketi ifade eden bir kavramdır. Browngil hareket, bir sıvı içindeki mikroskobik partiküllerin rastgele ve kaotik bir şekilde hareket etmesini ifade eder ve partiküllerin sürekli çarpışmalar ve sıvı molekülleri tarafından itilip çekilmesi sonucunda ortaya çıkar. Bu ifade, pazarcıların çarşı içinde rastgele dolaşıyor gibi görünseler de, aslında belirli bir örüntü içinde hareket ettiğini ve belirli kişisel bağlantılara sahip olduğunu ifade eder –çn.

tılımcıların statüsüne ve temas etmenin görgüsüne kadar kuralların bilinmediği yabancı ortamlarda rastgele hareket etmezler. Kendilerini evlerinde hissettikleri ortamlarda faaliyet gösterirler.

Müştericilik, pazarın iletişim ağı olarak sistem düzeyindeki eksikliklerini -yapısal karmaşıklığı ve düzensizliği, belirli türden sinyal sistemlerinin yokluğu ve diğerlerinin gelişmemiş durumu ve iktisadi gerçeklere ilişkin bilginin kesin olmayışı, dağınıklığı ve eşitsiz dağılımı- gidermeye ve bundan kâr sağlamaya yönelik birey düzeyinde bir girişimi temsil eder. Müştericilik temel bağlantılar üzerinden taşınan bilginin zenginliğini ve güvenilirliğini artırmaya yöneliktir.

VI

İşlevsel bağlamı geliştirilmeden kaldığı sürece, müşteri ilişkisini bir iletişim kanalı olarak güvenilir kılan bu çabanın rasyonelliği, bu ilişki içinde, başka yerlerde çok eksik görünen bilgi aktarımı için etkili bir mekanizmanın varlığına dayanmaktadır. Ve bu ilişki karşıt olduğu için mekanizma da rakiptir: çok boyutlu yoğun pazarlık. Pazar alışverişinin temel paradoksu, avantajın, kişinin kendisini görece üstün iletişim bağlantılarıyla çevrelemesinden kaynaklanmasıdır; bu bağlantılar, bilgi dengesizliklerinin itici güç ve sömürülmelerinin de son olduğu keskin antagonistik etkileşim içinde kurulur.

Pazarlık az çalışılmış bir konudur, (ancak bkz. Ralph Cassady) bu da iktisatta pazarlık teorisinin gelişmemiş olmasının katkıda bulunduğu bir gerçektir. Burada kısaca iki noktaya değineceğim: bu tür pazarlıkların çok boyutluluğu ve yoğun doğası.

Birincisi, çok boyutluluk: Fiyat belirleme pazarlığın en göze çarpan yönü olsa da, pazarlık ruhu çatışmanın tamamına nüfuz eder. Nakit fiyatı sabit tutulurken miktar ve/veya kalite manipüle edilebilir, kredi düzenlemeleri ayarlanabilir, toptan alış-satış ya da toplu bölme ile düzenlemeler gizlenebilir. Bu ve benzeri işlemler, şaşırtıcı bir çeşitlilik ve detay seviyesine kadar yapılabilmektedir. Çok az şeyin paketlendiği veya düzenlendiği ve her şeyin yaklaşık olduğu bir sistemde, parasal olmayan boyutlar boyunca pazarlık yapma olanakları muazzamdır.

İkincisi, yoğunluk: "Yoğun" kelimesini Rees tarafından ortaya konduğu şekliyle yani halihazırda alınmış bir teklifin derinlemesine araştırılmasını, yoğun marj boyunca bir aramayı, yeni teklifler aramanın aksine, kapsamlı bir aramayı ifade etmektedir. Rees, kullanılmış araba piyasasını, ürünlerin homojen olarak kabul edildiği ve kapsamlı aramanın (diğer bayilerden yeni teklifler almak) baskın olduğu yeni araba piyasasına karşı, ürünlerin yük-

sek heterojenliğinin (küçük yaşlı kadınlar tarafından kullanılan arabalara karşılık taksiler vs) bir sonucu olarak yoğun aramanın öne çıktığı bir piyasa olarak tanımlamaktadır.

Pazarda yoğun pazarlığın öne çıkması, pazarın yeni bir arabadan çok kullanılmış bir araba pazarına ne derece benzediğinin bir ölçüsüdür: önemli bilgi sorunlarının karşılaştırılabilir vakaların genel dağılımından ziyade belirli bir vakanın gerçeklerini belirlemekle ilgili olduğu bir pazar. Ayrıca, böyle bir piyasanın "klinik" bir arama biçimini (somut iktisadi aktörlerin farklılaşan çıkarlarına odaklanan) "anket" biçiminden (işlevsel olarak tanımlanmış iktisadi kategorilerin genel etkileşimine odaklanan) daha fazla ödüllendirdiği gerçeğinin bir ifadesidir. Arama öncelikle yoğundur çünkü en çok ihtiyaç duyulan bilgi türü çok sayıda insana bir avuç dizin sorusu sorarak elde edilemez, ancak sadece bir avuç insana çok sayıda teşhis sorusu sorarak elde edilebilir. İşte bu tür sorular sormak, nüansları keşfetmek yerine popülasyonu taramak anlamına geldiğinden, çarşıdaki pazarlığı temsil eder.

Bu, kapsamlı araştırmanın pazarda hiçbir rol oynamadığı anlamına gelmez; sadece derinlemesine araştırmaya yardımcı olduğu anlamına gelir. Sefrou pazarcıları nabız yoklamak için yapılan pazarlık ile bir alışverişi sonuçlandırmak için yapılan pazarlık arasında terminolojik bir ayrım yapar ve bu ikisini farklı yerlerde yürütme eğilimindedir: birincisi zayıf müşteri ilişkilerine sahip oldukları insanlarla, ikincisi ise sıkı ilişkilere sahip oldukları insanlarla yapılır. Kapsamlı araştırma plansız ve geniş çaplı zaman yatırımına değmeyen bir faaliyet olarak görülme eğilimindedir... (Fred Khuri, Rabat pazarında, çarşının kenarında dükkânları olan pazar esnafının bu tür dükkânların "pazarlık açısından zengin ama satış açısından fakir" olduğundan şikâyet ettiğini bildirmektedir, yani insanlar geçerken incelemekte ama asıl pazarlıklarını başka bir yerde yapmaktadır). Araştırma açısından bakıldığında, verimli pazarlık türü, sıkı bir şekilde müşteri odaklı alıcı ve satıcının, gerçekleşmesi muhtemel belirli bir işlemin boyutlarını araştırmasıdır. Pazarın başka yerlerinde olduğu gibi burada da her şey nihayetinde samimi antogonistler arasındaki kişisel bir yüzleşmeye dayanır.

Pazarlığın tüm yapısı bu gerçek tarafından belirlenir: pazarlık, bir anda birleşen ve karşı karşıya gelen insanların ihtiyaçlarına hizmet etmek üzere geliştirilmiş bir iletişim kanalıdır. Pazarlığı yöneten kurallar, bir değişim olasılığının karşıt taraflarında yer alan iki kişinin hem bu olasılığı gerçekleştirmek hem de bu olasılık içinde küçük bir avantaj elde etmek için mücadele ettiği bir duruma verilen bir yanıttır. Pazardaki "fiyat pazarlığının" çoğu ondalık işaretinin sağında gerçekleşir. Ancak bu, o kadar önemsiz değildir.

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: Clifford Geertz, "Pazar Ekonomisi"

Bu makale, Polanyi'nin giriş okumasıyla birlikte, iktisat antropolojisi ve iktisat sosyolojisi arasındaki ortak zemini göstermektedir. Pazar ekonomileriyle ilgili diğer çalışmalar için Paul Bohannan ve George Dalton, der., *Markets in Africa*) (1982) adlı çalışmadaki kanıt odaklı makalelere ve iki biçimci monografiye bakınız: Sol Tax, *Penny Capitalism: A Guatemalan Indian Economy* (1953) ve Ralph Beals, *The Peasant Marketing System of Oaxaca, Mexico* (1975). (Amerika Birleşik Devletleri'nde pazarlık yapılmaya çalışıldığında ne olduğu konusunda bkz: Harold Garfinkel, *Studies in Ethnomethodology* [1967], s. 68-70.)

Geertz'in argümanının çok daha ayrıntılı ve incelikli bir anlatımı, Clifford Geertz, Hildred Geertz ve Lawrence Rosen, *Meaning and Order in Moroccan Society* (*Fas Toplumunda Anlam ve Düzen*) adlı kitabında yer alan konuyla ilgili "Suq: The Bazaar Economy in Sefrou" başlıklı makalesinde bulunabilir: *Three Essays in Cultural Analysis* (1979). Geertz'in konuyla ilgili ve daha kapsamlı (daha az yoğun olsa da) bir çalışması da *Peddlers and Princes: Social Development and Economic Change in Two Indonesian Towns* (1963) adlı eseridir: *Social Development and Economic Change in Two Indonesian Towns* (1963) adlı çalışmasıdır. Ayrıca Geertz'in *Agricultural Involution: The Process of Ecological Change in Indonesia* (1963) adlı eseri de iktisat sosyolojisinin ilgi alanına girmektedir: ve "Ports of Trade in Nineteenth Century Bali," *Research in Economic Anthropology* 3 (1980):109-120. Geertz'in çalışmalarına genel bir giriş için bakınız Ronald G. Walters, "Signs of the Times: Clifford Geertz and Historians," *Social Research* 47 (1980):537-556); ayrıca Geertz'in kendi erken dönem çalışmaları üzerine düşüncelerinin yanı sıra Fas ve Endonezya'daki daha yeni gelişmelerle ilgili anlatılarını *After the Fact* (1995) adlı kitabında bulabilirsiniz. Biçimciler ve tözselciler arasındaki tartışma ve ekonomik antropolojideki mevcut durumla ilgili literatür için okuyucuyu Karl Polanyi'nin "The Economy as Instituted Process" (Kurumsallaşmış Süreç Olarak Ekonomi) (Bölüm 1, bu cilt) adlı çalışmasına ilişkin derleyenlerin ileri okuma notlarına yönlendiriyoruz.

Ünlü iktisatçı, hukukçu ve federal yargıç Richard Posner, "A Theory of Primitive Society, with Special Reference to Law," *Journal of Law and Economics* 23 (1980):1-56 adlı çalışmasında Geertz'in kişiselleştirilmiş ticaretin iktisadi mübadelede iyi gelişmiş, modern yasal garantilerin etkin bir işlevsel ikamesi olduğu yönündeki "hukuk ve iktisat" argümanını desteklemek için Geertz'in materyalini kullanmaktadır. İlgili argümanlar Yoram Ben-Porath, "The F-Connection: Families, Friends and Firms in the Organization of Ex-

change," *Population and Development Review* 6, no. 1 (1980):1-30; Janet Landa, "A Theory of the Ethnically Homogeneous Middleman Group: An Institutional Alternative to Contract Law," *Journal of Legal Studies* 10 (1981):349-362; ve argümanı özellikle keskin bir biçimde ortaya koyan Sumner LaCroix, "Homogeneous Middleman Groups: Homojenliği Ne Belirler?" *Journal of Law, Economics and Organization* 5, no. 1 (1989):211-222. Bu çabanın bir eleştirisi ve köylü ve kabile ekonomilerinin kişiselleştirilmiş ticaret etrafında örgütlenmesinin beklenebileceği koşulların bir açıklaması için Mark Granovetter'in şu çalışmasına bakınız, "The Nature of Economic Relationships", Richard Swedberg, ed., *Explorations in Economic Sociology* (1993).

Geertz'in makalesi, iktisadi kavramların (burada bilgi arayışı) farklı bir bakış açısıyla farklı bir disipline yaratıcı bir şekilde ithal edilmesini göstermektedir. İktisat sosyologları tarafından bu türden etkileşim örnekleri için bakınız Harrison C. White, "Where Do Markets Come From?" *American Journal of Sociology* 87 (1981):517-547; Carol Heimer, *Reactive Risk and Rational Action: Managing Moral Hazard in Insurance Contracts* (1985); Arthur Stinchcombe ve Carol Heimer, *Organization Theory and Project Management: Management Uncertainty in Norwegian Offshore Oil* (1985); Arthur Stinchcombe, *Information and Organizations* (1990); ve Ronald Burt, *Structural Holes: Rekabetin Sosyal Yapısı* (1992).

Kaynakça

G. A. Akerhof, "The Market for 'Lemons': Quality, Uncertainty and the Market Mechanism," *Quart. J. Econ.*, Aug. 1970, 84, 488-500.

Kenneth J. Arrow, *The Limits of Organization*, New York 1974.

R. Cassady, Jr., "Negotiated Price Making in Mexican Traditional Markets," *Amer. Indigena*, 1968, 38, 51-79.

Clifford Geertz, *Peddlers and Princes*, Chicago 1963.

— "Suq: The Bazaar Economy in Sefrou," in Lawrence Rosen et al., eds., *Meaning and Order in Contemporary Morocco: Three Essays in Cultural Analysis*, New York forthcoming.

F. Khuri, "The Etiquette of Bargaining in the Middle East," *Amer. Anthropologist*, July 1968, 70, 698-706.

A. Rees, "Information Networks in Labor Markets," David M. Lamberton, ed., *Economics of Information and Knowledge* içinde, Hammondsworth 1971, 109-118.

M. Spence, "Time and Communication in Economic and Social Interaction," Quart. J. Econ., Nov. 1973, 87, 651-660.

G. Stigler, "The Economics of Information," David M. Lamberton, ed., *Economics of Information and Knowledge* içinde, Hammondsworth 1971, 61-82.

BÖLÜM 8
İNSANİ DEĞERLER VE PİYASA: 19. YÜZYIL AMERİKA'SINDA HAYAT SİGORTASI VE ÖLÜM ÖRNEĞİ

VIVIANA A. ZELIZER[1]
Çev. ÖZCAN GARAN

Durkheim ve Simmel'e göre, modern toplumun ahlaki değerlerindeki en önemli değişikliklerden biri, insanın kutsallaştırılması, "kutsalların kutsalı" olarak ortaya çıkması olmuştur (Wallwork 1972, s. 145; Simmel 1900). Philosophie des Geldes [Paranın Felsefesi] adlı eserinde Simmel, (1900) hayatın parasal olarak değerlendirilmesine göz yuman bir inanç sisteminden, hayatı maddi kaygıların üzerinde tutan bir anlayış olan Yahudi-Hıristiyan insanın mutlak değeri anlayışına geçişin izini sürmektedir. Erken dönem faydacı kriterler kölelik, satın alma yoluyla evlilik ve *wergeld** ya da kan parası gibi toplumsal düzenlemelere yansımıştır. Bireyciliğin yükselişi geçişte belirleyici faktör olmuştur. "Paranın giderek artan kayıtsızlık ve salt niceliksel önem peşinde koşma eğilimi, insanların giderek artan farklılaşmasıyla çakışır... ve böylece para kişisel değerlere giderek daha az uygun hale gelir" (Altmann 1903, s. 58).[2] Simmel için dengeleyici olan para, profan [kâfir] para haline gelmiştir. "Sub specie pecuniae [para kisvesi altında]" insan hayatının biricikliği ve haysiyeti yok olmuştur.

Simmel'in kişisel ve parasal değerlere ilişkin nüfuz edici analizinin sadece küçük bir kısmı tercüme edilmiş ve birkaç istisna dışında bu çalışma sosyoloji literatüründe göz ardı edilmiştir.[3] "Nakit ödeme" hakkında çok fazla genelleme yapılmış, ancak garip bir şekilde bu alanda çok az çalışma gerçekleştirilmiştir. Ölüm, hayat, insan organları ve genellikle kutsal kabul edilen ve bu nedenle parasal tanımın ötesinde kalan ritüelleşmiş öğeler veya davranışlar gibi şeyler için parasal eşdeğerler oluşturma sorunu,

---

[1] *American Journal of Sociology* 84 (1978):591-610. Telif Hakkı © 1978, The University of Chicago izinle yeniden basılmıştır.

* Eski iskandinavlarda adam öldürme gibi suçlar için ödenen kefalet –ed.n.

[2] Parsons ve Lidz de (1967, s. 163) yaşamın kutsallığı anlayışını bireycilik vurgusuna bağlamaktadır.

[3] Kitabın bazı bölümlerinin İngilizce versiyonları için Becker (1959), Altmann (1903), Levine (1971), Lawrence (1976) ve Etzkorn'a (1968) bakınız.

az çalışılmış olduğu kadar ilgi çekicidir. Belki de birçok sosyal bilimcinin "piyasa" modellerini ve iktisadi insan kavramını benimsemesi, bilim insanları ve diğerlerinin piyasa ile insani değerler arasındaki etkileşimdeki bazı karmaşıklıkları göz ardı etmesine neden olmuştur.[4] Piyasa mübadelesi, modern verimlilik ve eşitlik değerleriyle mükemmel bir şekilde uyumlu olsa da, kişisel olmayan, rasyonel ve iktisadi etkisine meydan okuyan insani değerlerle çatışır. Titmuss'un kan nakli için insan kanı sağlamaya yönelik gönüllü ve ticari sistemler arasında yaptığı yaratıcı uluslararası karşılaştırma, bu çatışmayı derinlemesine ele alan tek çabadır. Titmuss'un çalışması, ticari kan dağıtım sistemlerinin gönüllü kan bağışından daha az verimli olmakla kalmayıp, aynı zamanda ve daha da önemlisi, ahlaki açıdan kabul edilemez ve toplumsal düzen için tehlikeli olduğunu öne sürmektedir. Titmuss'a göre kanı ticari bir metaya dönüştürdüğünüzde, çok geçmeden "sayısız diğer insani faaliyet ve ilişkinin de dolar ve sterlin karşılığında değiş tokuş edilmesi ahlaki açıdan kabul edilebilir" hale gelecektir (1971, s. 198).[5] Piyasa mübadelesinin sonuçlarından memnun olmayan Titmuss, mübadelenin yalnızca karşılıklı veya hediye biçimlerinin belirli öğeler veya faaliyetler için uygun olduğuna ikna olmuştur: Bu öğeler ve faaliyetler arasında kan nakli, organ nakli, koruyucu aile bakımı ve tıbbi deneylere katılım yer almaktadır. Marx'ın piyasa yasalarına karşı direnişi istisna değildir. Marx daha ilk yazılarında paranın insanlıktan çıkarıcı etkisiyle ilgilenmeye başlamıştı. *The Economic and Philosophic Manuscripts*'te [1844 El Yazmaları] Marx, burjuva toplumunda insan hayatının kolayca satılabilir bir metaya indirgenebildiği gerçeğinden üzüntü duymuş; kendi döneminde gelişen fuhuş ve insan satışını bu aşağılayıcı sürecin nihai örnekleri olarak göstermiştir (1964, s. 151).[6] Benzer şekilde Blau, sosyal davranışa ilişkin ağırlıklı olarak "piyasa" modeline sahip olmasına rağmen, "ahlaki standartların paha biçilemez olarak tanımladığı malları piyasada bir bedel karşılığında arz ederek, bireylerin kendilerini fahişeleştirdiklerini ve sunmaları gereken şeyin temel değerini yok ettiklerini" belirtmektedir (1967, s. 63). Blau, sevgi ve kurtuluş örneklerini kullanarak, soyut manevi faydaların fiyatlandırılmasının kaçınılmaz olarak bazı zararlı istenmeyen sonuçlar doğurduğunu öne sürmekte-

[4] Çoğu sosyal bilim disiplininde piyasanın sosyal analiz için analitik bir araç olarak "mutlaklaştırılması" ve farklı iktisadi ve sosyal mübadele biçimlerinin türleri ve işlevleri üzerine bir tartışma için Barber'a (1974) bakınız.

[5] Yakın tarihli bir rapora göre, ülke neredeyse tamamen gönüllü, ücretsiz bağışçılara güvenmeye doğru kayıyor gibi görünmektedir (New York Times, 19 Haziran 1977).

[6] Ayrıca Komünist Parti Manifestosu'na da bakınız (Marx 1971, s. 11). Her şeyden önce Marx'a göre para, (1964, s. 165-69) sahibinin bireysel yetenek ve kapasiteleriyle hiçbir bağlantısı olmayan nesne ve niteliklere ulaşmasını sağlayarak bireyselliği yok eder.

dir; sevgi yerine fuhuş, selamet yerine takiyyecilik.[7] İnsan organlarının pazarlanması da benzer bir ikilem yaratmaktadır. Organ bağışları daha yaygın hale gelirken, organ satışları hâlâ nadirdir.[8] Parsons, Fox ve Lidz'e göre "bu işlemin gerçekleştiği ortam ne kadar bilimsel olursa olsun ya da bu işlemde yer alanların inançları ne kadar sekülerleşmiş olursa olsun, organ naklinde derin dini unsurlar... en azından gizil olarak mevcuttur" (1973, s. 46). Aynı şekilde, cesetlerin satışına yönelik yasakların çoğunun kaldırılmasından sonra bile, tıp fakültelerinin çoğu hâlâ bireysel bağışlar ve morglardan sahipsiz cenazeler yoluyla ceset ve kadavra temin etmektedir. İnsanlar "etik, dini ya da duygusal nedenlerle" bedenlerini satmayı reddetmektedir ("Tax Consequences of Transfers of Bodily Parts," 1973, s. 862-63). Yasanın kendisi de muğlak kalmaya devam etmektedir. Uniform Anatomical Gift Act [Tek Tip Anatomik Hediye Yasası] ölümden sonra kişinin bedeninin ya da organlarının hediye edilmesine izin verirken, "anatomik satışlara ilişkin yasanın durumu hâlâ belirsizliğini korumaktadır" ("Tax Consequences of Transfers of Bodily Parts," 1973, s. 854).

Bu makale, 19. yüzyıl Amerika'sında hayat sigortasının yaygınlaşmasına ilişkin verileri, kutsal değerler karşılığında parasal eşdeğerlikler oluşturmaya dair daha büyük teorik sorunu araştırmak için bir test alanı olarak kullanmaktadır. Hipotezimiz, sosyal düzendeki belirli öğelerin - yani insan hayatı, ölümü ve duygularıyla ilgili olanların - piyasa tipi bir mübadeleye dahil edilmesine yönelik kültürel direncin, bu öğelerin pazarlanmasında yapısal gerilim ve kararsızlık unsurları yarattığı yönündedir. Hayat sigortası, herhangi bir bireysel ölüm için sabit bir dolar miktarının nasıl belirlendiği sorusunu ortaya atarak konuyu en keskin yönleriyle ortaya koymaktadır.

Hayat sigortası, 19. yüzyılın ilk yıllarında başlayan ölüm yönetimini rasyonelleştirmeye ve formelleştirmeye yönelik genel hareketin bir parçasıydı. 18. yüzyılda dul eşlere ve yetimlerine komşuları ve akrabalarının yanı sıra geride kalanların iktisadi zorluklara göğüs germesini sağlayan yardımlaşma grupları tarafından destek veriliyordu. 19. yüzyılda Amerikan ailelerinin

---

[7] Cooley, "maddi değerlerin toplumun yüksek yaşamını ifade etmekte başarısız olması" gerçeğinin yarattığı "ahlaki sorun" üzerine başka ve farklı bir bakış açısı formüle etmiştir. Cooley, sevgi, güzellik ve doğruluk gibi insani değerlerin geleneksel piyasa malları olmadığı gerçeğini kabul etmekle birlikte, maddi değerlerin yaşamın özel, aşağı bir alanına kalıcı olarak ayrılmasını reddetmiştir. Onun alternatifi parasal değerlendirmenin güçlendirilmesiydi; tam da "daha yüksek değerlerin paraya çevrilmesini teşvik ederek... her şeyin bir fiyatı olduğu ilkesi kısıtlanmaktan ziyade genişletilmelidir" (1913, s. 202-3).

[8] Organ nakli konusunda yakın zamanda yapılan siyaset odaklı bir analiz, "eğer vücut kişisel veya toplumsal araştırmalar için başkalarının kullanımına sunulacaksa, bunun bir hediye olması gerektiği" sonucuna varmaktadır (Veatch 1976, s. 269).

mali açıdan korunması satın alınabilir bir meta haline geldi. Hayat sigortası şirketleri gibi servet yönetimi şirketleri de daha enformel sistemleri profesyonel yönetimlerle değiştirdi (White 1955). Cenaze töreni de ticarete dönüşen bir başka "aile ve komşuluk" meselesiydi. Daha önceleri ölülerin fiziksel bakımı ve defni çoğunlukla komşular ve akrabalar tarafından sağlanırken, 19. yüzyılda finansal olarak ödüllendirilen bir mesleki uzmanlık haline geldi (Bowman 1959; Habenstein ve Lamers 1955). Formelleşme süreci vasiyetnamelerin hazırlanmasına kadar uzanmıştır. Bir erkeğin ölümünden kısa bir süre önce hazırladığı büyük ölçüde enformel, genelleştirilmiş hükümler 19. yüzyılda oldukça yapılandırılmış bir miras planlama sistemine dönüştü (Friedman 1964).

Yeni kurumlar öncelikle önemli bir finansal olay olarak ölümle ilgileniyorlardı. İşleri, insanların ölümü parasal terimlerle planlamasını ve tartışmasını sağlamaktı. Hayat sigortası kendisini "sevginin sermayeleştirilmesi" olarak tanımlıyordu... "Gözyaşları, taze bir kederi korumak için tuzlu sudan başka bir şey değildir. Sigorta bir iştir, gerçek, eski moda on altı onsluk bir önlemdir" (Phelps 1895, s. 12-13). Açıkça ifade edilen amacı, insanları "kendi ölümlerini ticari faaliyetin temeli haline getirmeye" teşvik etmekti (Beecher 1870). Bu basit bir girişim değildi. Ölümü piyasaya sürmek, insan hayatının kutsallığını ve ölçülemezliğini savunan bir değerler sistemini rencide ediyordu. Güçlü bir normatif kalıba meydan okuyordu: Pazarlanamaz olan ile pazarlanabilir olan ya da kutsal olan ile profan olan arasındaki ayrıma. Durkheim şöyle yazmıştır: "Zihin bu ikisinin [kutsal ve profan] ...birbirine karıştırılmasına ve hatta birbiriyle temas ettirilmesine bile izin vermez..." (1965, s. 55). Kutsal şeyler, insanların onlara hesapçı, faydacı bir şekilde yaklaşmayacakları gerçeğiyle ayırt edilir.

Bu yazıda, 19. yüzyılın başlarında ABD'de hayat sigortasına karşı gösterilen direncin, büyük ölçüde ölümün materyalist bir şekilde değerlendirilmesini kınayan bir değerler sisteminin ve gerçekleşmesi ölüme bağlı olan her türlü ticari anlaşmayı endişeyle karşılayan dini ve batıl inançların gücünün bir sonucu olduğunu iddia edeceğim. XIX. yüzyılın ikinci yarısında, ölümün değerinin iktisadi tanımı nihayet daha kabul edilebilir hale gelmiş ve hayat sigortası girişimini meşrulaştırmıştır. Ancak verilerimiz, ölümün parasal olarak değerlendirilmesinin onu kutsallıktan arındırmadığını; yaşamı ve ölümü "kirletmek" bir yana, paranın onlarla olan ilişkisi sayesinde ritüelleştiğini göstermektedir. Hayat sigortası, faydacı işlevinden oldukça farklı sembolik değerler kazanmış, ölümle yüzleşmek için yeni bir ritüel biçimi oluşmuş ve geride kalan akrabalar tarafından ölünün anılması olarak ortaya çıkmıştır.

Bu çalışma, tarihi belgesel kaynakların nitel analizine dayanmaktadır. Birbirinden farklı türde kapsamlı ve zengin bir veri seti oluşturulmaya çalışılmıştır. Başvurulan birincil kaynaklar arasında hayat sigortası şirketleri tarafından yayınlanan reklam kitapçıkları, sigorta dergileri ve mecmuaları, sigortacılıkla ilgili erken dönem incelemeler ve ders kitapları, hayat sigortası acentelerinin el kitapları ve anıları yer almaktadır. Her ne kadar bu kaynaklar ağırlıklı olarak hayat sigortası sektörünü yansıtsa ve müşterileri kapsamasa da kamuoyu hakkında önemli göstergeler sunmaktadır. Örneğin, hayat sigortasına karşı en yaygın itirazlar tekrar tekrar tartışılmış ve çağdaş reklam metinleri tarafından dikkatle yanıtlanmıştır. Hayat sigortası endüstrisi dışındaki birincil kaynaklara da başvurulmuştur; bunlar arasında 19. yüzyıl iş dünyasına yönelik süreli yayınlar ve magazin dergileri, dullar ve evlilik hakkındaki el kitapları, hayat sigortasını eleştirenler tarafından kaleme alınmış kitapçıklar ve bir dizi resmi belge bulunmaktadır.

KISA BİR ARKA PLAN

Amerika Birleşik Devletleri'ndeki ilk hayat sigortası kuruluşları 18. yüzyılın son yıllarında düşük maaşlı Presbiteryen ve Piskoposluk papazlarının dul ve yetimlerinin iktisadi sıkıntılarını gidermek için kuruldu. Bu fikir kısa sürede seküler kesimin de ilgisini çekti ve 19. yüzyılın ilk on yıllarında birçok şirket iyimser bir şekilde hayat sigortası işini üstlendi. Yasama organları cesaretlendiriciydi; yeni şirketlerin kuruluşu için özel izinler birçok eyalet tarafından hızla ve hevesle verildi. Hayat sigortası, dul ve yetimlerin artan iktisadi yoksunluğuna karşı mükemmel bir çözüm gibi görünüyordu. Ancak halk buna tepki vermedi. Başarısızlıkları karşısında şaşıran ve dehşete düşen birçok öncü şirket ya tamamen çekildi ya da hayat sigortasındaki kayıplarını telafi etmek için başka işlere yöneldi. Tasarruf bankaları ve servet yönetimi şirketlerinin başka alanlardaki başarısının yanı sıra yangın ve deniz sigortası şirketlerinin refahı, 19. yüzyılın başında Amerikan nüfus arasında yeterli harcanabilir gelir olduğunu kanıtlamaktadır. Buna ek olarak, ilk şirketler sağlam bir iktisadi organizasyon sunmuştu; 1850'lerden önce hiçbir hayat sigortası şirketi başarısız olmamıştı. Salgın hastalıklar ve yüksek ölüm oranları istikrarlarını etkilememiş; aktüeryal bilgi gereken prim oranlarını hesaplamak için yeterli olmuştu. Amerikalılara ihtiyaç duydukları ve karşılayabilecekleri sağlam poliçeler sunulmuştu. Ancak, bütün bunlara rağmen istememişlerdi.

1840'lardan sonra trendlerde ciddi bir tersine dönüş yaşandı ve hayat sigortası 1870'lerde sağlam bir şekilde yerleşerek olağanüstü bir finansal

başarı hikâyesine dönüştü. Bu ani başarı, sigorta tarihçilerini en az sektörün başlangıçtaki başarısızlığı kadar şaşırtmıştır. Yeni şirketler aynı ürünü sunuyordu; hayat sigortası poliçelerinin ne oranları ne de koşulları önemli ölçüde iyileştirilmişti. Çoğu analist, hayat sigortasının kabul edilmesindeki en önemli ipucu olarak Amerika'nın iktisadi büyüme sürecine işaret etmektedir. 1840'larda başlayan ve 1860'larda zirveye ulaşan büyük iktisadi genişleme, hayat sigortasının o dönemdeki patlamasını açıklamaktadır. Yüzyılın ortalarında Amerika'da artan kentleşme de bir açıklama olarak kabul edilmektedir. Kentlerin günlük ücretlere bağımlılığı özellikle hayat sigortasının giderek daha fazla kabul görmesiyle ilişkilendirilmiştir. Gerçekten de kentleşmenin hızlanması birçok eyalette hayat sigortasının büyümesiyle aynı zamana denk gelmiştir. Kentsel alanlarda yaşayan insanların oranı 1840 ile 1860 yılları arasında iki katına çıkmış, en büyük artış ise önde gelen sigorta eyaletlerindeki iki şehir olan New York ve Philadelphia'da gerçekleşmiştir. İlk hayat sigortası şirketlerinin hepsi New York, Philadelphia, Boston ve Baltimore gibi yoğun nüfuslu şehirlerde kurulmuştur.[9]

Başta Stalson (1969) olmak üzere diğer sigorta tarihçileri, yüzyılın ortalarında hayat sigortasının "sıfırdan zirveye" dönüşümünün kesin olarak agresif pazarlama tekniklerinin benimsenmesine dayandırılabileceğini savunmaktadır. Öncü Amerikan hayat sigortası şirketleri acente kullanmıyor, kendilerini gizli duyuru reklamları gibi pasif pazarlama taktikleriyle sınırlıyordu. 1840'larda yeni şirketler, potansiyel müşterilerin evlerine ve ofislerine giden binlerce aktif ve agresif satış elemanı tarafından kişiden kişiye talepte bulunmayı başlattı. Ancak pazarlama sistemleri sosyolojik bir boşlukta gelişmez. Yapıları ve özellikleri, müşterilerin sosyal ve kültürel geçmişleri gibi diğer değişkenlerle derinden ilişkilidir. Hayat sigortasının mücadeleleri ve zaferleri esrarengiz kalmış ve hatta yanlış anlaşılmıştır çünkü halihazırdaki değerlendirmeler sigortanın kabulü ve benimsenmesinde rol oynayan iktisadi olmayan faktörleri sistematik olarak göz ardı etmektedir. Gerçekten de iktisatçılar ve iktisat tarihçileri bu alanı tekellerine alırken, sosyologlar çoğunlukla görmezden gelmiştir.[10]

İlk olarak, sigorta endüstrisinin gelişimi, 19. yüzyılda kendini gösteren tutucu ve modernist dini bakış açıları arasındaki mücadeleyi yansıtmaktadır. Birbirine zıt teolojik bakış açıları din adamlarını karşıt gruplara ayırdı;

---

[9] İktisadi büyüme ve kentleşmenin hayat sigortasının gelişimi üzerindeki etkisi konusunda, diğerlerinin yanı sıra, Buley, (1967) North ve Davis (1971) ve Mannes'e (1932) bakınız.

[10] Birkaç istisna vardır. Bkz. örneğin Riley (1963). *American Behavioral Scientist* dergisinin bir sayısı (Mayıs 1963) sosyal araştırmalar ve hayat sigortası konusuna ayrılmıştır. Hayat sigortası acentesi üzerine iki doktora tezi yazılmıştır (Taylor 1958; Bain 1959).

cemaatlerine hayat sigortasını, dul ve yetimlerin refahı için Tanrı'ya karşı rekabet eden seküler ve günahkâr bir faaliyet olarak kötüleyenler vardı. Girişimci ruha daha yatkın olan diğerleri ise sektörü destekledi. Hayat sigortasının literalist ve tutucu inançlarla kültürel uyumsuzluğu, yüzyılın ilk bölümünde gelişimini engelledi. Buna karşılık, gelişmekte olan liberal teoloji girişimi meşrulaştırma eğilimindeydi. Dindar liberaller sigorta programlarını pratik nedenlerle de desteklediler. Düşük maaşlı papaz ve rahiplerin yetersiz maaşlarını yükseltmeye isteksiz olan cemaatler, din adamlarının hayatlarını sigortalamak için nispeten küçük primleri ödemeye kolayca ikna oldular.

Değişen risk ve spekülasyon ideolojileri de hayat sigortasının gelişimini etkilemiştir. Geleneksel iktisat ahlakı tarafından sapkın spekülatif girişimler olarak görülen pek çok uygulama, farklı bir girişimcilik ahlakı tarafından aklandı ve meşru, hatta soylu yatırımlara dönüştürüldü. Hayat sigortasına yönelik muhalefetin çoğu, girişimin görünüşteki spekülatif doğasından kaynaklanıyordu; sigortalılar, şirkete karşı hayatlarıyla "bahis oynuyor" olarak görülüyordu. Poliçesini nakde çeviren bir dulun elde ettiği anlık servet, şüpheli bir şekilde kazanılan bir piyango biletinin gelirine benziyordu. Gelenekçiler tasarruf bankalarını hayat sigortasından daha onurlu bir iktisadi kurum olarak görüyorlardı çünkü para yavaş yavaş ve ölçülü bir şekilde birikiyordu. 1870'lerden sonra, iktisadi risk ve rasyonel spekülasyon kavramları giderek daha kabul edilebilir hale geldikçe, servet elde etmenin daha yavaş yöntemleri cazibelerinin bir kısmını kaybetti ve hayat sigortası önem ve ahlaki saygınlık kazandı.

Hayat sigortasının ortaya çıkışı, kentleşmenin aile sisteminde yol açtığı işlevsel değişikliklerle de açıkça bağlantılıdır. Kentli aile, kriz zamanlarında artık enformel kişisel sosyal düzenlemelere güvenemezdi. Daha önce toplumun sorumluluğunda olan dul ve yetimlerin bakımı, formel, kişisel olmayan, bürokratik mekanizmalar ve ücretli profesyonellerin yardımıyla çekirdek ailenin yükümlülüğü haline geldi. Hayat sigortası, mülksüz ve yalnızca babanın para gelirine bağımlı yeni bir ticari orta sınıfın belirsiz sosyal ve iktisadi durumuna kurumsal bir yanıttı. On dokuzuncu yüzyıl yazıları, işadamları arasında, kendileri için olmasa bile çocukları için başarısızlık ve aşağı doğru hareketlilik korkusunun yaygın olduğunu açıkça yansıtmaktadır.[11]

Son olarak, ölüme karşı değişen tutumlar hayat sigortasının gelişimi üzerinde büyük bir etki yaratmıştır. Hayat sigortası, insan hayatının parasal

[11] 19. yüzyıl işadamları arasındaki başarısızlık korkusu hakkında Katz'a (1975) bakınız. Hayat sigortasının benimsenmesinde rol oynayan kültürel ve sosyo-yapısal faktörlerin daha kapsamlı bir açıklaması için bakınız Zelizer (1979).

olarak değerlendirilmesini reddeden bir değerler sistemiyle çatıştı. Ancak, 19. yüzyılın ikinci yarısında, ölümün iktisadi değerine ilişkin artan farkındalık, hayat sigortası işini meşrulaştırdı.

PROFAN PARA

İnsanları parasal terimlerle değerlendirmeye karşı direnç, hayat sigortası analistleri tarafından ya görmezden gelinen ya da tarihsel anlatılarda ilginç ama kesinlikle ikincil bir mesele olarak göz ardı edilen başlıca kültürel faktörler arasındadır. Yine de Batı kültüründeki ağırlığı tartışılmazdır. Hayat ve ölümü ticari bir öğe olarak ele almaya yönelik kültürel isteksizlik, bunları iktisadi değerlemeden korumaya yönelik yasal girişimlere de yansımıştır. Roma hukuku bu doktrini erken dönemde oluşturmuştur: Liberum corpus nullam recipit aestimationem (özgür bir adamın hayatı parasal olarak değerlendirilemez) (Goupil 1905, s. 32-33).[12] Miras sözleşmeleri, ölümü mali kaygılarla kuşattıkları için "stipulationes odiosae [nefret dolu hükümler]" ve "contra bonos mores [güzel ahlaka aykırı]" olarak kabul edilmiştir. Roma geleneği birçok ülkede, özellikle de Medeni Kanun'un "yalnızca ticarete ait şeylerin bir sözleşmenin konusu olabileceğine" hükmettiği Fransa'da sürdürülmüştür (Pascan 1907, s. 2). İnsan hayatının "ticari spekülasyon konusu olamayacağını" ilan eden Fransız hukukçular, hayat sigortası, servet yönetimi ve veraset sözleşmeleri gibi kişilerin hayatları üzerine her türlü sözleşmeyi yasakladılar. Dini sembolizmle yeterince kuşatılmış olan vasiyetnameler, ticari arzularla lekelenmeden, ölümden sonra mülkün elden çıkarılması için tek meşru araç olarak kalmıştır (Goupil 1905, s. 139).

Amerika Birleşik Devletleri'nde insan hayatının faydacı bir şekilde ele alınması da benzer sorunlar doğurmaktadır. Amerikan yasaları insan hayatını ticaretten korumakta, insan bedeninin mülk olmadığını ve "pazarlık konusu yapılamayacağını, takas edilemeyeceğini veya satılamayacağını" ilan etmektedir (Schultz 1930, s. 5). İktisadi verimliliğine bakılmaksızın pek çok sosyal düzenleme, hayatın kutsal niteliklerine saldırdığı gerekçesiyle kınanmıştır. Hayat sigortası, Amerika'da tüm kurumsal yapısını ölümün fiyatının doğru tahminine dayandıran ilk büyük ölçekli girişim oldu. Yeterli poliçe teminatları oluşturmak ve primleri belirlemek için ölümün maliyetini bilmek gerekiyordu. İnsan hayatının iktisadi açıdan değerlendi-

[12] Sadece kölelerin maddi değeri olduğu düşünülüyordu. Bu durum, hayat sigortasını prensipte yasaklayan ülkelerin neden kölelerin sigortalanmasına izin verdiğini açıklamaktadır. İnsani değerden yoksun olmaları, ciddi ahlaki zorluklar ortaya çıkarmadan iktisadi denklikleri haklı çıkarıyordu (Reboul 1909, s. 23).

rilmesi, sert bir direnç gösterilen hassas bir konuydu. Özellikle 19. yüzyılın ilk yarısında, birkaç istisna dışında, hayat sigortasının kutsal değerlere saygısızlık olduğu düşünülüyordu çünkü nihai işlevi bir babanın ve kocanın kaybını dul eşine ve yetimlerine bir çek vererek telafi etmekti. Eleştirmenler bunun, insanın kutsal hayatını bir "ticari mala" dönüştürdüğünü iddia ederek itiraz ettiler (Albree 1870, s. 18). Şöyle sordular: "Bir insanın, hayatının devamını bir pazarlığın temeli haline getirmeye hakkı var mıdır? Bu çok ciddi bir şeyi sadece ticari bir faaliyet haline getirmek değil midir?" (Beecher 1870). Hayatını sigortalayan herhangi bir üyeyi aforoz edecek kadar ileri giden Mennonitler de benzer gerekçeler öne sürdüler: "Bu, insan hayatının ticaretini yapmakla eşdeğerdir; insan hayatına parasal bir fiyat biçmektir ve insan 'Kutsal Ruh'un tapınağı' olduğu için Kutsal Yazılara aykırı kabul edilir" (Mennonite Encyclopedia 1957, s. 343). Hayat sigortası ödemeleri ne kadar kârlı olursa olsun "kirli para" haline gelmiştir (Knapp 1851).

BÜYÜLÜ PARA

Whal, bilime ve bilimsel yönteme en sıkı inananlar arasında bile ölümle başa çıkmak için "büyüye ve mantıksızlığa neredeyse evrensel olarak başvurulmasının dikkate değer paradoksuna" dikkat çeker (1959, s. 17). Ancak az gelişmiş kültürlerde büyünün ölümle ilişkisine dair örnekler kolayca bulunabilse de, (bkz. Malinowski 1954; Haberstein ve Lamers 1955; Simmons 1945; Blauner 1966) çağdaş büyü ritüelleri hakkında çok az şey bilinmektedir.

Örneğin, çok az insan kendi ölümleri için plan yapar, bunun nedeni büyük ölçüde bunu yapmanın ölümü hızlandıracağına dair büyülü korkulardır. Vasiyetnamelerin çoğu ölümden kısa bir süre önce hazırlanır (Dunham 1963). Aynı şekilde, masrafları önemli ölçüde azalttığına dair kanıtlara rağmen insanlar kendi cenazelerini nadiren önceden planlarlar (Simmons 1975).

Ölümle olan ticari yakınlığı, hayat sigortasını büyü kaynaklı akıl yürütmeye dayalı itirazlara karşı savunmasız hale getirmiştir. Bir New York Life Insurance Co. [New York Hayat Sigortası Şirketi] bülteni (1869, s. 3) birçok müşterinin itiraf etmekten çekindiği "gizli korkuya" şu şekilde atıfta bulunuyordu: "Hayatı sigortalamak ile hayatı kaybetmek arasındaki gizemli bağlantı." Sigorta şirketlerinin eleştirilere yanıt vermek amacıyla derledikleri listelerde, müşterilerinin hayatlarını sigortalatma konusundaki endişelerine yer veriliyordu: "Bundan korkuyorum, daha erken ölebileceğime dair bir ba-

tıl inancım var" (United States Insurance Gazette [Kasım 1859], s. 19). Hayat sigortasının "hesapladığı olayı hızlandıracağı" yönündeki popüler şüpheye yanıt veren Jencks, "halkın zihnini bu tür saçmalıklardan arındırma" gerekliliğini vurgulamıştır (1843, s. 111). Ancak 1870'lere gelindiğinde, "bir sigorta poliçesi yaptırarak 'ölüm fikri' ile bir şekilde görüşmeye davetiye çıkardığımıza dair eski duygu hâlâ birçok çevrede tüm gücüyle hüküm sürmektedir" (Duty and Prejudice 1870, s. 3).

Sigorta yayınları bu batıl inançlara dayalı korkulara cevap vermek zorunda kaldı. Müşterilerine "hayat sigortasının kişinin tayin edilen zamanda ölmesi gerçeğini değiştirmeyeceği" konusunda güvence verdiler (Duty and Prejudice 1870, s. 3). Bazen de bir büyülü korkuya başka bir korkuyla cevap vererek sigorta yaptırmamanın "takdiri ilahinin hışmını üzerine çekmek" olduğunu öne sürüyorlardı (Pompilly 1869). Bu literatürün büyük bir kısmının hedef kitlesi kadınlardı. Hayat sigortası tarihindeki paradokslardan biri de yeni sistemin başlıca yararlanıcıları olması beklenen kadınların bunun yerine en inatçı düşmanları haline gelmeleridir. Bir Equitable Life Assurance [Adil Yaşam Güvencesi] kitapçığı, kadınların en yaygın itirazlarını aktarıyordu: "Bunun her kuruşu bana senin hayatının bedeli gibi geliyor... Senin ölümünle para alacağımı düşünmek beni perişan eder... Bana öyle geliyor ki, eğer [siz] bir poliçe yaptıracak olsanız, ertesi gün eve ölü olarak getirileceksiniz." (Haziran 1867, s. 3).

Böylece, ölümle olan ticari ilişkisinin bir sonucu olarak, hayat sigortası, temsil ettiği rasyonel iktisadi organizasyon türünden uzak olduğu varsayılan konular olan büyü ve batıl inançlarla boğuşmak zorunda kaldı.

KUTSAL PARA

19. yüzyılın sonlarına kadar hayat sigortası iktisadi terminolojiden uzak durmuş, kendisini dini sembolizmle kuşatmış ve parasal faydalarından çok manevi değerinin reklamını yapmıştır. Hayat sigortası, kârlı bir yatırımdan ziyade fedakâr, özverili bir hediye olarak pazarlandı. Bu dönemin hayat sigortası yazarlarının çoğu, girişimlerinin iktisadi sonuçlarını reddetti: "Hayat sigortası terimi yanlış bir isimdir... insan hayatına verilen bir değeri ima eder. Ama bu bizim alanımız değil. Biz hayatın özünde kutsal ve ölçülemez olduğunu, sosyal, ahlaki ve dini açıdan tüm olası değerlendirmelerin üzerinde durduğunu kabul ediyoruz" (Holwig 1886, s. 4).

19. yüzyılın ilerleyen dönemlerinde, insan hayatının iktisadi değeri nihayet sigorta çevrelerinde daha az utanç verici bir konu haline geldi. United States Insurance Gazette, [Birleşik Devletler Sigorta Gazetesi] "Her insanın

hayatının bir değeri vardır; sadece toplumsal bağlar ve aile bağları terazisinde tartılan ahlaki bir değer değil, parayla ölçülebilen bir değer" (Mayıs 1868, s. 2) diyebilmiştir.[13] Rev. Henry Ward Beecher (1870, s. 2) insanları ölümlerini "ticari faaliyetin temeli" haline getirmeye çağırmıştır. İnsan hayatının iktisadi değerini ortaya koyma süreci, 1924 yılında hayat sigortacılarının yıllık kongresinde bu kavramın resmen sunulmasıyla doruğa ulaştı: "İktisadi düşüncedeki en önemli yeni gelişme, insan hayatının iktisadi değerinin tanınması olacaktır... Eminim ki... şu anda mülkiyetle bağlantılı olarak kullandığımız bilimsel muamelenin aynısını yaşam değerlerinin iktisadi organizasyonu, yönetimi ve korunmasına uygulayacağımız zaman çok uzak değildir" (Huebner 1924, s. 18).

Ölüm, yeni iktisat terminolojisi tarafından "insanın hayatını kazanma kabiliyetini sona erdiren tüm olaylar" olarak yeniden tanımlanmıştır (Huebner 1959, s. 22). Erken ölüm, vakitsiz ölüm, yaşayan ölüm (sakatlık) ve iktisadi ölüm (emeklilik) olarak kategorize edilmiştir. Bu bakış açısına göre hastalık "hayati değerlerin aşınması" (Dublin ve Lotka 1930, s. 112) erken ölüm ise gereksiz para israfıydı. 1930'da Dublin ve Lotka, erkeklerin yaşlarının bir fonksiyonu olarak sermaye değerlerine dair ilk tahminlerini geliştirdiler. Farklı hayatlar için farklı finansal değerler belirleyerek, bunları sınıflandırmak için de yeni bir kriter oluşturdular. İstisnai hayatlar en büyük katkıyı sağlayanlar olurken, standart altı hayatlar toplumlarına mali kayıp yüklüyordu (Dublin ve Lotka 1930, s. 80-82). Hayat sigortasının biçimlendirdiği ölüme rasyonel-faydacı yaklaşımın ölümü dünyevileştirdiği ve sekülerleştirdiği iddia edilmektedir (Vernon 1970; Gorer 1965). Ancak ölüm kolayca evcilleştirilemez. Daha dikkatli gözlemciler ölümün dünyevileştiği hipotezini reddetmekte ve bunun yerine dini ritüelin dünyevileştiğini öngörmektedirler (Faunce ve Fulton 1957; Pine ve Phillips 1970; Blauner 1966). "Kutsalın metamorfozu" (Brown 1959, s. 253) ritüeli dışlamaz ama

[13] Bir erkeğin hayatının iktisadi değerinin daha fazla kabul görmesi kadınları kapsamıyordu. Diğerlerinin yanı sıra *The Insurance Monitor*, kocaların yararı için eşlerin sigortalanmasına karşı açık sözlüydü: "Karısına kasıtlı olarak para değeri biçebilen bir koca... ona karşı sadece sevgiden değil... kendisine saygıdan da yoksundur. Onun için kadın sadece bir menkuldür..." ("The Insurable Value of a Wife" [Eylül 1870], s. 712d). Çocukların sigortalanmasına da benzer şekilde, bir çocuğun hayatının iktisadi olarak değerlendirilmesine karşı birçok kişi ve kuruluş karşı çıkmıştır. 1870'lerde endüstriyel sigorta şirketleri yoksulları sigortalamaya başladı. İlk kez 10 yaşın altındaki çocuklar düzenli olarak sigortalandı. Çeşitli eyaletlerde kamu politikasına ve kamu yararına aykırı olduğu gerekçesiyle bunu yasaklamaya yönelik en az 70 yasama girişimi oldu. *Boston Evening Transcript*, "hiçbir erkek ve hiçbir kadın, bebeklerinin maddi değeri olduğunu söylemeye hazır olmamalıdır" şeklindeki yaygın hissiyatı yansıtıyordu (14 Mart 1895).

doğasını değiştirir. Ölülerin yası çok farklı şekillerde tutulabilir. Paradoksal olarak, yozlaştıran para aynı zamanda kurtarıcı da olabilir: Dolarlar dualaın yerine geçebilir.

Brown (1959) geleneksel sosyolojiyi, paranın sembolik ve kutsal işlevlerine gereken ilgiyi göstermeden seküler ve rasyonel bir imajını sürdürdüğü için eleştirir (s. 239-48). Para ve ölüm arasında gerçek ya da sembolik ikili bir ilişki vardır. İnsan yaşamı için tam bir parasal eşdeğerlik kurmak kutsalın kirletilmesini temsil ederken, paranın sembolik, sınırsız kullanımı ölümün kutsallaştırılmasına katkıda bulunabilir. Durkheim paranın kutsal niteliklerı üzerinde kısaca durur. "İktisadi değer bir tür etkileme gücüdür ve güç fikrinin dini kökenlerini biliyoruz. Ayrıca zenginlik mana verir, bu nedenle manaya sahiptir. Dolayısıyla, iktisadi değer ve dini değer fikirlerinin bağlantısız olmadığı görülmektedir" (1965, s. 466). Ölüm zamanlarında büyük miktarlarda para harcamanın yaygın bir uygulama olması, para ve ölüm arasında güçlü ve meşru bir sembolik ilişkinin varlığına tanıklık etmektedir. Pahalı cenaze törenleri, merhumun mali durumuna bakılmaksızın düzenlenir (Dunham 1963). Suçlayıcı parmaklar rutin olarak cenaze levazımatçılarını işaret etmekte ve fahiş fiyatlarından dolayı makul olmayan harcamaları sorumlu tutmaktadır (Mitford 1963; Harmer 1963). Ancak tarihsel kanıtlar, ölüm anında yapılan yüksek harcamaların 19. yüzyılda profesyonel cenaze levazımatçılarının ortaya çıkmasından önceye dayandığını göstermektedir. Habenstein ve Lamers, eldivenlerin, atkıların ve her türlü pahalı hediyenin dağıtıldığı 18. yüzyıl cenazelerindeki "ahlaksız savurganlığı" anlatmaktadır (1955, s. 203). Para ve ölüm arasındaki sembolik bağlar, ölüm zamanlarında pazarlık yapmayı yasaklayan normla da ortaya çıkar (Simmons 1975). Cenazeler için karşılaştırmalı alışveriş yapmak, maliyetleri düşürse bile kesinlikle bir tabudur. Benzer şekilde, hayat sigortası söz konusu olduğunda, "kuruşlarımızı saymak Tanrıları bizi cezalandırmaya teşvik etmektir" (Gollin 1969, s. 210). Parsons ve Lidz, büyük miktarlarda para harcamanın "ölen kişinin sonsuz esenliğini, hatta ruhunun kurtuluşunu" etkilemeye yönelik bir girişim olabileceğini öne sürmektedir (1967, s. 156).

Ölüm söz konusu olduğunda para, mübadele değerinin ötesine geçer ve sembolik anlamlar içerir. Para ve ölüm arasındaki ikili ilişki -hem fiili hem de sembolik- hayat sigortasının gelişimini anlamak için elzemdir. Nakit parayı yaşamla eşitlediği için günahkâr sayılan hayat sigortası, diğer yandan ölüm anında paranın sembolik kullanımı için meşru bir araç haline gelmiştir. Hayat sigortasının ritüelleşmesinin üç farklı yönünü kısaca inceleyeceğiz: Seküler bir ritüel olarak ortaya çıkışı, "iyi bir ölüm" için ek bir gereklilik olarak ortaya çıkışı ve bir ölümsüzlük biçimi olarak ortaya çıkışı.

RİTÜEL OLARAK HAYAT SİGORTASI

Cenaze harcamaları seküler bir ritüel olarak tanımlanmıştır (Pine ve Phillips 1970, s. 138; Bowman 1959, s. 118).[14] Elimizdeki bulgular hayat sigortasının da bu ritüellerden biri olduğunu gösteriyor. İlginçtir ki, hayat sigortasının ritüel odaklı vurgusuna karşı savunucuları değil eleştirmenleri özellikle duyarlı olmuştur. Diğerlerinin yanı sıra Welsh, hayat sigortasının sadece finansal açıdan değil, duygusal ve dini açıdan da ölümle yüzleşmenin bir yolu olduğunu iddia etmektedir (1963, s. 1576).

Hayat sigortasının bir ritüel olduğu görüşü daha sağlam kanıtlarla desteklenebilir. 1830'lardan 1870'lere kadar hayat sigortası şirketleri girişimlerini açıkça gerekçelendirmiş ve satış cazibelerini ürünlerinin yarı-dinsel doğasına dayandırmışlardır. Bir yatırımdan çok daha fazlası olan hayat sigortası, ölmekte olanların üzerinde "koruyucu bir kalkan" ve "dinin kendisinin yanında" bir teselliydi (Holwig 1886, s. 22). Bir poliçenin iktisadi olmayan işlevleri çok kapsamlıydı: "Geride kalanların acısını hafifletebilir, dulların kalbini neşelendirebilir ve yetimlerin gözyaşlarını kurutabilir. Evet, Babasının ve Tanrısının huzuruna kavuşan kişinin anısının etrafına bir zafer halesi saracaktır" (Franklin 1860, s. 34).

HAYAT SİGORTASI VE "İYİ ÖLÜM"

Çoğu toplum ister savaş alanında ister masa başında çalışırken ölmek olsun, uygun bir ölümün ne anlama geldiğine dair bir anlayışa sahiptir. İç Savaş öncesi Amerika'sında "muzaffer" bir ölüm, kutsal bir ölüm anlamına geliyordu; ruhani yolculuğu ve inancın "zaferini" içeriyordu (Saum 1975). Ancak tek başına dindarlık ve ahlaki cömertlik, kısa süre içinde değişen toplumsal koşullar karşısında işlevsiz hale geldi. 18. yüzyılda ve 19. yüzyılın başlarında, dul ve yetimlere genellikle yaşamak ve kendilerini geçindirmek için yeterli toprak miras kalmıştı. Kentleşme bu durumu değiştirerek aileleri yalnızca babanın maaşına bağımlı hale getirdi. Eğer baba ölümünden sonra karısının ve çocuklarının iktisadi refahı için sorumluluk üstlenmezse, toplum onları desteklemek zorunda kalacaktı. Amerikan hukukundaki vasiyet özgürlüğü ilkesi, erkekleri ölümlerinden sonra çocuklarına karşı herhangi bir yasal yükümlülükten muaf tutuyordu. Bu nedenle ahlaki ikna, yasal zorlamanın yerini almak zorundaydı. Erkeklere, ailelerine karşı ölümle sona ermeyen bir kişisel mali sorumluluk normu aşılamak çok önemliydi. İyi bir ölüm, giderek

[14] Aries (1975), çağdaş Amerikan cenaze törenini tinselleştirme ile geleneksel yas biçimleri arasında bir uzlaşma olarak görmektedir. Grup terapisi ve aile toplantıları da seküler ritüeller olarak önerilmektedir (Patterson 1975).

daha fazla, bakmakla yükümlü olunan kişilere akıllıca ve cömertçe iktisadi destek sağlanması anlamına geliyordu. Bir erkek ölümünden sonra manevi nitelikleri kadar mali öngörüsüyle de değerlendiriliyordu. Sadece dikkatsiz bir baba "arkasında dürüst, ciddi bir çalışmanın anısı ve sevdiklerinin... bir şekilde yoksulluktan korunabilecekleri bir barınak" bırakmadı (Insurance Journal, Ekim 1882, s. 313). Diamond (1955) ve Goody (1962) ölüme ve ölülere yönelik tutumların yaşayanların davranışlarını kontrol etmek için nasıl etkili mekanizmalar olarak hizmet ettiğine işaret etmektedir. Örneğin gazetelerdeki ölüm ilanları ya da din adamlarının methiyeleri, yaşayanlara belirli bir toplumsal sistem tarafından hangi davranışların onaylandığını hatırlatır. Bir insanın ölümünden sonra toplumsal normların kamusal olarak yeniden formüle edilmesi, bunların yaşayanlar için değerini yeniden teyit eder. Hayat sigortası yazıları Amerika'daki yeni ölüm standartlarına atıfta bulunuyordu: "Her aile reisinin, ölümünden sonra sevdiklerinin geçimini sağlamak için gerekli tedbirleri alma zorunluluğu herkes tarafından kabul edilmektedir ve bir erkeğin böyle bir tedbiri almaktan imtina etmesini gerektirecek hiçbir durum yoktur" (Life Insurance, journal of the Manhattan Life Insurance Co., 1852, s. 19).

Bakmakla yükümlü olduğu kişilerin iktisadi ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik etkili bir mekanizma olan hayat sigortası, giderek iyi ve sorumlu bir babanın görevleri arasında sayılmaya başlandı. Yüzyılın ortalarında hayat sigortasını savunan bir kişinin ifade ettiği gibi, sigortalı olarak ölen ve "ruhu ameliyle kutsanmış olan adam, adillerin diyarına doğru kanatlanır ve iyi kocaların ve iyi babaların gittiği yere gider" (Knapp 1851, s. 226). İktisadi standartlar, Rev. Henry Ward Beecher gibi dini liderler tarafından da desteklenmiştir: "Bir zamanlar soru şuydu: Hıristiyan bir adam haklı olarak Hayat Sigortası isteyebilir mi? O gün geride kaldı. Şimdi soru şu: Hristiyan bir adam böyle bir görevi ihmal ederek kendini haklı çıkarabilir mi?" (1870). "İyi bir ölüm" için yeni kriterler 1880'lerde verilen bir vaazdan yapılan bu alıntıda ortaya çıkmaktadır:

> Pavlus'un yaptığı karşılaştırmaya dikkatinizi çekerim. Burada, ihmalkârlığı yüzünden yaşarken ya da öldükten sonra ailesini geçindiremeyen bir adam var. İşte Kutsal Yazılar'dan nefret eden ve Tanrı'yı reddeden bir başkası... Pavlus ev halkına bakmayı ihmal eden bir adamın... Kutsal Yazılar'ı reddeden bir adamdan daha iğrenç olduğunu söyler. İnsanlar ölümlerini düşündüklerinde, bunu yalnızca ruhsal esenlikleriyle bağlantılı olarak düşünme eğilimindedirler... Kendini cennete o kadar kaptırırsın ki, öldükten sonra karına ve çocuklarına ne olacağını unutursun... Onlar yoksullar evine giderken senin cennete gitmen çok adice bir şeydir. [T. DeWitt Talmage, alıntı Hull 1964, s. 240]

HAYAT SİGORTASI VE İKTİSADİ ÖLÜMSÜZLÜK

Kişisel ölümsüzlükle ilgili teolojik kaygılar 19. yüzyılda yerini gelecek nesillere ve ölümsüzlüğün toplumsal biçimlerine yönelik artan bir kaygıya bırakmıştır. Carl Becker, (1932) 18. yüzyılın başlarında Avrupalı filozofların, Hıristiyanlığın öbür dünyadaki ölümsüzlük vaadinin yerine, iyi insanların gelecek nesillerin hafızasında yaşayacağı inancını koyduklarına işaret etmektedir. Bu değişim vasiyetnamelerin değişen doğasına da yansımıştır. Daha önceki vasiyetnameler öncelikle ölmekte olan kişinin ruhani kurtuluşuyla ilgiliydi. Vasiyet sahibi, ruhu için dua edecek fakirlere bağışta bulunarak ve onuruna düzenlenen yüz binlerce ayini ve dini hizmeti finanse ederek, genellikle ebediyen kurtuluş şansını güvence altına alarak, cenazesinin tüm ayrıntılarını düzenlerdi (Vovelle 1974). 18. yüzyılın ortalarından sonra vasiyetnameler artık kişisel kurtuluş meseleleriyle ilgilenmiyordu; vasiyetnameler mülklerin vârisler arasında dağıtımını sağlayan araçlar haline gelmişti. Vovelle, vasiyetnamelerdeki bu değişimi 18. yüzyılın ortalarında ölüme yönelik tutumların "Hıristiyansızlaştırılması" ve ritüelsizleştirilmesine bağlamaktadır. Bununla birlikte, vasiyetnamelerin yeni biçiminin dini inancın kaybını yansıtmaktan ziyade ölümsüzlük üzerine yeni bir dizi fikir ve inancın göstergesi olması muhtemeldir.[15] Feifel Amerika'daki geçişi şöyle anlatıyor: "Öbür dünya aracılığıyla kişisel ölümsüzlüğe dair eski fikirlerden vazgeçtiğimizde, toplumsal ölümsüzlük fikrini yarattık. Bu, benim yaşayamayacağım ama çocuklarımın yaşayacağı anlamına geliyordu" (1974, s. 34). Püritenlerin bireysel kurtuluş kaygısı, gelecek nesillere yapılan yeni vurguyla bir kenara itildi. İnsanlar ruhlarıyla daha az, mirasçılarına bir mülk bırakmakla daha çok meşgul olmaya başladılar. Toplumsal ölümsüzlük kaygısı, yeni iktisadi koşullar ve kentleşme sürecinin yarattığı yapısal baskılarla etkileşime girdi. Kişisel gelirlerinden daha fazla sermayesi olmayan insanların çoğalması, çocuklarının iktisadi geleceğini acı verici bir şekilde güvencesiz hale getirdi. Evin geçimini sağlayan kişinin erken ölümü, dul eşi ve yetimleri için iktisadi felaket anlamına geliyordu. Hayat sigortası ve servet yönetimi gibi ölümün iktisadi sonuçları konusunda uzmanlaşan yeni kurumlar, bakmakla yükümlü oldukları kişilerin pratik ihtiyaçlarına hizmet ederek bu iktisadi

[15] Aries'in Vovelle'in verilerine getirdiği yorumun bu hipotez üzerinde bir etkisi olabilir. Aries, vasiyetnamelerdeki değişimi açıklamak için 18. yüzyılın ortalarında ailenin ve duygu ve sevgiye dayalı yeni aile ilişkilerinin yükselişini kullanmaktadır. Ölmek üzere olan kişi artık defin ritüellerini düzenlemek için yasal yollara başvurmuyordu çünkü artık ailesinin onu gönüllü olarak hatırlayacağına güveniyordu (1974, s. 64-65). Aile bağlarının artan önemi, gelecek nesillere olan dini inancı ve ölümsüzlüğün toplumsal biçimlerini teşvik etmiş olabilir.

kötü duruma yanıt verdi. Bununla birlikte, bir tür iktisadi ölümsüzlüğü de sembolize ederek salt işlevselliğin ötesine geçtiler.

Hayat sigortasının ölümsüzlüğe giden bir yol olarak cazibesi sigorta şirketleri tarafından erken fark edildi ve sigorta şirketleri müşterilerini çekmek için bunu çok açık bir şekilde kullandı. Hayat sigortası "mezardan uzanan ve hâlâ yavrularını besleyen ve grubu bir arada tutan tedbirli babanın görünmeyen eli" olarak tanımlanıyordu (United States Life Insurance Co. kitapçığı, 1850, s. 5). Ölümden sonra ödüller ve cezalar fikri de babanın dul eşi ve yetimlerine karşı sorumluluğunu pekiştirmeye hizmet etmiştir. Goody, diğer doğaüstü inançlar gibi ölümden sonra cezalandırma inancının da yaşayanlar üzerindeki toplumsal kontrol sistemini insan sorgulamasının ötesine taşıyarak pekiştirdiğini öne sürmektedir (1962, s. 375-78). Sigortası olmayanlar huzursuz bir öbür dünya bekleyebilirdi. Ölüler de geçmişe kıyasla daha aktif bir rol üstlenmiştir; "hizmetten hizmete" bir geçiş söz konusudur (Goody 1975, s. 4). Artık hayatta kalanların dualarının pasif alıcıları değillerdi; kısa süre sonra "(hayat sigortasının) aktif bir hayırseverlik içinde yaşamı geride bırakma arzusunun hitap ettiği ortak güdü" olduğu kabul edildi (Tyng 1881, s. 4).

SONUÇ

Bu makaledeki kaygım, hayat sigortasının tarihsel bir anlatısının ötesine geçiyor. Bu tarihin daha önce analiz edilmemiş yönlerini kullanarak, sosyolojik düşüncede uzun süredir ilgi çeken bir sorun olan, maddi kaygıların ötesinde olarak tanımlanan ilişkiler veya süreçler için parasal karşılıklar oluşturmanın daha genel bir sorununu araştırıyorum. Hayat sigortasıyla birlikte insan ve para, kutsal ve profan olan bir araya geldi; insanın değeri parayla ölçülebilir hale geldi. İnsanoğlunun salt niceliksel kavranışı, yalnızca tanrıların kutsal alana ait olduğu, insanların ise profan dünyanın bir parçası olarak kaldığı ilkel toplumlarda kabul edilebilirdi. Bireyciliğin gelişmesi, insan kişiliğinin sonsuz değerine yeni bir saygı duyulmasına yol açmış ve daha önceki faydacılığın yerini insana mutlak bir değer biçme almıştır. Giderek sanayileşen ve "nakit paranın" hâkim olduğu bir piyasa ekonomisinde, insan hayatı ve insani duygular kültürel olarak birbirinden ayrı, ölçülemez alanlara ayrılmıştır. Hayat sigortası, yaşamı fiyatlandırarak yaşamın kutsallığını tehdit ediyordu. Amerikan halkı 19. yüzyılın başlarında ölümü ticarileştirmeye hazır değildi. Hayat sigortası kutsallığa aykırı bir girişim olarak reddediliyordu.

İnsan hayatını ve ölümünü metaya dönüştürme görevi son derece karmaşıktır ve bu tür kutsal "ürünlerle" ticari olarak ilgilenen herhangi bir girişim-

de kaçınılmaz yapısal kararsızlık alanları yaratır. İş dünyası hayatta kalmak için kâr talep eder, ancak kâr tek başına bu tür bir kurum için gereğinden daha fazla temel bir gerekçe olmaya devam eder. Hayat sigortası örneğinde çözümlerden birinin "kutsallaştırılması" olduğunu öne sürüyorum; ölümün parasal değerlendirmelerinin bir ritüele dönüştürülmesi. Ölüm kapitalist ethos'a boyun eğdi, ama kapitalist ethos'u, materyalist misyonunu manevi bir kisveye büründürmeye zorlamadan. Örneğin, hayat sigortası seküler bir ritüel rolünü üstlendi ve para aracılığıyla hatırlanmayı vurgulayan yeni ölümsüzlük kavramları ortaya attı. "İyi bir ölüm" artık sadece ahlaki temellerde tanımlanmıyordu; bir hayat poliçesinin dahil edilmesi, finansal öngörüyü bir başka ön koşul haline getirdi. Dini meşrulaştırmanın yanı sıra, endüstrinin ahlaki ve toplumsal meşrulaştırma girişimlerine de rastlanmaktadır. Kamuoyuna, ölümün pazarlanmasının yoksullukla mücadele gibi yüce bir sosyal amaca hizmet ettiği ve böylece suçu azalttığı güvencesi verildi. Bireysel düzeyde, özverili ve fedakâr sigorta alıcısı için ahlaki ödüller vardı.

Bu dini, ahlaki ve toplumsal meşrulaştırma 1870'lere kadar genel olarak Amerikan iş dünyası için de geçerliydi. Sanford, (1958) Amerika'nın sanayi öncülerini Avrupalı meslektaşlarından ayıran "psişik" ahlaki meşrulaştırma faktörüne atıfta bulunur. Amerikan sanayisi sadece kârla değil, ahlaki ve manevi yükselişin bir aracı olarak da meşrulaştırılmıştır. İş dünyasının Tanrı'ya, karaktere ve kültüre hizmet ettiği görülüyordu.[16] Ancak kâr tek başına çoğu ticari girişim için kabul edilemez bir motivasyonsa, hayat sigortası gibi insan hayatı ve ölümüyle ilgilenen bir iş için özellikle yakışıksız bir gerekçeydi. Gerçekten de 19. yüzyılın ikinci yarısında, Amerikan iş dünyası ürettiği zenginlikten başka bir gerekçe aramayacak kadar kendine güvendiğinde, hayat sigortası hâlâ dini kamuflajının bir kısmını koruyordu. Sektörün en sert iş adamlarından bazıları bile hayat sigortasından "önce bir inanç, sonra bir iş" olarak bahsederken duygusallığa kayıyordu (Kingsley 1911, s. 13).

Hayat sigortasının benimsenmesinin tek sorumlusunun ustaca yapılan satış konuşmaları olduğunu iddia etmiyoruz. Hayat sigortasının 19. yüzyılın ikinci yarısında kazandığı yeni meşru statü, Amerika'daki derin iktisadi, sosyal ve kültürel değişimlerin bir sonucudur. Ancak pazarlama teknikleri, kültürel değerlerin yararlı dolaylı göstergeleri olabilir. Hayat sigortası örneğinde, daha önceki ahlaki çekiciliği, ölümün ticarileştirilmesine karşı güçlü ideolojik direnci yansıtıyordu. Ölümün iktisadi tanımı 19. yüzyılın ikinci yarısında nihayet daha kabul edilebilir hale geldikçe, hayat sigortası, ritüel

[16] Büyük servetlerin biriktirilmesi, paranın kullanıldığı nihai toplumsal ve hayırseverlik amaçlarıyla meşrulaştırılmıştır (Diamond 1955, s. 13-15). Bu konuda ayrıca bakınız Hofstadter (1963, s. 251).

bazlı çekiciliğini tamamen bir kenara bırakmadan, ölüme daha doğrudan ticari bir yaklaşım sağlayabildi. Hayat sigortası acentesinin önemli rolü, sektörün kültürel mücadelesini daha da doğrulamaktadır. Hayat sigortası satışları 1840'larda şirketlerin kişisel talepte bulunmaya başlamasıyla gelişmeye başladı. Hayat poliçelerinin tam tersine, deniz ve yangın sigortaları, acentelerin çok az katılımıyla satılıyordu. İkna edilmedikleri sürece hayatlarını sigortalatmayan müşteriler, gönüllü olarak evlerinin ve gemilerinin korunmasını istiyorlardı. Acentenin hayat sigortasındaki ayırt edici rolü sadece dahiyane bir pazarlama aracı değildi. Bu, güçlü müşteri direncine bir yanıttı. Eldeki verilere bakarak, acente sistemi olmasaydı hayat sigortasının benimsenmesinin çok daha yavaş ve çok daha az başarılı olacağı varsayımında bulunabiliriz. İkna edici ve ısrarlı kişisel talep tek başına hayat sigortasına karşı ideolojik ve batıl inanç engellerini aşabilirdi.[17] Gerçekten de tarihsel kanıtlar, bu ülkede ve yurtdışında hayat sigortasını doğrudan satmaya yönelik tüm denemelerin başarısız olduğunu açıkça ortaya koymaktadır.[18] Acente vazgeçilmezdi. Ancak onun rolü belirsizdi. Hayatı pazarlamanın ikilemi, acentelerin ikircikli rol tanımında bir kez daha ortaya çıkıyordu. Ölüm ortak bir mal olarak itilip kakılamaz ve tanıtılamazdı. Resmi söylem, acenteleri maddi kaygıların üzerinde kalmaya, görevlerini bir misyonerin manevi bağlılığıyla yerine getirmeye çağırıyordu. Ancak ödüller, en çok poliçe düzenleyen başarılı satıcıya gidiyordu.

Ölümün diğer "işadamları" da hayat sigortası ile aynı yapısal kararsızlığa yakalanmıştır. Hayat sigortası satıcıları için olduğu gibi cenaze levazımatçıları için de, ölüm para kazandıran bir iştir. Ölümün "işadamları" olarak, ölümle bağlantıları hizmet yönelimleri tarafından meşru kılınan ölümün "profesyonelleri" olan doktorlar ve din adamlarından ayrılırlar.[19] Parsons (1949) ve Merton (1975) bireysel motivasyon kalıpları ile iş dünyası ve mesleklerin kurumsal yapıları arasında ayrım yaparlar. Uygulayıcıların bireysel motivasyonları ne olursa olsun -açgözlülükleri ya da hayırseverlikleri- meslekler fedakârlığı kurumsallaştırırken, işletmeler kişisel çıkarı kurumsallaştırır. Özellikle ölüm söz konusu olduğunda, kurtarmak ve iyileştirmek satmaktan

[17] Kişisel etkinin yeniliklerin yayılması üzerindeki etkisi için Rogers ve Shoemaker'a (1971); pazarlama konusunda Katz ve Lazarsfeld'e (1955) bakınız.

[18] Örneğin 1907'den beri düşük fiyatlı kaliteli poliçeler sunan tasarruf bankası hayat sigortası hiçbir zaman çok başarılı olamamıştır. İlginç bir şekilde, Sears Roebuck katalog işinin birkaç ticari başarısızlığından biri, 1930'larda doğrudan hayat sigortası satma girişimiydi.

[19] Parsons (1951, s. 445) tıp öğrencilerinin bile ölümle ilişkilerini meşrulaştırmak için bazı ayinlere ihtiyaç duyduklarını öne sürmektedir; tıp eğitiminin ilk aşamalarında kadavraların ritüel olarak parçalara ayrılması gibi.

daha kutsaldır. Paranın ölümle faydacı ilişkisinin güçlü normatif damgası, ölümden para kazanmaya dahil olanların olumsuz değerlendirilmesiyle sonuçlanır. Özetle, ölümün pazarlanması Hughes'un öğretici bir şekilde "kirli iş" olarak adlandırdığı şeydir (1958, s. 49-52). Hayat sigortacılarında olduğu gibi cenaze levazımatçıları da işlerini kutsal bir ritüele dönüştürerek meşrulaştırmaya çalışırlar. Warner, cenaze levazımatçısının "olduğu ve yaptığı şeye dışsal bir kılıf sağlamak için papazın ritüelini ve kutsal sembollerini ödünç alma" eğilimini tanımlamaktadır. İş yeri bir fabrika ya da ofis değil, bir 'şapel' ya da bir 'ev'dir" (1959, s. 317).

Bu makale, ölümden para kazanmak gibi kutsalın "kirletilmesinin", uygulayıcılarında, kirletmeyi "kutsallaştırarak" yatıştırılabilecek ancak çözülemeyecek gerginlik ve kararsızlık kaynakları yarattığını göstermiştir. Bu hipotez, insan organları gibi benzer şekilde "kutsal" olan diğer ürünlerin pazarlanmasının ve hatta Titmuss'un korktuğu gibi insan hayatının rutin olarak "dolar ve pound" karşılığında takas edilecek bir meta olarak ele alındığı paralı anneler ve onların "karaborsa" bebeklerinin son zamanlarda genişleyen işinin daha fazla araştırılmasıyla zenginleştirilebilir.

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: Viviana A. Zelizer, "İnsani Değerler ve Piyasa"

Viviana Zelizer'in bu makaledeki argümanı, *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States* (1979) adlı kitabında detaylandırılmıştır. Sigorta üzerine sosyolojik çalışmalarla ilgilenen okuyucu Sarah Quinn'in bir sonraki makalesine de bakabilir (ayrıca bu makalenin okuyucu notuna da). Zelizer, insani ve iktisadi değerlerin kesişimine bakmanın önemli olduğu fikrini Georg Simmel'in *The Philosophy of Money* (İngilizce çevirisi 1978) adlı eserine dayandırır ve bu bakış açısı diğer kitaplarına da yön verir: *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children* (1985), *The Social Meaning of Money* (1994) ve *The Purchase of Intimacy* (2005). Zelizer'in denemelerinin bir derlemesi *Economic Lives How Culture Shapes the Economy*'de (2010) yer almaktadır.

Zelizer'in çalışması, Karl Marx'ın 1844 tarihli *Economic and Philosophical Manuscripts* (İngilizce çevirisi 1964), Emile Durkheim'ın *The Division of Labor in Society* (İngilizce çevirisi 1984) ve Max Weber'in *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (İngilizce çevirisi 1930) gibi klasik eserlerin yapmış olduğu ahlak ve iktisat arasındaki ilişkiyi ele almaktadır. İktisadın ahlaki değerleri dikkate alması gerektiği Amitai Etzioni'nin *The Moral Dimension: Toward a New Economics* (1988) adlı kitabında tartışılmaktadır. Birçok iktisatçı ahlaki meselelerle de ilgilenmiştir; özellikle öne çıkan bazı

örnekler için bakınız Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments* (1759); Gunnar Myrdal, *The Political Element in the Development of Economic Theory* (İngilizce çevirisi 1954); Kenneth Boulding, "Economics as a Moral Science," *American Economic Review* 49 (Mart 1969):1-12; ve Amartya Sen, *On Ethics and Economics* (1987) ve *The Idea of Justice* (2009) dahil olmak üzere bir dizi eser.

Zelizer'in çalışması, çağdaş sosyolojide parasal olmayan ve parasal değerler arasındaki ilişkiyi inceleyen birçok çalışmayı etkilemiştir. Buna bir örnek Kieran Healy'nin *The Last Best Gifts: Altruism and the Market for Human Blood and Organs* (2006) adlı kitabı. Healy'nin çalışmasıyla bağlantılı olarak, Richard Titmuss'un kan bağışının -gönüllü ya da kâr amaçlı- farklı örgütlenme biçimlerine ilişkin etkili sosyolojik çalışması *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy* (1971; 1997'de editörler Ann Oakley ve John Ashton'ın faydalı yorumlarıyla yeniden basılmıştır) adlı çalışmasından ve serbest piyasa çözümünün maliyetli ve verimsiz olduğu sonucundan bahsetmek gerekir. İktisadi ve iktisadi olmayan değerler arasındaki ilişkiye dair genel bir sosyolojik bakış açısı için ayrıca bkz: Marion Fourcade ve Kieran Healy, "Moral Views and Market Society," *Annual Review of Sociology* 33 (2007):285-311.

İktisadi ve iktisadi olmayan değerlerin tartışılmasıyla ilgili diğer birkaç çalışma için bkz. örneğin, Michael Schudson, *Advertising, The Uneasy Persuasion: ts Dubious Impact on American Society* (1984); David Horowitz, *The Morality of Spending: Attitudes Towards the Consumer Society in America,* 1875-1940 (1985); ve Michael Walzer'ın *Spheres of Justice* (1983) adlı kitabındaki "Money and Commodities" adlı düşündürücü makalesi. Neyin kabul edilebilir piyasa metaları olduğuna dair zorlu tartışmalar, hukukçu Margaret Radin tarafından yazılan *Contested Commodities* (1996) adlı eserinde ahlaki ve hukuki açıdan ve Michael Sandel tarafından yazılan "What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets" (1998), www.tannerlectures.utah.edu/lectures/ atoz.html#s adresinden temin edilebilir.

Kaynakça

Albree, George. 1870. *The Evils of Life Insurance.* Pittsburg: Bakewell & Mathers. Altmann, S. P. 1903. "Simmel's Philosophy of Money." *American Journal of Sociology* 9 (July): 46-68.

Ariès, Philippe. 1974. *Western Attitudes toward Death.* Baltimore: Johns Hopkins University Press.

— 1975. "The Reversal of Death: Changes in Attitudes toward Death in Western Society." s. 134-158 in *Death in America,* edited by David E. Stannard. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

Bain, Robert K. 1959. "The Process of Professionalization: Life Insurance Selling." Ph.D. dissertation, University of Chicago.

Barber, Bernard. 1974. "The Absolutization of the Market: Some Notes on How We Got from There to Here." Paper read at the conference on Markets and Morals, Battelle Institute, Seattle.

Becker, Carl. 1932. *The Heavenly City of Eighteenth-Century Philosophers.* New Haven, Conn.: Yale University Press.

Becker, Howard. 1959. "On Simmel's Philosophy of Money." s. 216-232 in *Georg Simmel,* edited by Kurt H. Wolff. Columbus: Ohio State University.

Beecher, Henry Ward. 1870. *Truth in a Nutshell.* New York: Equitable Life Assurance Co.

Blau, Peter M. 1967. *Exchange and Power in Social Life.* New York: Wiley.

Blauner, Robert. 1966. "Death and Social Structure." *Psychiatry* 29 (November): 378-394.

Bowman, Leroy. 1959. *The American Funeral.* Washington, D.C.: Public Affairs Press. Brown, Norman O. 1959. *Life against Death* Middletown, Conn.: Wesleyan University Press.

Buley, R. Carlyle. 1967. *The Equitable Life Assurance Society of the United States.* New York: Appleton-Century-Crafts.

Cooley, Charles H. 1913. "The Sphere of Pecuniary Valuation." *American Journal of Sociology* 19 (September): 188-203.

Diamond, Sigmund. 1955. *The Reputation of the American Businessman.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Dublin, Louis I., and Alfred J. Lotka. 1930. *The Money Value of Man.* New York: Ronald.

Dunham, Allison. 1963. "The Method, Process and Frequency of Wealth Transmission at Death." *University of Chicago Law Review* 30 (Winter): 241-285.

Durkheim, Émile. 1965. *The Elementary Forms of the Religious Life.* New York: Free Press.

Duty and Prejudice. 1870. New York: J. H. & C. M. Good Sell.

Etzkorn, Peter. 1968. *Georg Simmel: Conflict in Modern Culture and Other Essays.* New York: Teachers College Press.

Faunce, William A., and Robert L. Fulton. 1957. "The Sociology of Death: A Neglected Area of Research." *Social Forces* 36 (October): 205-209.

Feifel, Herman. 1974. "Attitudes towards Death Grow More Realistic." *New York Times* (July 21).

Franklin, Morris. 1860. "Proceedings from the First Annual Session of the Convention of Life Insurance Underwriters." *American Life Assurance Magazine* 1 (January): 34-39.

Friedman, Lawrence M. 1964. "Patterns of Testation in the 19th Century: A Study of Essex County (New Jersey) Wills." *American Journal of Legal History* 8 (January): 34-53.

Gollin, James. 1969. *Pay Now, Die Later.* New York: Penguin.

Goody, Jack. 1962. *Death, Property and the Ancestors.* Stanford, Calif.: Stanford University Press.

— 1975. "Death and the Interpretation of Culture: A Bibliographic Overview." s. 1-8 in *Death in America,* edited by David E. Stannard. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

Gorer, Geoffrey. 1965. *Death, Grief and Mourning in Contemporary Britain.* London: Cresset Press.

Goupil, René. 1905. *De La Considération de la mort des personnes dans les actes juridiques.* Caen: Université de Caen.

Habenstein, Robert, and William M. Lamers. 1955. *The History of American Funeral Directing.* Milwaukee: Bulfin Printers.

Harmer, Ruth. 1963. *The High Cost of Dying.* New York: Crowell.

Hofstadter, Richard. 1963. *Anti-Intellectualism in American Life.* New York: Vintage.

Holwig, David. 1886. *The Science of Life Assurance.* Boston: Provident Life & Trust Co.

Huebner, S. S. 1924. *Proceedings of the 35th Annual Convention of the National Association of Life Underwriters.* New York: National Association of Life Underwriters.

— 1959. *The Economics of Life Insurance.* New York: Crofts.

Hughes, Everett Cherrington. 1958. *Men and Their Work.* Glencoe, Ill.: Free Press.

Hull, Roger. 1964. "Immortality through Premiums." *Christian Century* 81 (February): 239-240.

Jencks, T. R. 1843. "Life Insurance in the United States." *Hunt's Merchants' Magazine* 8 (February): 109-130.

Katz, Elihu, and Paul F. Lazarsfeld. 1955. *Personal Influence.* Glencoe, Ill.: Free Press.

Katz, Michael B. 1975. *The People of Hamilton.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press. Kingsley, Darwin P. 1911. *Militant Life Insurance.* New York: New York Life Insurance Co. Knapp, Moses L. 1851. *Lectures on the Science of Life Insurance.* Philadelphia: E. J. Jones & Co.

Lawrence, P. A. 1976. *Georg Simmel: Sociologist and European.* New York: Harper & Row.

Levine, Donald, ed. 1971. *Georg Simmel on Individuality and Social Forms.* Chicago: University of Chicago Press.

Malinowski, Bronislaw. 1954. *Magic, Science, and Religion.* New York: Doubleday.

Mannes, Alfred. 1932. "Principles and History of Insurance." s. 30-47 in *International Encyclopedia of the Social Sciences,* vol. 8. New York: Macmillan.

Marx, Karl. 1964. *The Economic and Philosophic Manuscripts of 1844.* New York: International Publishers.

— 1971. *Manifesto of the Communist Party.* New York: International Publishers.

Mennonite Encyclopedia, The. 1957. Scottdale, Pa.: Mennonite Publishing House.

Merton, Robert K. 1975. "The Uses of Institutionalized Altruism." In *Seminar Reports,* vol. 3, no. 6. New York: Columbia University.

Mitford, Jessica. 1963. *The American Way of Death.* Greenwich, Conn.: Fawcett.

North, Douglass C., and Lance E. Davis. 1971. *Institutional Change and American Economic Growth.* Cambridge: Cambridge University Press.

Parsons, Talcott. 1949. "The Professions and the Social Structure." s. 34-49 in *Essays in Sociological Theory*. Glencoe, Ill.: Free Press.

— 1951. *The Social System*. Glencoe, Ill.: Free Press.

Parsons, Talcott, Renee C. Fox, and Victor Lidz. 1973. "The Gift of Life and Its Reciprocation." s. 1-49 in *Death in American Experience*, edited by Arien Mack. New York: Schocken.

Parsons, Talcott, and Victor Lidz. 1967. "Death in American Society." s. 133-140 in *Essays in Self Destruction*, edited by Edwin S. Schneidman. New York: Science House.

Pascan, Michel. 1907. *Les Pactes sur succession future*. Paris: Faculté de Droit, Université de Paris.

Patterson, Raul R. 1975. "Children and Ritual of the Mortuary." s. 86-99 in *Grief and the Meaning of the Funeral*, edited by Otto S. Margolis. New York: MAS Information Corp.

Phelps, James T. 1895. *Life Insurance Sayings*. Cambridge, Mass.: Riverside Press.

Pine, Vanderlyn R., and Derek L. Phillips. 1970. "The Cost of Dying: A Sociological Analysis of Expenditures." *Social Problems* 17 (Winter): 131-139.

Pompilly, Judah T. 1869. *Watchman! What Time of the Night? or Rejected Blessings for Wives and Mothers*. New York: English & Rumsey.

Reboul, Edmond. 1909. *Du Droit des enfants benéficiaires d'une assurance sur la vie contractée par leur père*. Paris: Librairie Nouvelle de Droit.

Riley, John W. 1963. "Basic Social Research and the Institution of Life Insurance." *American Behavioral Scientist* 6 (May): 6-9.

Rogers, Everett M., and F. Floyd Shoemaker. 1971. *Communications of Innovations*. New York: Free Press.

Sanford, Charles L. 1958. "The Intellectual Origins and New-Worldliness of American Industry." *Journal of Economic History* 18 (1): 1-15.

Saum, Lewis O. 1975. "Death in the Popular Mind of Pre-Civil War America." s. 30-48 in *Death in America*, edited by David E. Stannard. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

Schultz, Oscar T. 1930. *The Law of the Dead Human Body*. Chicago: American Medical Assoc.

Simmel, Georg. 1900. *Philosophie des Geldes*. Leipzig: Duncker & Humblot.

Simmons, Leo W. 1945. *The Role of the Aged in Primitive Society*. New Haven, Conn.: Yale University Press.

Simmons, Marilyn G. 1975. "Funeral Practices and Public Awareness." *Human Ecology Forum* 5 (Winter): 9-13.

Stalson, Owen J. 1969. *Marketing Life Insurance*. Bryn Mawr, Pa.: McCahan Foundation.

"Tax Consequences of Transfers of Bodily Parts." 1973. *Columbia Law Review* 73 (April): 842-865.

Taylor, Miller Lee. 1958. "The Life Insurance Man: A Sociological Analysis of the Occupation." Ph.D. dissertation, Louisiana State University.

Titmuss, Richard M. 1971. *The Gift Relationship*. New York: Vintage.

Tyng, Stephen H. 1881. "Life Insurance Does Assure." *Harper's Monthly Magazine* 62 (April): 754-763.

Veatch, Robert M. 1976. *Death, Dying and the Biological Revolution.* New Haven, Conn.: Yale University Press.

Vernon, Glenn. 1970. *The Sociology of Death* New York: Ronald.

Vovelle, Michel. 1974. *Piété baroque et déchristianisation en Provence au XVIII siècle.* Paris: Plon.

Wallwork, Ernest. 1972. *Durkheim: Morality and Milieu.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Warner, Lloyd W. 1959. *The Living and the Dead: A Study of the Symbolic Life of Americans.* New Haven, Conn.: Yale University Press.

Welsh, Alexander. 1963. "The Religion of Life Insurance." *Christian Century* 80 (December 11): 1541-1543, 1574-1576.

Whal, Charles W. 1959. "The Fear of Death." s. 16-29 in *The Meaning of Death,* edited by Herman Feifel. New York: McGraw-Hill.

White, Gerald T. 1955. *A History of the Massachusetts Hospital Life Insurance Company.*

Cambridge, Mass.: Harvard University Press. Zelizer, Viviana A. 1979. *Morals and Markets:*

The Development of Life Insurance in the United States. New York: Columbia University Press.

BÖLÜM 9

PİYASALARDA AHLAKIN DÖNÜŞÜMÜ: ÖLÜM, MENFAATLER VE HAYAT SİGORTASI POLİÇELERİNİN DEĞİŞİMİ

SARAH QUINN[1]
Çev. M. TUNCAY KUŞ

Bu makale, Amerika Birleşik Devletleri'nde hayat sigortası için değişen ikincil piyasayı tanımlamak adına kurumsal bir yaklaşım benimsemektedir. Yatırımcıların yabancıların hayat sigortası poliçelerini satın aldığı bu piyasa, 1990'lardan bu yana önemli bir ahlaki kararsızlık içinde büyümüştür. Yazar, haber raporlarını ve röportajları kullanarak bu piyasanın üç anlayışını tanımlamakta ve açıklamaktadır: kutsal tiksinti, tüketimci teselli ve rasyonelleştirilmiş uzlaşma. Anlayışlar arasındaki farklılıklar, hayat sigortasının kurumsal mirası ve piyasalar ile ölüm hakkındaki uygulamaları, algıları ve anlayışları organize etmedeki başarısı göz önünde bulundurularak değerlendirilmektedir. Yazar bu vakadan yola çıkarak, ekonomi sosyolojisinde önemli ve yeni bir konu olan piyasalardaki ahlak analizleri için çıkarımlarda bulunmaktadır.

1911 yılında ABD Yüksek Mahkemesi, ameliyat masraflarını karşılamak için hayat sigortası poliçesini bir doktora satan hasta bir adamla ilgili bir davaya bakmıştır (Linn 1999). Sigorta şirketi, satışın, sigortalının yaşaması halinde lehtarların sigortalının ölümünden daha fazla kazanç elde etmesini

---

[1] *American Journal of Sociology* 114, no. 3 (November 2008) 738-80. The University of Chicago'nun izniyle yeniden basılmıştır.

Marion Fourcade ve Neil Fligstein'a bu makalenin birçok taslağı üzerinde görüşlerini paylaştıkları için minnettarım. Yardımcı önerileri için Lynne Gerber, Ariel Gilbert-Knight, Heather Haveman, Jerome Karabel, Kristen Luker, Raka Ray, seminer katılımcıları ve Berkeley'deki California Üniversitesi Kültür, Organizasyon ve Siyaset Merkezi üyelerine teşekkür ederim. Bu makale *AJS* hakemlerinin yorumlarından faydalanmıştır. Görüşme yapılan kişilere de özel olarak teşekkür ederiz. Bu makalenin bazı bölümleri Ağustos 2006'da Montreal'de düzenlenen Amerikan Sosyoloji Derneği'nin yıllık toplantısında ve Temmuz 2008'de San Jose, Kosta Rika'da düzenlenen Sosyo-Ekonomiyi Geliştirme Derneği'nin yıllık toplantısında sunulmuştur. Yazışmalar için: Sarah Quinn, Kaliforniya Üniversitesi, Sosyoloji Bölümü, Barrows Hall 410, Berkeley, Kaliforniya 94720-1980. E-posta: squinn@berkeley.edu.

öngören sigortalanabilir menfaat yasalarını ihlal ettiği gerekçesiyle poliçeye itiraz etmiştir.[2] Bu yasalar, sigortanın hayatlar üzerine bahis oynamasını kolaylaştırmak için değil, risklere karşı koruma sağlamak için hizmet ettiğini garanti etmektedir. Yüksek Mahkeme, sigortalanabilir menfaatin yalnızca bir poliçe *ilk* satın alındığında geçerli olduğuna karar verdi. Kararda, Yargıç Oliver Wendell Holmes, Jr, "hayat sigortası günümüzde en iyi tanınan yatırım ve kendi kendini telafi eden tasarruf biçimlerinden biri haline gelmiştir. Makul güvenliğin izin verdiği ölçüde, hayat poliçelerine sıradan mülkün olağan özelliklerinin verilmesi arzu edilir." Mahkeme, bir bireyin güvendiği bir tanıdığına poliçe satmasını yasaklamamıştır.[3] Yasal olarak kabul edilen hayat sigortası poliçelerinin el değiştirmesi, 20. yüzyılın büyük bir bölümünde Amerika Birleşik Devletleri'nde gayri resmi ve yaygın olarak kalmıştır.[4] Ancak 1990'ların başında, AIDS salgınının ortasında bir girişimci dalgasının HIV pozitiflerin sahip olduğu hayat sigortası poliçelerinin satışında uzmanlaşmaya başlamasıyla ülke genelinde güçlü bir hayat sigortası ticareti yayıldı.[5] Tipik bir işlemde, bir yatırımcı toplu bir meblağ karşılığında bir poliçe satın almak için bir *uzlaşma sözleşmesi* kullanır. Yatırımcı daha sonra poliçenin lehtarı olarak adlandırılır ve primleri sigorta şirketine ödemeye devam eder. Sigortalı kişi veya *vâris* öldüğünde, yatırımcı ölüm yardımının tamamını alır. Sigortalı kişi hızlı bir şekilde vefat ederse alıcı daha fazla para kazanır, çünkü daha az prim öder. Tersine, sigortalının ömrü uzadıkça ve primlerin ödenmesi zaman içinde uzadıkça yatırımcının kârı azalır. Piyasa iki ürün hattı boyunca gelişmiştir. Orijinal poliçe sahibi ölümcül hasta ise, satış genellikle *hayat sigortası poliçe devri* [viatikal settlement] olarak

---

2 *Grigsby v. Russell,* 222 U.S. 149 (1911). Holmes şunları eklemektedir: "Herkese istediği kişiyi sigortalama konusunda genel bir ruhsat verilmesinden kaynaklanabilecek bir tehlike mevcut değildir. Açıkçası, kendi hayatı üzerine geçerli bir sigortaya sahip olan kişinin, bunu en ilgili taraf olan kendisinin güvenmekten korkmadığı birine devretmesine izin vermek, böyle bir genel ruhsat vermekten çok farklı bir şeydir." Böylece, poliçenin düzenlendiği andaki sigortalanabilir menfaat korunmuştur.

3 Bildiğim kadarıyla, 1989 yılına kadar sistematik olarak organize edilmiş bir poliçe ticareti, piyasa katılımcıları arasında önemli bir koordinasyon veya hayat sigortası ticareti yapmak amacıyla kurulmuş şirketler yoktu.

4 Sigortalıların yalnızca amansız bir hastalığın teşhisinden *önce* satın aldıkları poliçeleri yasal olarak satabileceklerini unutmayın. Poliçe satın alırken ölümcül hastalık bilgisinin sigorta şirketine açıklanmaması bir tür dolandırıcılıktır. "Islak mürekkep" poliçeler - teşhis konulduktan sonra üçüncü bir tarafa yeniden satılmak veya iptal edilmek amacıyla satın alınan poliçeler - yasa dışıdır.

5 Burada, takas sektörünü genel anlamda bir ürünün yeniden satılması anlamında bir ikincil piyasa olarak adlandırıyorum. Ancak, makalenin ilerleyen bölümlerinde daha açık hale geleceği üzere, hayat sigortası sektörü, bir menkul kıymetin asıl ihraççı dışında bir tarafa yeniden satılması gibi daha teknik bir anlamda ikincil bir piyasa içermektedir.

adlandırılır. Diğer durumlarda, tipik olarak sigortalı yaşlı veya varlıklı olduğunda ancak amansız derecesinde hasta olmadığında, bu genellikle bir *hayat anlaşması* [life settlement] olarak adlandırılır. Bu iki satış türü birlikte hayat sigortası poliçeleri için ikincil bir piyasa oluşturmaktadır.[6]

Bu sektörün büyüklüğüne ilişkin kapsamlı tahminler henüz kamuya açık olmasa da, kanıtlar sektörün nispeten küçük olduğunu ancak hızla büyüdüğünü göstermektedir.[7] *Wall Street Journal,* hayat sigortası poliçelerindeki tahmini ticaretin 2002 yılında 2 milyar $ (Opdyke 2004) ve 2007 yılında 12.2 milyar $ (Tergesen 2008) olduğunu bildirmiştir. LISA (2007) tarafından yapılan bir araştırmada 2004 ve 2005 yıllarında uzlaşma sözleşmelerinden yaklaşık 13 milyar dolar değerinde para aktığı tahmin edilmiştir ki bu da söz konusu dönemde uzlaşma sayısında tahmini %43'lük bir artışa ve iş hacminde %38'lik bir büyümeye tekabül etmektedir. *Business Week*'te 2007 yılında yayınlanan bir kapak haberi (Goldstein 2007) sektör için ihtiyatlı bir iyimser bakış açısı sunmuştur. Sektörün yıllık konferansına katılımın 2005'te 250'den 2007'de 600'e çıkarak dramatik bir artış gösterdiğini belirten yazar, uzlaşmaya dayalı tahvilleri "sıradaki egzotik yatırım" olarak nitelendirmiştir.

Hayat sigortası ticareti dağınık bir uygulamadan rasyonel bir alana dönüştükçe, önemli bir ahlaki kararsızlıkla karşı karşıya kalmıştır. Yasal olarak, hayat sigortası poliçeleri, Yargıç Holmes'un yazdığı gibi "mülkün olağan özelliklerine" sahip olabilir, ancak birçok insan için bu poliçeler çok fazla olağan görünmemektedir. Tanıdıklar arasında tek seferlik bir poliçe satışı, yabancılar arasında yapılan sistematik poliçe ticaretinden çok farklı bir işlemdir. Bahis, spekülasyon ve güven meseleleri, satıcı ile alıcı arasındaki sosyal mesafenin genişlemesine paralel olarak giderek daha karmaşık hale gelir ve salt yasallık, yaygın kabul edilebilirliğin garantisi değildir. Hayat sigortası için ikincil piyasa çok iyi bilinen bir piyasa değildir, ancak ünü

[6] Dolayısıyla, bir eş, ebeveyn, çocuk, çalışan veya hatta size borcu olan birinin hayatı üzerine bir hayat sigortası poliçesi satın almak mümkündür, ancak bir yabancının hayatı üzerine bir poliçe düzenletmek mümkün değildir.

[7] Hayat Sigortası Uzlaşma Derneği'nin hazırladığı "Veri Toplama Raporu 2004-2005" (LISA 2007, s. 3) bunun üç nedenini sıralamaktadır: "Tüm eyaletlerde raporlama zorunluluğu yoktur; tek tip veri toplama süreci mevcut değildir; nispeten az sayıda şirket resmi raporlama yapmaktadır." Aşağıdaki rakamlar, bildiğim kadarıyla, tüm piyasa için en doğru tahmini rakamları yansıtmaktadır: 2005 yılında, LISA üyelerine anket yapmış ve üye şirketlerden 11'inin "toplam 3.9 milyar dolar ölüm teminatı ile 2025 poliçeyi sonuçlandırdığını" tespit etmiştir (LISA 2007, s. 5). Bu rakam 2004 yılında toplam 2.8 milyar dolar ölüm teminatı ile 1412 poliçenin ödenmiş olmasından daha yüksektir. Raporun yazarları daha sonra bunun o dönemdeki pazarın yaklaşık yarısını temsil ettiğini tahmin etmiştir (LISA 2007, s. 3). Bu rapor *viatical* ve *life settlement* satışlarını ayrıştırmamaktadır.

arttıkça basında meşrutiyeti sürekli olarak sorgulanmaktadır. Eleştirmenler bu ticaretin korkunç, ahlaksız ve sömürücü olduğunu, yaşamın kutsallığını ihlal ettiğini ve zamansız ölümlere sapkın bir ilgi yarattığını iddia etmektedir. Savunucular ise bunun yaşlananlar ve hastalar için bir nimet olduğunu, mali yüklerini hafifletmenin ve onurlu bir şekilde ölmelerine yardımcı olmanın bir yolu olduğunu iddia ediyor. Diğerleri ise bunu, etik açıdan diğerlerinden daha karmaşık olmayan rasyonel bir işlem olarak görmektedir.

Hayat sigortası için birincil ve ikincil piyasaların yan yana gelmesi, ahlak ve piyasalar hakkında ilginç sosyolojik sorular ortaya çıkarmaktadır. Zelizer (1983, s. 65) sektörün ilk dönemlerine ilişkin çalışmasında hayat sigortasının "ölümü ekonomik bir olay, hayatı ise ekonomik bir varlık olarak yeniden tanımladığını" gözlemlemiştir. Hayat sigortası için yeni bir pazar olan uzlaşmalar da bu eğilimin bir parçasıdır. Yine de hayat sigortasının meşruiyetini uzun süredir güvence altına alan iki ilkeyi karmaşık hale getirmektedirler. Birincisi, hayat sigortasının öncelikle sigortalıların geride kalan ailelerine bakmak için yaptıkları bir fedakârlık olduğu ilkesiyle gerilim içindedirler. Geride kalanların menfaatlerinin her şeyden önemli olduğu düşüncesi, hayat sigortasının önemini ve *gerekliliğini* uzun zamandır ortaya koymuştur. İkinci olarak, anlaşmalar, tarihsel olarak hayat sigortasının *saygınlığını* tesis eden sigortalanabilir menfaat ruhunu baltalamaktadır. Sigortalanabilir menfaat, hayat sigortasının ilk ahlaki savunması için gerekliydi, çünkü sigortanın bir kumar ya da daha kötüsü cinayet için bir teşvik olmasını engelliyordu.

Sigortanın ahlaki mantığı, yakınlarını kaybedenlerin maddi olarak güvence altına alınması gerektiğini ve bu maddi kazancın temelde iyi olduğunu, çünkü lehtarın öncelikli çıkarının sigortalının yaşamının uzaması olduğunu savunur. Ancak endüstri sonunda bu mantığı tersine çeviren ikincil bir piyasanın doğmasına yol açmıştır; bu piyasa yaşlılar için ayrılan ödemeleri alıp sigortalı ve yabancılar arasında bölüştürmektedir. Piyasa, bir zamanlar ahlaki temelini sarsmakla tehdit eden bir uygulamayı da kapsayacak şekilde genişlediğine göre, soruyorum: Hayat sigortasının yeniden satışına ilişkin normatif değerlendirmeler nasıl oldu da bu kadar değişti ve farklılaştı?

Dolayısıyla bu çalışma, bu değişen ahlaki manzarayı açıklamak için hayat sigortası poliçelerinin ticaretine ilişkin tartışmaları inceliyor. Haber raporları ve mülakatlardan yola çıkarak piyasanın, *kutsal tiksinti*, *tüketimci teselli* ve *rasyonelleştirilmiş uzlaşma* olarak adlandırdığım üç ana şekilde algılandığını tespit ediyorum. Bu kavramları tanımlıyor ve her birinin hayat sigortası kurumlarından nasıl etkilendiğini ele alıyorum. Kurumsal bir bakış açısı burada yararlıdır, çünkü anlayışların günlük deneyimlerle nasıl bağ-

lantılı olduğunu anlamaya yardımcı olur. Bu durumda, en önemli deneyimler hayat sigortası ile ilgili deneyimlerdir.

Hayat sigortası endüstrisi ile ilişkili kalıcı uygulama ve anlayış kalıpları olarak tanımlanan hayat sigortası kurumları, sigorta tazminatı kavramlarını birkaç şekilde etkilemektedir. İlk olarak, deneyimleri organize ederler. Hayat sigortası kuruluşlarında çalışmış olan kişiler, yaşamlar ve ölümler üzerine kurulu piyasalara alışkındır ve bu pratik aşinalık, uzlaşmalara verdikleri tepkiyi etkiler. İkinci olarak, kurumlar algıları ve anlayışları düzenledikleri için önemlidir. Dar anlamda hayat sigortası, ölüm ve piyasaların birlikteliğinin tehlikeli değil faydalı olduğu inancını kolaylaştırmıştır. Bununla bağlantılı ancak daha genel bir anlamda, hayat sigortası, uzlaşma talebine yol açan eğilimlerin en iyi piyasa yoluyla çözülebileceğine dair bir inancı kolaylaştırmıştır. İnsanlar hayat sigortası kurumlarına ve bu kurumların organize ettiği deneyim ve anlayışlara ne kadar çok maruz kalırlarsa, poliçelerin yeniden satılmasının doğası gereği yolsuzluğa açık olduğunu savunmaları da o kadar az olasıdır.

Bu üç kavram, ikincil piyasanın neden meşru olup olmadığına ilişkin iddiaları anlamlandırmak için kullandığım genel terimlerdir. Uygulamada, aralarındaki çizgiler bulanıktır ve insanlar her bir kavramdan farklı ölçülerde yararlanırlar. Bununla birlikte, hayat sigortası alanındaki belirli konumlarla eşleşme eğilimindedirler ve aktörler kendi deneyimleri ve çıkarlarıyla en uyumlu kavramları vurgularlar. İlk anlayış, kutsal tiksinti, ikincil piyasadan oldukça uzak olunan yerlerde en güçlü olanıdır. Temelde, bağlanan gelire karşı genel bir tiksinti ile karakterize edilir. Bu anlayış, hayat sigortası poliçelerini ve bunların temsil ettiği hayatları ve ölümleri, piyasadan korunmaya değer şeyler olarak kutsallaştırmaktadır. Sektörle ilgili basın haberleri bu anlayışla doludur ve piyasa katılımcıları bile alternatifler geliştirirken bu değerlendirmeyle boğuşmaktadır. Viatikal endüstrisi ile daha yakından ilişkili olan ikinci anlayış ise tüketici tesellisidir. Burada insanlar, onurlu ve rahat bir ölümün finansmanı olarak viatikalleri haklı çıkarmak için yüksek ölüm maliyetlerine başvurmaktadır. Bu amaçla, viatika savunucuları hastalık maliyetlerini, tüketimciliğin konforunu ve borcun aşağılayıcılığını öne sürmektedir. Bu anlayış, poliçe sahipleri ile lehtarlar arasındaki geleneksel ilişkiyi tersine çevirmekte ve böylece hayat sigortasının geleneksel ahlaki mantığından bir kopuşa işaret etmektedir. Üçüncü anlayış rasyonelleştirilmiş uzlaşmadır ve en çok hayat sigortaları ile uyumludur. Viatikal savunucuları, ölmekte olan kişilerin ihtiyaçlarını hafifletmeye yardımcı olduklarını açıklarken, hayat sigortası savunucuları daha çok anonimlik ve varlıklı müşterilerle aradaki mesafenin ahlaki muammaları ortadan kaldırdığını açıkla-

maktadır. Yani, bir hayat sigortası poliçesinin yeniden satışı, tamamen rasyonel, hesaplamaya dayalı, kişisel olmayan bir çaba olarak tasavvur edildiği için ahlaki olarak yeniden şekillendirilmektedir.

Belirli bir piyasanın ahlaki yaşamını zaman içinde ve çeşitli cephelerde izleyerek, insanların kurumsallaşmış alanlarda algıladıkları çıkarları doğrultusunda kültürel argümanları nasıl kullandıklarına ışık tutmayı umuyorum. Aynı zamanda, bu çabaların hesaplanmış kişisel çıkarlara veya belirli bir sektörün sınırlarına indirgenemeyeceğini, aynı zamanda daha büyük eğilimlere işaret ettiğini göstermeyi umuyorum. Nasıl ki jeolojik bir oluşum kendisini şekillendiren çevrenin izlerini taşıyorsa, bir piyasa da gelişimini şekillendiren sosyal akımların izlerini taşır. Bu mantıkla, hayat sigortasından hayat anlaşmalarına geçiş bize belirli bir sektörden daha fazlasını anlatır; aynı zamanda ölüm ve piyasaların değişen hatları hakkında da bir şeyler ortaya koyar. Burada, Heimer'in (1985) risk yönetimi organizasyonlarının sosyologlar tarafından sıklıkla ihmal edildiği yönündeki görüşünü takip ediyorum. Heimer, sigortacılığın karanlık bağlamlarda rasyonel karar alma süreçlerini incelemek için ideal bir vaka olduğunu göstermektedir. Bu vaka ayrıca, sigortanın risk ve fırsat dağılımındaki değişimlere olan duyarlılığının, onu bir dizi sosyal eğilimin potansiyel olarak güçlü bir barometresi haline getirdiğini öne sürmektedir.

AHLAK VE PİYASALARIN KURAMSALLAŞTIRILMASI

Hirschman (1982) piyasaların ahlakı nasıl etkilediğine dair üç baskın model tanımlamıştır. Bazılarının piyasayı nezaket ve rasyonelliği teşvik eden uygarlaştırıcı bir güç olarak gördüğünü, bazılarının kendi sosyal temellerini zayıflatan yozlaştırıcı bir güç olarak gördüğünü ve bazılarının da sınıf veya kültür gibi diğer daha güçlü sosyal güçlerin bir fonksiyonu olan zayıf bir şey olarak gördüğünü belirtmiştir. Bu paradigmaların belirli tarihsel bağlamlarda iyi bir nedenle yankı bulduğunu savunan Hirschman, piyasa toplumunun geliştikçe dönüşümlü olarak ahlaki temellerini inşa ettiği ve aşındırdığı sonucuna varmıştır. O halde piyasa toplumunun sosyal sonuçları her zaman iyi ya da kötü değil, belirsiz ve değişkendir. Fourcade ve Healy (2007) yakın zamanda Hirschman'ın argümanını yeniden ele almış ve ahlakın piyasaların iç mantığının bir parçası olarak anlaşıldığı dördüncü bir yaklaşım ortaya koymuştur. Fourcade ve Healy, (2007, s. 299-300) ahlakın neden piyasalara içsel olduğunu açıklarken ve kültürü inanç ve uygulamaların kategorize edilmesi olarak tanımlayan Durkheimcı bir modelden yola çıkarak, "piyasaların normatiflikle doymuş, açıkça ahlaki projeler olduğunu" savunmaktadır. Bu-

nun piyasa toplumu için anlamı basit ama derindir: piyasalar ahlakı etkiler çünkü piyasalarda ahlak vardır. O halde piyasaların ahlakı aştığını düşünmek artık yeterli değildir.

Bu teorik yenilik, uzun zamandır piyasalarda sosyal ilişkilerin, kültürün ve ahlakın önemini ortaya koyan sosyolojik analizler üzerine inşa edilmiştir. İktisat sosyologları, sosyal ilişkilerin ve piyasalarda nasıl hareket edileceğine dair anlayışların aktörlerin ürettiklerini, sattıklarını ve satın aldıklarını şekillendirdiğini (White 1981; DiMaggio ve Powell 1991a; Meyer ve Rowan 1977; Fligstein 1996, 2001) ve ekonominin doğal eğilimlerin bağımsız, bilimsel tasvirlerinden ziyade piyasalarda eylemi organize eden kendi kendini gerçekleştiren kehanetlere hizmet ettiğini göstermişlerdir (Callon 1998; MacKenzie 2006). Fourcade ve Healy, piyasa uygulamalarını şekillendiren anlayışların hem derinlemesine ahlaki olduğunu hem de piyasanın ötesinde nasıl yankı bulduğunu gösteren çalışmalara doğrudan dayanmaktadır. Zelizer'in bu alandaki öncü çalışmaları, piyasa faaliyetlerinin çocukluğun yaşamın kutsal bir dönemi olarak inşa edildiği, (Zelizer 1985) hayat sigortasının ölümü kutsayan ritüellere entegre edildiği (Zelizer 1983) ve bir dizi yakın ilişkinin güçlendirildiği (Zelizer 2005) sürecin bir parçası olduğunu göstermiştir. Healy (2006) de benzer şekilde, insan dokusu bağışı sağlayan grupların, organ ve kan vermeyi ahlaki açıdan anlamlı bir süreç haline getiren kültürel bir hediye verme açıklaması sağladığını göstermektedir. Bu da doku bağışının teşvik edilmesine yardımcı olarak özgeci [althuristic] davranışı artırmaktadır.

Zelizer ve Healy, piyasalardaki kültürel çalışmaları anlamak için örgütsel ve kurumsal bağlama dikkat edilmesi gerektiğini gösterme konusunda en ileriye gitmektedir. Her ikisi de teorik odaklarını büyük ölçüde metalaştırmanın ahlakiliği hakkındaki tartışmalara müdahale etme çabası üzerinde tutmaktadır. Burada, kurumsal teoriyi daha da derinleştirerek ve kurumların piyasalarda ahlakı etkileme mekânizmalarına odaklanarak, yani pratiklerin, algıların ve anlayışların örgütlenmesi yoluyla onların çalışmalarını geliştirmeye çalışıyorum.

Kurumlar

Kurumlar, insan eylemlerini yönlendiren kurallar, semiyotik kodlar ve somut uygulamalar bütünüdür (Jepperson 1990; DiMaggio ve Powell *1991b*; Fligstein 1996; Meyer ve Rowan 1977). Bunlar, kimi zaman açık kimi zaman da verili kabul edilen formel ve enformel yönergeler sağlayarak bazı hareket tarzlarını önerir ve diğerlerinden kaçınır. Piyasaları incelemeye yönelik kurumsal yaklaşımlar, piyasalarda nasıl hareket edileceğine -ya da piyasalarda

neyin ahlaki olduğuna- ilişkin bilginin bir tür kültürel atmosfer içinde yer almadığını, bunun yerine belirli bir firmaya, sektöre ya da örgütsel alana özgü olabilecek yapılarda kristalize olduğunu öne sürer.

Aşağıda, kurumsal teoriden özellikle ahlak ve piyasalar tartışmasıyla ilgili üç görüşü tartışacağım. Birincisi, alan olarak piyasalar modeli, hem ahlaki hem de maddi piyasalardaki değişikliklerin daha büyük eğilimlerin tanısı olduğunu ancak mutlaka onlara indirgenemeyeceğini ima eder. İkinci olarak, kurumların anlayışları odaklayan ve saptıran mercekler gibi hareket ettiği anlayışı, farklı gruplar tarafından yapılan ahlaki değerlendirmelerin neden farklılaştığını ve piyasa temelli ahlakın neden bu kadar kendine özgü olduğunu açıklar. Üçüncüsü, alanlardaki mücadelelerin kültürle ve kültür üzerinden verildiği anlayışı, piyasa ahlakında her zaman çıkar olsa da, hiçbir zaman sadece çıkar olmadığını öğretir.

Alanlar Olarak Piyasalar

Alan teorisi ile iktisat sosyolojisindeki yeni kurumsalcılık arasında simbiyotik bir ilişki vardır. Eğer kurumlar oyunun kuralları ise, alan teorisi de oyunun oynandığı ortamın bir açıklamasını sunar (Bourdieu 1984; DiMaggio ve Powell 1991a; Bourdieu ve Wacquant 1992; Fligstein 1996; Martin 2003). Alan olarak piyasalar modeli önemli bir analitik kaldıraca sahiptir. Kurumları, gücü, mücadeleyi ve kültürü içerir ve bu nedenle Krippner'ın (2001) belirttiği gibi, bazen sosyal ilişkileri etkileşimlere indirgeyen, sosyal dinamiklerin ince bir modelini ortaya çıkaran ve sosyal ile iktisadi arasındaki ayrımı yeniden tanımlayan bir soyutlama olan "gömülü" olarak piyasalar modelinden önemli bir gelişmedir. Hem piyasaların hem de kültürün görece tutarlı ve sabit sınırlarını ima eden küre metaforunun aksine, alan metaforu farklı ama aynı zamanda kesişen ve iç içe geçen sosyal alanları çağrıştırır. Bu model, piyasaları daha geniş bir sosyal bağlamdan etkilenmiş olarak kavramsallaştırmamıza yardımcı olurken, onları sadece bu diğer değişikliklerin bir türevi olarak görmemizi engeller. Alanlar tek bir mantık veya hedef etrafında birleşir, ancak her zaman diğer alanlarla kesişir, bu nedenle piyasalardaki yenilikler daha geniş sosyal ve kültürel dönüşümleri hem yansıtabilir hem de bunlara katkıda bulunabilir ve bu nedenle sosyologlar piyasa yeniliklerini dışsal eğilimlerin ve bağlamların teşhisi olarak kullanabilir.

Hayat sigortasını, bir alan olarak, piyasa örneği anlamında açıkça tartışmasa da, Zelizer'in hayat sigortası üzerine çalışması, bir piyasanın nasıl daha geniş sosyal eğilimlerden etkilenen ve bunlara katkıda bulunan bir alan gibi davrandığının bir örneği olarak yeniden ele alınabilir. *In Moral Markets: The Development of the Life Insurance in the United States* (Zelizer

1983) adlı kitabında, 19. yüzyılda kentleşmenin bir soruna yol açtığını belirtmektedir. Kadınların ve çocukların, geçimlerini sağlayan tek bir erkeğin gelirine bağımlı olmaları, erkeğin ölümü halinde onları güvencesiz bir mali durumla karşı karşıya bırakıyordu. Hayat sigortası bu sorunu çözmeyi önermiş olsa da, başlangıçta Yahudi-Hıristiyanların yaşamın ölçülemezliği hakkındaki düşüncelerini rahatsız etti ve birçok kişi sevilen birinin ölümünden kâr elde etmenin sapkınlık olduğunu düşündü. Ancak sigorta sektöründeki girişimciler bu eleştirilere etkili bir şekilde meydan okudu ve uygulamayı meşru bir kurum olarak kurdu. Bunu, sigortayı rasyonel bir çaba (ve dolayısıyla bilimsel ilerlemeye yönelik popüler yürüyüşün bir parçası) olarak tanıtarak ve insanları ölmenin ayrılmaz bir parçasının savunmasız aile üyelerine bakmak olduğuna ikna ederek, böylece sigortayı "iyi ölüm" kavramlarıyla uyumlu hale getirerek yaptılar (Zelizer 1983, s. 55). Zelizer, bu nedenle, hayat sigortasının ölümü rasyonelleştirmeye hizmet ederken, ölümü "tinselleştirmediğini"; bunun yerine, "ölüm anında paranın sembolik kullanımı için meşru bir araç" haline geldiğini belirtmektedir (Zelizer 1983, s. 48). Yani, bir erkeğin ölmeden önce yapması gereken ritüelin önemli ve sembolik olarak anlamlı bir parçası haline gelmiştir. Alan teorisi açısından okunduğunda, bu durum toplumsal alandaki eğilimlerin nasıl yeni bir hayat sigortası alanını doğurduğunu, bu alanda düzen sağlayan kurumlar yarattığını ve bunun da toplumsal alanda bir değişim oluşturduğunu göstermektedir.[8]

Analizim boyunca hayat sigortası ikincil piyasasını, başarısını mümkün kılan temel koşulları işaret eden bir teşhis aracı olarak kullanacağım. Viatik piyasasını zorlayan en önemli uzun vadeli eğilim, Amerika'da artan ölüm maliyetleridir. Ölümcül hastaların karşılaştığı tıbbi ve günlük maliyetler şaşırtıcı derecede yüksek ve yönetilmesi zor olabilir ve buna ek olarak Amerikalılar ölüm karşısında teselli için tüketim ve eğlenceye yönelmişlerdir. Bu

[8] Adını vermek istemeyen bir hakeme, alan olarak piyasaların teşhis potansiyeli hakkında düşünürken Bourdieu'nün farklı alanların farklı miktarlarda güce sahip olduğu noktasını akılda tutmanın önemli olduğunu belirttiği için teşekkür ederim. İktisadi alanlar gibi bazı alanların sosyal dünyada göreceli olarak büyük bir etkisi varken, balo dansı gibi diğerlerinin daha az etkisi vardır. Alanlar dinamik alanlardır, boş tuvaller değildir.. Aralarındaki etkileşimler ne tekdüze ne de tek yönlüdür ve aslında, piyasaların sosyal alanda orantısız bir şekilde etki ihraç etmesini bekleriz. Alanların bu yönüne ilişkin birçok sonuç mevcut analizin kapsamı dışındadır, ancak bulgularım yine de alanlar arasındaki bu dengesizliği güçlendiren mekanizmalar üzerinde etkilere sahiptir. Kurumları, dikkati dönüşümlü olarak yoğunlaştıran ve saptıran mercekler olarak düşünmek, güçlü alanların bazı kaygı türlerini filtreleme ve diğerlerini yoğunlaştırma yollarını düşünmemize yardımcı olabilir. Kültürel iddiaların çıkarlar ve konumlarla nasıl örtüştüğünü düşünmek de güç ve çıkarların kültürün alanlar arasında dolaşımını nasıl şekillendirdiğini anlamamıza yardımcı olur.

uzun vadeli eğilimlerin ortasında, AIDS salgını, 1990'ların başında sektörü katalize eden iktisadi ve demografik faktörlerin mükemmel bir fırtınasını sağladı. Aynı zamanda, paralel bir dizi eğilim - özellikle yaşlanan bir nüfus ve sofistike vergi sığınaklarının geliştirilmesi - işin, AIDS tedavisinin gelişen endüstriyi baltalamakla tehdit etmesinin ardından hızla takip eden yaşam tazminatlarına (yaşlıları ve zenginleri hedef alan) doğru genişlemesinin yolunu açmıştı. Bu bağlamda girişimciler hayat sigortası için ikincil piyasayı oluşturdular.

Mercek Olarak Kurumlar

Kurumsal teoriden elde edilen ikinci temel görüş, kurumların insanların çevreleri hakkında ne anladıklarını şekillendirerek eylemleri etkilediği iddiasıdır. Dobbin, (2001) kurumların algıları yönlendirerek ve nedensel ilişki modelleri sunarak bilinçsizce anlayışları -ve müteakip davranışları- şekillendirebildiğini göstermiştir. Fligstein (1996) kurumların normatif ve semiyotik bileşenini tartışmak için "kontrol anlayışları" ifadesini kullanmıştır: kendi ifadesiyle bunlar "bir piyasanın nasıl işlediğine dair algıları yapılandıran ve aktörlerin dünyalarını yorumlamalarına ve durumları kontrol etmek için harekete geçmelerine olanak tanıyan anlayışlardır" (s. 658). Bu anlayışların, belirli piyasaların gerçek hiyerarşi ve etkileşim yapılarını yansıttığını vurgulamaktadır. Her iki akademisyen de kurumsallaşmış anlayışların piyasa uygulamalarını nasıl önemli bir şekilde etkilediğini göstermektedir; Dobbin örneğinde demiryollarının örgütlenmesi ya da Fligstein örneğinde Amerikan finansının yeniden örgütlenmesi gibi.

Para sosyolojisi alanında yapılan son çalışmalar, kurumsallaşmış ortamların özellikle insanların piyasalarda yaptıkları ahlaki sınıflandırmaları etkilediğini ve bunun da fiyatların nasıl belirlendiğini ve paranın nasıl harcandığını etkilediğini göstermektedir. Bu nedenle Zelizer, (1994) insanların farklı amaçlar ve farklı ortamlar için kullanılması amaçlanan paralar arasında ayrım yaptıklarını; Baker, (2001) haksız fiil avukatlarının farklı ödeme türleri arasında ayrım yaptıklarını (böylece bireysel firmalar tarafından toplanan "kan parası" peşinde koşmaktan kaçınıldığını) göstermektedir; Dodd, (2005) Avrupalıların ulusal para birimlerinin ve avronun doğru kullanımı konusunda ayrım yaptıklarını; Fourcade-Gourinchas, (2008) Fransız ve Amerikalı iktisatçıların yaptıkları iktisadi değerlemelerdeki farklılıkların farklı normatif sınıflandırmaları yansıttığını ve Velthuis, (2005) sanat dünyasında fiyatların sosyal değeri ifade etmek için bir araç olarak kullanıldığını bulmuştur. Her iki durumda da araştırma, insanların farklı ortamlardaki davranışları için zımni kurallar temelinde karar verdiklerini ve her yerel

bağlamın, içinde neyin uygun ve mümkün olduğuna dair yerel bir standarda sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

Kurumlar hep birlikte, toplumsal alanda dolaşan farklı kültürel akımları filtreleyen, odaklayan ve yönlendiren mercekler gibi hareket eder. Bu durum, belirli piyasa kurumlarının aksi halde dağınık olan kültürel mantıkları yönlendirip kırabileceğini, dönüşümlü olarak bazılarını yoğunlaştırıp diğerlerini dağıtabileceğini göstermektedir. Bu şekilde, piyasalar ve ahlaka ilişkin kurumsal bir teori, sigorta tazminatının neden bazılarına itici, bazılarına ise son derece mantıklı gelebileceğini açıklayabilir. Hayat sigortası, yaşamın ölçümünü ve ölümün fiyatlandırılmasını rasyonelleştiren bir dizi teknolojiyi (aktüeryal tablolar, sigortalama uzmanlığı ve sözleşme yapıları gibi) kuluçkaya yatırarak ölümlülük ticaretini kurumsallaştırmıştır. Aynı zamanda sigortanın hem gerekli hem de iyi bir ahlaki çaba olduğu anlayışını da beslemiştir. Ancak etkileri bazı gruplar arasında diğerlerine kıyasla daha güçlü hissedilmiştir. İkincil piyasanın müteakip başarısı, iki kontrol anlayışının geliştirilmesi yoluyla bu kurumsallaşmış mantıkları hem genişleten hem de dönüştüren girişimcilerin çabalarına bağlıdır: tüketimci teselli ve rasyonelleştirilmiş uzlaşma.

Kültür ve Yarışma

Alanlarda, insanlar çıkarlarını gerçekleştirmek için mücadele ederler (Bourdieu ve Wacquant 1992). Bir alanda oyuncuların uğruna mücadele ettiği ödüllerden biri de oyunun kurallarını -kurumları ve bunlarla ilişkili anlayışları- kendi lehlerine tanımlama becerisidir. İnsanlar konum ve avantaj elde etmek için sosyal becerilerini kullanırlar ve çıkarlarını yönlendirmek ve yeni hareket tarzlarını motive etmek için kültürel çerçeveler kullanırlar (Fligstein 1996, 2001). Kültürel kavramlar insanların pazarı tanımlamasına ve düzenlemesine olanak tanıdığından, kültür her zaman bir mücadele aracı ve hedefidir. Burada, piyasayı engelleyen eleştirileri bertaraf etmek için iyi ölüm ve bilim hakkındaki fikirlerden yararlanan Zelizer'in hayat sigortası acentelerini ve bağışla ilgili anlamlı açıklamalar oluşturmak için benzer mecazlardan yararlanan Healy'nin organ toplama acentelerini hatırlayın. Bu örneklerde insanlar piyasa kurumlarının yeniden düzenlenmesini meşrulaştırmak için kültürel anlayışları kullanmışlardır. Dahası Healy, aktörlerin bunu yapmak için benzer endüstrilerdeki başarılı argümanları kullandıklarını, yani yakın piyasalardan kültürel araçlar ödünç aldıklarını ileri sürmektedir.

Şimdiye kadar kültürü esas olarak toplumsal yaşamı etkileyen bir sınıflandırma sistemi olarak ele aldım. Bu model Durkheim'ın ([1912] 2001) sınıf-

landırma ve kategorilere odaklanması üzerine kuruludur ve Sewell'in (1999) kültürün insan deneyiminin semiyotik boyutu olduğu iddiasıyla uyumludur. Ancak sosyologların daha önce de belirttiği gibi, kültürün her yerde kullanıldığını söylemek, her yerde aynı şekilde kullanıldığı anlamına gelmez (Swidler 1986; Sewell 1999) ve bilincin arka planında yer aldığını söylemek de *sadece* orada olduğu anlamına gelmez. Bourdieu'nün (1984) eğilimler modeli ile Swidler'in (1986) bir araç seti olarak kültür modeli başta olmak üzere birçok modeli bir araya getiren "ikili süreç" kültür teorisini savunan Vaisey, (2009) kültürün hem arka planda, bir dizi motive edici eğilim olarak hem de ön planda, kişinin eylemlerini gerekçelendirmenin bilinçli bir aracı olarak işlediğini öne sürmektedir. Vaisey, gerekçelendirmelerin, altında yatan eğilimler tarafından gölgelendirebileceğini vurgularken, diğerleri gerekçelendirmelerin neyin yapılıp neyin yapılamayacağı üzerinde derin bir etkisi olabileceğini vurgulamaktadır (Boltanski ve Thevenot [1991] 2006). Nitekim Tilly, (2006) insanların gerekçeleri müzakere ederken sosyal ilişkileri yeniden tanımladıklarını ileri sürmektedir.

Bu analizde, alandaki mücadele ve siyaseti incelerken, aktörlerin eylemlerini haklı çıkarmak için kültürel argümanları stratejik olarak nasıl kullandıklarına odaklanıyorum. Viatikal satan girişimciler dokunaklı tüketimci teselli anlatılarını vurgularken, bu alandaki en bilgili finansal oyuncular daha mesafeli ve rasyonelleştirilmiş bir retorik lehine kendilerini bu duygusal açıdan zengin dilden uzaklaştırıyor. Girişimcilerin kendi çıkarlarını ilerleten retoriğe güvenmeleri, hükümet düzenlemelerini içeren mücadeleleri de içeren piyasanın siyasi yaşamının yalnızca bir yönüdür. Ancak önemlerine rağmen bu sonuncusu burada tartışılmamaktadır. Bu makalenin amaçları doğrultusunda, viatikaller ve hayat sigortalarının tam veya kesin bir tarihi yerine, piyasadaki kültür ve ahlakın sosyolojik bir analizini bilgilendiren ve bu analiz tarafından bilgilendirilen piyasanın gelişiminin unsurlarına odaklanıyorum.

ARAŞTIRMA TASARIMI

Bu araştırma, piyasalarda değişen ahlak anlayışları hakkında bilgi edinmek için tartışmalı bir sektöre ilişkin derinlemesine bir vaka çalışmasını kullanmaktadır. Zelizer gibi ben de hayat sigortası ürünleriyle ilgili ahlaki tartışmaları analiz ettim. Bu, Healy'nin (2006) organ ve kan bağışı üzerine yaptığı çalışmanın bazı bölümlerine benzemektedir; bu çalışma daha önceki çalışmalarla -örneğin Titmuss'un ([1970] 1997) uluslararası kan toplama rejimlerini karşılaştırması ve Zelizer'in (1983) hayat sigortası üzerine çalış-

ması- bir karşılaştırma yapmakta ve tek bir alan içindeki farklı alt grupları (kan ve plazma bağışı; bkz. Healy 2006, s. 87-109) yan yana getirmektedir. Ben öncelikle mekânizmalarla ilgilendiğim için, tek bir alana odaklanmanın bu alanın kurumlarına daha ayrıntılı bir bakış sağlayacağı umuduyla çalışmamı mümkün olduğunca dar ve derin tuttum. Ülkeler arası karşılaştırmalar (bkz. Titmuss [1970] 1997; Healy 2000, 2006, s. 70-86; Fourcade - Gourinchas 2008) ve belirli bir nesneyi çeşitli bağlamlarda takip eden çalışmalar (Zelizer 1985, 1994, 2007; Hochschild 2003) ahlak ve piyasaları incelemek için başarıyla kullanılmıştır ve özellikle bölgeler arasındaki farklılıkları belirlemek için çok uygundur, ancak derinlikten feragat ederek genişliği artırma gerekliliği taşır.

Neden anlaşmaları inceliyorsunuz? Hayat sigortası ikincil piyasası çok iyi bilinen bir piyasa değildir ve ahlaki değerlere ilişkin en yaygın tartışmalara da ev sahipliği yapmaz, ancak yine de bu tür bir çalışma için idealdir; ve sadece insanlar kârların yaşam beklentilerine bağlı olduğunu öğrendiklerinde genellikle şaşırdıkları için değil. İdealdir çünkü piyasa, ilk itirazlara rağmen yaygın olan, meşruiyetini kısmen uzlaşmaların yarattığı spekülatif pozisyonları engelleyerek koruyan ve en önemlisi çığır açan bir ahlak çalışmasına (Zelizer 1983) konu ettiği bir endüstri olan hayat sigortasından ayrılmıştır. Başka bir deyişle, zengin, değişen ve iyi belgelenmiş bir kurumsal geçmişe sahip bir piyasadır; ahlaki değerlerin piyasalarda zaman içinde nasıl değiştiğine dair bir çalışma için arzu edilen tüm koşullar. Bunun da ötesinde, uzlaşma endüstrisi iki ürün grubuna ayrılmıştır: viatikals ve hayat uzlaşmaları; bunlardan biri endüstrinin ilk günlerinde baskınken, diğeri daha sonraki bir yenilik dalgasında popüler hale gelmiştir. Bu durum, kültürel argümanların bir alan içindeki pozisyonlarla nasıl eşleştiğini ve farklı pazar anlayışlarının nasıl rekabet ettiğini görme fırsatı sağlayarak pazar içinde bir iç karşılaştırma yapılmasına olanak tanımaktadır.

Veri Kaynakları: Neden Arşiv Haber Medyası ve Röportajlar?

Bu piyasada ahlakın dönüşümünü anlamak için üç tür bilgiye ihtiyaç vardır. Birincisi, alanın temel bir anlayışı ve zaman içinde nasıl değiştiğidir. Piyasanın mevcut bir tarihinin olmadığı göz önüne alındığında bu önemsiz değildir. İkincisi, bu uygulamanın hangi gerekçelerle sakıncalı görüldüğüne ilişkin verilerdir. Üçüncüsü ise girişimcilerin kullandıkları iddialara ve itirazlara karşı koymak için yaptıkları kültür çalışmalarına ilişkin verilerdir. Arşiv haber medyasının geniş bir incelemesi, alandaki bir dizi baskın konumu temsil etmek üzere seçilen kişilerle yapılan az sayıda röportajla

desteklenerek tüm bunları sağlamaktadır. Çalışma ayrıca en büyük dört pazarda -California, Florida, New York ve Texas- düzenleyici tüzüklerin yanı sıra özel pazarlama ve endüstri materyallerinin incelenmesiyle desteklenmiştir.[9]

Haber Medyası

Bu çalışma için haber medyasından yararlanmanın dört avantajı vardır. Birincisi, medya piyasadaki tarihsel olayları haberleştirmiştir ve bu nedenle piyasanın tarihini kabaca oluşturmama yardımcı olabilir. İkincisi, medya sektörle ilgili tartışmalara bir pencere açmaktadır. Burada önemli olan medyanın Amerikan kamuoyunu temsil etmesi değil, gazetecilerin bu piyasanın ahlakı hakkında kamuya açık ve kayıtlı bir tartışmaya katılan yabancılar olmasıdır. Dolayısıyla haber medyası, piyasanın ahlakına ilişkin endişelerin dile getirildiği ve uygulayıcıların hem mevcut hem de beklenen eleştirilerine karşı doğrudan ve alenen konuştukları bir forum oluşturmaktadır. Piyasanın en kamuya açık yüzü ve potansiyel olarak eleştirel kitleler tarafından görülme olasılığı en yükseği olarak, piyasa katılımcılarının eylemlerini genel bir kitleye nasıl haklı göstermeye çalıştıklarını gözlemleme şansı sağlarlar. Bu nokta, medyanın anlam ve kamuoyu üzerindeki mücadelelerin kritik bir odağı olduğunu gözlemleyen toplumsal hareketler arasındaki ilişkiyi inceleyen akademisyenlerin çalışmalarıyla da uyumludur (Gitlin 1980; Gamson ve Wolfsfeld 1993; bkz. King ve Haveman 2008). Üçüncüsü, haber medyası zaman ve mekân içinde toplanmıştır, bu da piyasanın ilk günlerinden itibaren ve çeşitli yerlerdeki verileri incelememi ve yalnızca yakın zamanda geliştirilen iddiaları veya belirli bir yere özgü iddiaları gözlemlemediğimden emin olmamı sağlamaktadır. Son olarak, bu tartışmalar kamuoyunun a priori bir görüşünün anlık görüntüsünü temsil etmek zorunda olmasa da, kısmen insanların sosyal uygulamaları anlamlandırdıkları çerçeveleri geliş-

[9] Sektörün yeniliği ve küçüklüğü göz önüne alındığında, sektörle ilgili diğer arşiv verilerinin azlığı dikkat çekmektedir. Düzenlemelerle ilgili tartışmalar, sigorta şirketleriyle olan ilişkiler tarafından domine edildiği için bu çalışmanın amaçları açısından sınırlı bir kullanıma sahiptir. Yani, hayat sigortası işinsanları, sigorta şirketlerinin, poliçe sahiplerinin zaman aşımına uğramasına izin verdikleri sigorta poliçelerinin sayısındaki düşüşü önlemek için sektörü engellemek adına aktif olarak lobi yaptıklarını iddia etmektedir; bu, şirketler için çok kârlı bir şeydir, çünkü yıllarca prim ödemesi almalarına rağmen hiçbir zaman bir ölüm yardımı ödemek zorunda kalmazlar; bu arada sigorta şirketleri, fiyatlandırmalarına veya kâr elde etme çabalarına zaman aşımı oranlarını dahil etmeyi reddetmektedir. Bu, yerleşimlerin tarihinde büyüleyici ve önemli bir bölümdür, ancak piyasaların manipülasyonu ve yasal ayrıcalıklarla ilgili konularla o kadar derinden iç içe geçmiştir ki, bu makalede tabu piyasalar hakkındaki ahlaki iddialara odaklanan ana odak noktasında büyük ölçüde teğet kalmaktadır.

tirip yayarak genel algıları etkilemeleri muhtemeldir (Gitlin 1980; Gamson ve Modigliani 1989; bkz. Snow ve ark. 1986; Binder 1993; King ve Haveman 2008; Scheufele ve Tewksbury 2007). Yani bu çerçevelerin, insanların bu sektörü nasıl anlamlandıracaklarını etkilemesi muhtemeldir.

Mülakatlar

Hedefe yönelik mülakatlardan yararlanmanın iki avantajı vardır. Birincisi, girişimciler ve alandaki uzmanlarla yapılan mülakatlar, haberlerin parça parça sunduğu piyasa tarihinin ayrıntılarını doğrulayabilir ve genişletebilir. Diğer bir deyişle, mülakatlar sektöre ilişkin haber anlatılarını teyit eder ve ete kemiğe büründürür (ve haberlerle karşılaştırılarak çapraz kontrol yapılabilir). İkinci ve daha önemli olarak, röportajlar sahada yapılan kültür çalışmalarına derinlemesine bir bakış sunmaktadır. Haber medyası piyasa katılımcıları tarafından zaman ve mekân içinde ortaya atılan iddialara dair daha geniş bir genel bakış sunarken, alanın merkezinde yer alan girişimcilerle yapılan mülakatlar piyasayı düzenlemeye yardımcı olan kavramların çok daha derinine inmenin bir yoludur.

Örnekleme

Birçok yeni pazar gibi bu pazar da ilk yıllarında çalkantılı ve dağınıktı, şirketlerde yüksek derecede devir vardı ve onları izlemek için merkezi bir araç yoktu. Sektör en yoğun nüfuslu eyaletlerde yoğunlaşma eğiliminde olsa da, birçok uygulayıcı eyalet sınırları ötesinde faaliyet göstermektedir. Bu dağınık pazarın geniş bir resmini elde etmek için, 2005 yılına kadar *Wall Street Journal*'da ve *National Underwriter* adlı sigorta ticareti dergisinde yayınlanan viatikaller hakkındaki tüm makaleleri inceledim. Bunu, canlı bir poliçe ticareti sürdüren eyaletlerdeki basın haberlerinin analizi ile birleştirdim. Bu nedenle, 1990 ve 2005 yılları arasında ABD'deki en büyük ikincil sigorta pazarlarından dördüne hizmet veren *New York Times*, *Los Angeles Times*, *Miami Herald* ve *Dallas Morning News* gibi büyük gazetelerde yayınlanan viatikaller ve hayat anlaşmaları hakkındaki makaleleri inceledim. Toplamda, beş gazeteden 247 gazete makalesini analiz ettim. Buna ek olarak, analizimde diğer dergi ve gazetelerdeki çeşitli makalelerden de faydalandım.

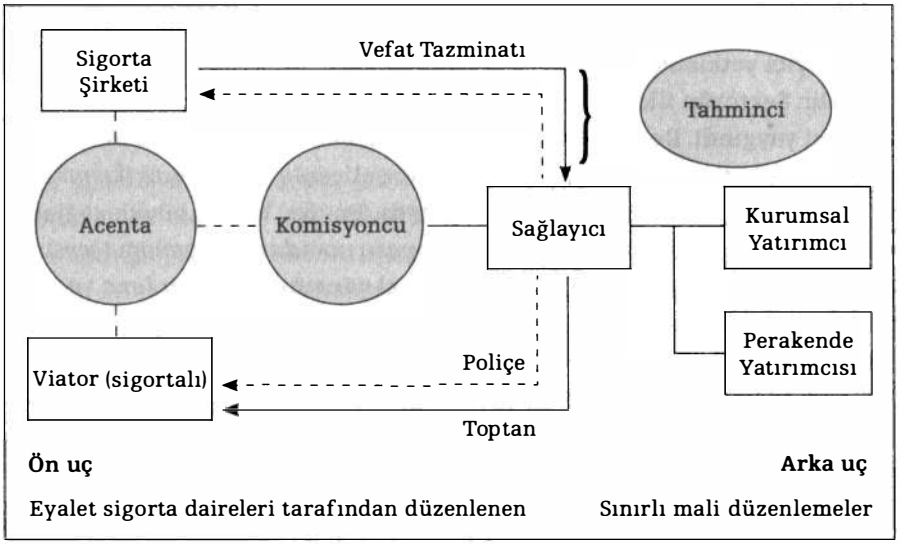
Görüşme yaptığım kişileri, temel yapısı şekil 9.1'de haritalandırılmış olan hayat sigortaları alanının çekirdeğinden seçtim. Örneklemimi anlamak için öncelikle piyasanın nasıl işlediğini anlamak gerekir. Tipik olarak, potansiyel bir poliçe satıcısı bir sigorta acentesi veya finansal danışmanlar tarafından bir *broker* ile temasa geçirilir. Dolayısıyla bir broker, potansiyel satıcı ve alı-

cıları bir ücret karşılığında eşleştiren bir emlakçıya benzer. Hayat sigortası poliçelerini satın alan bir şirkete *sağlayıcı* denir. Poliçelerin fiilen elde edilmesi, sektörün *ön ucu* olarak adlandırılır ve eyalet sigorta departmanlarının düzenleyici yetkisine tabidir. Bir sağlayıcı çeşitli şekillerde finansman ayarlayabilir. Sektörün ilk günlerinde, sağlayıcıların perakende yatırımcılara güvenmesi yaygındı. Bu kişiler genellikle piyasa hakkında sofistike bir anlayıştan yoksundu veya tek bir poliçe ya da bir poliçenin bir kısmını (*kısmi hisse yatırımı* olarak adlandırılır) satın alırlardı. Bugün, birçok büyük sağlayıcı, bir banka kredi limiti veya kurumsal bir *yatırımcıdan* finansman içerebilen kurumsal desteğe güvenmektedir. Kurumsal yatırımcı, yatırım fonu ya da sigorta veya reasürans şirketi gibi büyük bir finansal organizasyondur. 2004 yılında Living Benefits Corporation, Moody's tarafından derecelendirilen ilk uzlaşma seküritizasyonunu düzenlemiştir. Ticaretin yatırım tarafı genellikle *arka uç olarak* adlandırılır ve eyalet menkul kıymetler departmanlarının düzenlemelerine tabi olabilir.

Brokerler, sağlayıcılar ve yatırımcılar, potansiyel bir viatorun yaşam beklentisini belirlemek için yaşam beklentisi *tahmincilerine* güvenirler. Bu, poliçenin bugünkü değerinin ve dolayısıyla satın alma fiyatının belirlenmesine yardımcı olur. Sektörde profesyonel olmayanlar ve doktorlar da dahil olmak üzere bir dizi tahminci bulunmaktadır. Araştırma sırasında, ölümcül hastaların yaşam beklentilerini tahmin etme konusunda uzmanlaşmış dört firma vardı. Bu firmalar sigorta şirketlerinin kullandıklarına benzer aktüeryal yöntemler kullanmakta, ancak yaşam beklentilerinin amansız hastalıkların ilerlemesi ve tedavisinden nasıl etkilendiğini tahmin etme konusunda daha da uzmanlaşmaktadırlar.

Alanın merkezindeki girişimciler ve uzmanlarla konuşmak, alanın baskın kontrol anlayışlarına derinlemesine bir bakış sağlar. Uzun süredir bu alanda yer alan bu kişiler, sektörün temel tarihini anlatmak için iyi bir konuma sahipler. Benim kurumsal analizim açısından daha da önemlisi, bu kişiler kendi alanlarında merkezi konumlarda bulunduklarından, piyasa hakkındaki düşünceleri alanda hâkim olan anlayışları temsil etmektedir (Fligstein 1996, 2001). Şekil 9.1'de görüldüğü üzere, bu alanın merkezinde komisyoncular ve sağlayıcılar yer almaktadır. Bu alan aynı zamanda hayat sigortası tahmincileri, düzenleyiciler, avukatlar ve savunucular gibi diğer profesyonel uzmanlar tarafından da işgal edilmektedir. Hayat sigortası yaptıranların ve yatırımcıların bu alanda alıcı ve müşteri olarak daha marjinal pozisyonlarda yer aldığına dikkat ediniz. Her iki grup da bu işe girip çıkmaktadır ve hiçbiri kendi çıkarlarını temsil edecek bağımsız bir meslek örgütü kurmamıştır (komisyoncular ve sağlayıcıların aksine).

Şekil 9.1 Hayat Uzlaşma Sektörünün Yapısı



Görüşme yapacağım kişileri iki aşamalı bir süreçle seçtim. Basında çıkan haberlerden kısa bir kilit isimler listesi oluşturdum ve bu liste daha sonra alandaki baskın oyunculardan oluşan küçük bir kartopu örnekleminin temelini oluşturdu (n = 10). Görüşülen kişiler, alanın merkezinden bir dizi perspektif ve deneyimi kapsayacak şekilde seçildi.

Görüşmeler açık uçluydu ve genellikle 45 dakika ile bir buçuk saat arasında sürdü. Görüşmelerin çoğu telefon üzerinden gerçekleştirilmiştir, ancak mümkün olduğunda katılımcılarla yüz yüze de görüşülmüştür. Tüm mülakatlar tutarlı bir dizi soru etrafında organize edildi, ancak aynı zamanda katılımcının uzmanlık alanına göre uyarlandı, böylece iş liderleriyle yapılan mülakatlar pazar eğilimlerine odaklanma eğilimindeyken, avukatlarla yapılan mülakatlar düzenleyici gelişmeleri daha derinlemesine inceledi. Her durumda, görüştüğüm kişilerden sektörle ilgili basında yer alan başlıca olumsuz değerlendirmeye, yani sektörün "korkunç" olduğu fikrine yanıt vermelerini istedim. Bu da girişimcilerin kültür çalışmalarına geniş bir bakış açısı sağladı.

Verilerin Analiz Edilmesi

Bu röportajlar ve makaleler bir yandan piyasanın tarihini aydınlatıyor. Öte yandan, verileri pazarın sosyal inşasını araştırmak için kullanıyorum. Haber makalelerini dikkatle inceledim, sektörün aleyhine ve lehine olan iddialara çok dikkat ettim. Ahlaki doğası, adaleti ve riski hakkındaki ifadeleri işaretle-

dim. Dobbin'in (2001) kurumların nedensellik algılarını etkileyerek anlayışları etkilediği iddiasına uygun olarak, bu piyasanın neden ortaya çıktığına dair açıklamaları da işaretledim.[10] Piyasanın ahlaki niteliğinin ve nedenlerinin tartışıldığı pasajları belirledikten sonra, bu iddiaların yapısındaki ve kaynağındaki örüntüleri tespit etmek için tekrar gözden geçirdim.

Tablo 9.1 Mülakat Verileri

Katılımcının Alan İçindeki Konumu	*Tarih*	*Mülakat Tipi*
Komisyoncu	2 Mart 2005	Yüz yüze, kaydedilmeden
Komisyoncu	8 Nisan 2005	Telefonla, kayıtlı
Sağlayıcı/yatırımcı	4 Mart 2005	Telefonla, kayıtlı
Sağlayıcı	8 Mart 2005	Yüz yüze, kaydedilmeden
Uzman: Avukat	28 Mart 2005	Telefonla, kayıtlı
Uzman: Avukat	8 Nisan 2005	Telefonla, kayıtlı
Uzman: Diğer	23 Mart 2005	Telefonla, kayıtlı
Uzman Diğer	4 Nisan 2005	Telefonla, kayıtlı
Sigorta düzenleyici	11 Ocak 2006	Telefonla, kayıtlı
Sigorta düzenleyici	13 Ocak 2006	Telefonla, kayıtlı

Mülakatları ayrıca alandaki kontrol kavramlarını araştırmak amacıyla da taradım. Sektör ve öznenin sektördeki yeri ve geçmişi hakkında bir dizi soru sormuş olsam da, burada temel olarak iki sorudan yola çıkıyorum: (1) İnsanlar neden hayat sigortası poliçelerini satıyor ve (2) Piyasanın korkunç olduğunu söyleyen insanlara nasıl yanıt veriyorsunuz? *korkunç* kelimesini sormayı seçtim çünkü basında yer alan piyasa eleştirileri arasında en yaygın olanı buydu.

Mülakat yaptığım kişilerin anonim kalmasını sağlamak amacıyla, kimliklerini tanımlayıcı herhangi bir özellik sunmaktan kaçındım. Nispeten küçük bir alanda bir avuç önemli kişiyle görüştüm ve konumları nedeniyle iş unvanları gibi basit tanımlayıcı özellikler bile kimliklerine işaret edebilirdi. Mülakat verilerinin kaynaklarına ilişkin en temel ayrıntılar (bkz. Tablo 9.1) dışında her şey, anonimliği korumak için analiz dışında bırakılmıştır; bu da

[10] Dolandırıcılık, düzenlemeler, ticaret örgütleri, serbest piyasalar ve mülkiyet hakları, endüstrinin gelişiminin basında yer alan önemli yönleriydi, ancak bu makalenin amaçları doğrultusunda ahlaki tartışmalara odaklanmak için bu konuları paranteze aldım.

iddiaları belirli aktörlerle ilişkilendirirken kullanabileceğim ayrıntıları ne yazık ki sınırlamaktadır.

BULGULAR

Haber verileri üzerinde yaptığım inceleme, piyasa ahlakını sınıflandırmanın üç ana yolunu ortaya çıkardı ve bunlar daha sonra görüşmelerde doğrulandı. Bu üç anlayışı kutsal tiksinti, tüketimci teselli ve rasyonelleştirilmiş uzlaşma olarak adlandırıyorum (bkz. Tablo 9.2). Her bir anlayışın temelinde endüstrinin normatif bir sınıflandırması yer almakta, bu sınıflandırmanın etrafında ise moda sözcükler ve yaygın örneklerle noktalanan bir dizi destekleyici kalıp kümelenmektedir. Bu anlatılar, bir kişinin neden hayat sigortası poliçesi satacağına dair bir resim çizmekte, satışa neden izin verilmesi ya da verilmemesi gerektiğini göstermek için kullanılan yapılar oluşturmaktadır. Haber medyası ve röportaj yapılan kişiler bu kavramların çeşitli, bazen de çelişkili yönleriyle ilgilenmişlerdir, ancak aşağıda göstereceğim gibi, herhangi bir kişi için nihayetinde galip gelen kişi, o kişinin alan içindeki veya dışındaki konumuyla bağlantılı görünmektedir.

Kutsal Tiksinti ve Sosyal Mesafe

Kutsal tiksinti anlayışının özünde, piyasanın ölümü sömürdüğü ve saptırdığı için ahlaksız olduğu düşüncesi yatmaktadır. Kutsallığa aykırı bir uygunsuzluk duygusunu iktisadi sömürüye ilişkin kaygılarla birleştirme eğiliminde olan bu anlayış, genellikle genel bir tiksinti duygusu olarak ifade edilmektedir. Sektörle ilgili uzun haberlerin büyük çoğunluğu bu anlayışı içerirken, görüşülen kişiler bu anlayışı bildiklerini ve hatta deneyimlediklerini, ancak aynı zamanda üstesinden geldiklerini bildirmişlerdir.

Tablo 9.2 Tazminat Sektörü Kavramları

Karşılaştırma Unsuru	*Kutsal Tiksinti*	*Tüketimci Teselli*	*Rasyonelleştirilmiş Uzlaşma*
Normatif Değerlendirme	Kabul Edilemez	Kabul edilebilir	Kabul edilebilir
Asıl iddia	Ahlaka aykırı çünkü ölümü sömürür ve/veya bozar	Ahlaki çünkü insanlara onurlu bir şekilde ölme konusunda yardım eder	Ahlaki çünkü rasyonel ve mantıklıdır
Anahtar kelimeler	Korkunç, ölümle kumar, sapkın, sömürücü	Hastalık, onur, rahatlık, güvenlik, seçim, yardım	Rasyonel, varlık, yatırım, menkul kıymetleştirme, seçim, kurumsal yatırımcılar
Katkıda Bulunan Anlatılar	Hayat sigortası, lehtarlar içindir; sapkın ekonomik çıkarlar	Pahalı sağlık hizmetleri, hasta olmanın maliyeti, ölürken rahatlık, satın alma yoluyla tatmin, borç aşağılayıcıdır	Rasyonel karar verme, sofistike katılımcılar, kişisel olmayan ilişkiler, yalnızca viatikler korkunçtur
Hayali Müşteriler	Umutsuz ihtiyaç içindeki kalıcılığa sahip hastalar, kalıcı hastalığın mağdur ettiği kişiler	Ölen insanlar ve aileleri	Yaşlı, varlıklı, sofistike müşteriler, mal varlıklarını yönetmek isteyenler
Varsayılan Sonuçlar	Ekonomik sömürü ve ahlaki bozulma	Kalıcı hastalık çeken aileler için rahatlık ve güvenlik	Ekonomik ve rasyonel verimlilik
Birincil Konum	Piyasayla Göreli Mesafe	Viatikal satışlara yakınlaşma	Hayat anlaşmalarına yakınlaşma

Bu anlayış, sektörün en kamusal anlarında bile peşini bırakmamıştır. "Öldürmek" (Eisenberg 1999), "Ölümle Kumar Oynamak" (Keating 1999) ve "Ölüm ve Kâr" gibi haber medyası başlıklarında açık bir kararsızlık görülmektedir: Yatırımcıların AIDS Hastalarının Sigorta Poliçelerini Satın Alması Açısından Etik Sorular" (Housewright 1994). Bu başlıklar genellikle gerçek haberlerden daha eleştirel olsa da, (polemikçi tonlarının okuyucuları çekmek için tasarlanmış olması mümkündür) yine de piyasa hakkındaki şüpheleri ön plana çıkarmaktadır.

Hastalardan ve yakınlarından vampir benzeri bir çıkarımı çağrıştıran makaleler, viatikal şirketlerin hastalığı istismar edip etmediğini veya kaynakları, muhtaç hak sahiplerine yönlendirip yönlendirmediğini sorguluyor. Sigorta endüstrisi uzun zamandır dul ve yetimleri kutsallaştırmıştı ve viatikaller onları eksik ödeme yapmakla tehdit ediyordu. Bir görüşmecinin düzenleyiciler hakkında belirttiği gibi, "Bazı insanlar bunun hayat sigortası için geleneksel veya kabul edilebilir bir amaç olmadığını düşündü. Hayat sigortası her zaman sigortalıya değil, lehtara yardım etmek üzere tasarlanmıştır" (sigorta düzenleyicisi ile yapılan görüşme, 12 Ocak 2005).

Dahası, "Ölümle Kumar Oynamak" gibi başlıklar, ölümün kutsallığına spekülasyon yapmakta ve mali çıkarların müdahalesini dolaylı olarak sorgulamaktadır. Böylece insanlar sadece sigortalı ile lehtarlar arasındaki ilişkinin doğasını değil, aynı zamanda ölmekte olan kişi ile onun ölümünden kazanç sağlayabilecek yabancılar arasındaki ilişkiyi de sorgulamaktadır. Bu nokta *New Republic*'te yayınlanan bir makalede dile getirilmiştir: "Viatikallerdeki finansal risk, diğer yatırımlarda bulunmayan ahlaki açıdan sapkın bir özellik yaratır: yatırımcı, hayat sigortasını satın aldığı kişinin erken ölümünü ummak zorundadır" (Sandel 1998). Bu tür endişeler, tahmini yaşam sürelerini aşma şansına sahip olan, ancak hayal kırıklığına uğramış yatırımcılar tarafından taciz edilen veya aşağılanan viatorların tanıklıklarıyla ortaya çıkmıştır (bkz. *New York Times Magazine* 1998); bu sorun özellikle AIDS için bir tedavinin yaygınlaşmasının ardından belirginleşmiştir.

> *New York'ta yaşayan 35 yaşındaki AIDS hastası Kendall Morrison, "Daha önce hiç kimsenin ölmemi istediğini hissetmemiştim," diyor. Ancak 1993 yılında Morrison'un hayat sigortası poliçelerini satın alan ve adı açıklanmayan Michiganlı bir yatırımcının bunu istediği kesin. Bu yılın başlarında yatırımcı, kendisine poliçeleri satan komisyoncuyu dolandırıcılık ve sözleşme ihlali nedeniyle dava etmekle tehdit etti. Beş yıl sonra Morrison'ın hâlâ hayatta olması, onu üzmüştü.* (*New York Times Magazine 1998*)

Benzer şekilde, *Los Angeles Times*'da "Çok Az Yatırımcı Bir Yabancının Ölümünden Kazanç Sağlayarak Yaşayabilir" başlığı altında yayınlanan bir finansal tavsiye köşesine gönderilen bir mektupta, endişeli bir vatandaş şöyle yalvarmaktadır: "Lütfen insanları bunun para kazanmanın en sağlam, pratik veya etik yolu olmadığı konusunda uyarın. Babamın fonlarını alabilmek için birinin ölüp ölmediğini sürekli kontrol etmemiz gerektiği için üzgünüz" (Weston 2002). Anlaşmalarla ilişkili ters teşvikler hem satıcıları hem de alıcıları tedirgin edebilir.

Bu endişeler sadece gazeteciler, viatorlar ve küçük yatırımcılara özgü değildi. Sektör profesyonellerinin ve tecrübeli düzenleyicilerin de bu garip yeni iş karşısında ellerinin titrediğine dair haberler var:

20'den fazla poliçe satın alan Accelerated Benefits of New York'un başkanı Nicholas Sprayregen, "İlk başta bunun biraz hortlakça ve sömürücü olduğunu düşündük" dedi. "Sonra düşündük ve kimsenin bir müşteriyi bunu yapmaya zorlamadığına karar verdik." (*Steinmetz 1992*)

Bazı düzenleyici kurumlarda, insanların sabırsızlanıp poliçe gelirlerini alabilmek için meseleyi kendi ellerine alacaklarına dair endişeler vardı. Bu nedenle, düzenleyici camiada bu tür uygulamaların çok çirkin olduğu -birinin öleceğine dair bahse giriyordunuz ve bu kişinin geç değil de erken ölmesi sizin için daha iyiydi- ve bu nedenle de gerçekten "ürkütücü" bir faktör olduğu yönünde bir kanı vardı. (*Sigorta düzenleyicisi ile yapılan görüşme, 13 Ocak 2006*)

Dolayısıyla, anlaşmalarla ilgili çeşitli endişeler genellikle iç içe geçmiştir. Basında ve röportajlarda sadece sapkın teşvikler değil, aynı zamanda genel olarak kâr ve ölüm ilişkisi de dile getirilmektedir. Örneğin Sandel, (1998, s. 10) viatikallerin "kültürü kabalaştıran ve ölümü bir meta haline getiren hayata karşı bahisler" olduğu sonucuna varmaktadır. Sandel'in argümanı böylece sadece bahisle ilgili bir suçlamayı değil, ölümle ilişkilendirilen metalaşmadan kaynaklanan kültürel erozyonla ilgili daha geniş bir uyarıyı da içerecek şekilde genişlemektedir. Birçok durumda, insanlar bu tür endişeleri tam olarak ifade etmeden ima ediyorlar; bu nedenle, makalelerdeki baskın bir kalıp, bu işi korkunç, genel olarak rahatsız edici ve ürkütücü bir şey olarak adlandırmaktır. Bu kavram, *Business Week*'te (Goldstein 2007) yer alan ve Azrail'in tipik bir ofisin üzerinde dolaştığı, kabinleri ziyaret ettiği, dosyaları incelediği, toplantılara katıldığı ve köşedeki ofiste puro içerek ya da birkaç atış talimi yaparak dinlendiği bir dizi resmin eşlik ettiği önemli bir makalede iyi bir şekilde örneklendirilmiştir.

Kısmen, bu genelleştirilmiş hortlaklık duygusu, çağdaş zamanlarda ölümü inkâr etme veya marjinalleştirme yönündeki daha genel bir eğilimle uyumlu olarak, ölümle ilişkili şeylere karşı bir hoşnutsuzluğu yansıtıyor olabilir.[11] Ancak kanıtlar daha fazlasının söz konusu olduğunu göstermektedir. Yerleşim yerlerine ilişkin eleştirel değerlendirmeler yalnızca ölümle ilgili kaygıları değil, aynı zamanda onu piyasa spekülasyonunun tecavüzünden koruma arzusunu da ortaya koymaktadır.

İnsanlar genellikle kutsal şeyleri ve ilişkileri piyasadan korumak için çalışmışlardır. İnsan dokusu ve kanı, (Titmuss [1970] 1997; Scheper-Hughes

[11] Örneğin Gorer (1984), Viktorya döneminde seksin olduğu gibi, çağdaş zamanlarda da ölümün esasen pornografik olduğunu savunmuştur. Aries (1974, 1984) artan bireyselleşme, tıbbileştirme ve özellikle de özelleştirmenin ölümün kamusal alandan uzaklaştırılmasına, "görünmez" ve utanç verici hale gelmesine yol açtığını savunmuştur. Seale (1998), modern zamanlarda ölümün inkâr edilmediğini, aksine tecrit edildiğini savunmaktadır.

2001; Healy 2003, 2006) yakın ilişkiler, (Hochschild 2003) kamu malları ve çevre (Bollier 2003) ile elbette ölümlülüğün kendisi, (Zelizer 1983) her zaman başarılı olmasa da, piyasanın potansiyel aşağılamasına karşı savunulmuştur. Tetlock ve diğerleri (2000) seküler piyasanın kutsal değerlere müdahalesine "ahlaki öfke" ile karşı koymanın, değerlerini ve toplumlarına bağlılıklarını yeniden teyit eden insanlar için önemli arındırıcı etkilerle ilişkili olduğunu ileri sürmüştür. Bazıları da bir şeyi piyasadan uzaklaştırma eyleminin, onu kutsal olarak inşa etmenin önemli bir parçası olabileceğini belirtmiştir. Örneğin Zelizer, (1985) çocukların pazardan uzaklaştırılmasının, çocukluğun kutsal bir zaman olarak yeniden keşfedilmesinin kilit bir parçası olduğunu göstermiştir. Bu, Durkheim'ın ([1912] 2001) kutsallığın doğası gereği ilişkisel bir kategori olduğu, çünkü kutsalın profan olandan ayrı tutulan şey olduğu anlayışını yansıtmaktadır.

Tüm bunlar, yukarıda detaylandırılan viatikallerin içgüdüsel reddinin bir tür kutsal tiksinti olarak anlaşılabileceğini göstermektedir. Yani, hayat sigortasının ve onunla bağlantılı hayatların ve ölümlerin kutsal ve dolayısıyla piyasa spekülasyonundan korunmaya muhtaç olarak inşasını hem yansıtıyor hem de pekiştiriyor. İronik bir şekilde, kutsallaştırılan ve piyasadan korunan şey -hayat sigortası poliçeleri- zaten piyasanın bir *ürünüdür* ve gerçekten de bir zamanlar kendi başına rahatsız edici olarak görülmüştür. O halde bu yeni keşfedilen tiksinti, erken dönem hayat sigortası endüstrisinin ürününü iyi bir ölüm ritüelinin parçası olarak konumlandırmadaki başarısının bir kanıtıdır.

Bu kutsal tiksinti endüstrinin peşini bırakmıyor, ancak aldığı biçim -nasıl anlaşıldığı ve kullanıldığı- yorumcunun konumuna göre değişiyor. Sektörün dışındaki herkes uygulamanın ahlaksız olduğu sonucuna varmaz, ancak yukarıda *alıntılanan* alıntıların da gösterdiği gibi, piyasanın *geri dönülmez bir şekilde* ahlaksız olduğu sonucuna varanlar sektörün çok dışındaki (bir akademisyen olan Sandel [1998] gibi) veya sınırlarındaki (bir anlaşmanın kötü gittiğini gören bir yatırımcının kızı [Weston 2002] gibi) kişilerdir. Bunun yerine sektörün içinde veya yakınında çalışan kişilerin bu kavramdan kararsız, nötr veya olumlu bir sonuca giden yolda bir adım olarak bahsetmeleri daha olasıdır. Sektörün merkezinde çalışan kişiler ise ya bunu tartışmaya zorlanmadıkça tamamen görmezden gelmekte (analizimde daha ayrıntılı olarak açıklayacağım nedenlerden ötürü bu durum hayat sigortalarında çalışan kişilerde daha yaygındır) ya da bunu deneyimlediklerini ancak daha sonra insanlara yardımcı olduğu için piyasanın ahlaki olduğu sonucuna vardıklarını açıklamaktadır (aşağıda tekrar değineceğim viatikal sektöründe çalışan kişilerde daha yaygın olduğu gibi).

Burada bariz bir seçim önyargısı var ve kesinlikle sektördeki insanların sektörü haklı çıkardığını gördüğümüzde şaşırmamız gerektiğini söylemiyorum. Daha ziyade, kutsal tiksintinin, anlayışların kurumsallaşmış ortamlardaki çıkarlarla aynı hizaya geldiği daha karmaşık bir bulmacanın bir parçası olduğunu söylüyorum. Bir sonraki bölümde göstereceğim şey, piyasadaki insanların bu tür eleştirilere, alandaki konumlarına, kendilerine yakın kurumlara ve daha sonra bu konumdan gözlemlediklerine göre farklı şekillerde yanıt verdiğidir. Başka bir deyişle, girişimciler stratejik olarak kendi çıkarları ve deneyimleri ile uyumlu kurumsallaşmış anlayışları desteklemektedir.

TÜKETİMCİ TESELLİSİ: VİATİKALLER VE YÜKSEK ÖLÜM MALİYETLERİ

Selefleri gibi, tazminat uzmanları da piyasalarının aslında daha iyi bir ölümü kolaylaştırdığını savunarak ölüm ticareti konusundaki tabuları yıkmaya çalışmışlardır. Bu nedenle, tartıştığım kutsal tiksintiye verilen ilk yanıt tüketimci tesellisidir. Bu anlayışta viatikaller, ölümcül hastalığın yarattığı yıkımı hafifletmeye yardımcı olacak fonlar sağladığı için kabul edilebilir olarak sunuluyor. Kutsal tiksintide olduğu gibi, bu da altta yatan normatif bir değerlendirme etrafında kümelenen bir grup iddiayı anlamlandırmak için kullandığım genel bir kategoridir. Bu durumda, insanların onurlu bir şekilde ölmelerine yardımcı oldukları için viatikal tazminatların ahlaki olduğu iddiası, dönüşümlü olarak hastalığın maliyetleri, tüketimciliğin konforu ve borcun bozulması ile ilgili iddialarla ifade edilmektedir.

Tüketimci tesellinin baskın iddiası, viatorların ölümcül hastalıkla ilişkili yüksek maliyetleri yönetmek için çaresiz olduklarıdır. Görüşülen bir kişi, sektörün ilk yıllarında çoğalan HIV pozitif viatorların "poliçelerini başlarını sokacak bir çatı ya da ölürken tıbbi tedavi masraflarını karşılayabilmek için sattıklarını" belirtmiştir (uzmanla görüşme, 4 Nisan 2005). Yüksek tıbbi maliyetlere ilişkin tartışmalar AIDS salgını bağlamıyla sınırlı değildir; bu maliyetlerin felaket durumundaki hastaların çoğu için bir yük olduğu anlaşılmaktadır. *Journal of the American Medical Association*'da yayınlanan bir araştırmaya atıfta bulunan bir makale, "ağır hasta bir üyeye bakan ailelerin yaklaşık üçte birinin yaşam birikimlerinin çoğunu ya da tamamını kaybettiğini" belirtmektedir. Bu durum, bu hastaların %96'sının sağlık sigortası olmasına rağmen geçerli bulunmuştur" (Giacalone 2001).

Sektörün savunucuları ayrıca ölümcül hastalıkla ilişkili artan maliyetlerin tıbbi harcamalarla sınırlı olmadığını, birçok işsiz ölümcül hasta in-

sanın karşılamakta zorlandığı günlük harcamaları da içerdiğini ileri sürmektedir. Bir iş adamından bu uygulamayı korkunç olarak nitelendirenlere yanıt vermesini istediğimde, viatikalleri haklı çıkaran bir dizi maliyete işaret etti:

> *Bence [bunun korkunç olduğunu] söyleyen insanlar, viatikal endüstrisinde bu insanların çoğunun iyi işlere sahip olduğunu, ancak AIDS olduklarında ve önemli ölçüde hastalandıklarında bunun faydasını gerçekten anlamıyorlar. Sağlık sigortaları olabilirdi ama sağlık sigortası ev kredilerini ödemiyordu, yemek paralarını ödemiyordu, ulaşım paralarını ödemiyordu, evlerini temizletmelerine yardımcı olmuyordu. (Uzmanla yapılan görüşme, 23 Mart 2005)*

Ancak bu söylemde bahsedilen tüm harcamalar bu kadar mütevazı değildir. Viatikal literatürde, iyi ölüm tüketim ve eğlence ile işaretlenme eğilimindedir. Basında alıntılanan viatorlar araba satın almaktan, seyahatlere çıkmaktan veya tadilatları bitirmekten bahsediyor. Bir finans planlamacısı basında "bu durumdaki insanlar genellikle bu sayede kendilerini şımartmak isterler" demiştir (Davis 1997). Sanki günümüzde iyi ölümün bir parçası da ölmeden önce mümkün olduğunca çok yaşam deneyimi yaşamaktır ve bu da genellikle finansal terimlerle anlaşılmaktadır. Costa, (1998) son iki yüzyıldaki emeklilik modellerini tartışırken, emeklilikteki boş zamanın artık yaşlanmanın ayırt edici özelliği olduğunu savunmaktadır. Costa bunu birçok Amerikalının harcanabilir gelirindeki artışa ve yaşam süresini uzatırken rekreasyon maliyetlerini düşüren yeni teknolojilere bağlamaktadır. Viatikaller, bu değişen beklentilerin aslında herhangi bir yaşta ölmeden önce ne yapmanız gerektiği konusunda kuralcı olabileceğini öne sürüyor. Ölüm ve para arasındaki bu ilişkinin bir yönü de ölüm anında yoksul ya da borçlu olmanın özellikle onur kırıcı olduğu düşüncesidir. Bu durum, basından alınan aşağıdaki ifadelerde görülmektedir:

> *Mills'in hâlâ büyük bir varlığı vardı: 250.000 dolarlık hayat sigortası poliçesi. Geçen yıl 100.000 dolar için bu poliçeye başvurdu. Temmuz ayında öldüğünde tüm borçları ödenmişti. Dul eşi Shirley, "Başarısız olduğunu düşünmek zorunda kalmadı," diyor. "Onurlu bir şekilde ölebildi." (Gleckman 1999)*

Bu ifadenin gözden kaçırdığı şey ise oldukça açıklayıcıdır: Mills onurlu bir şekilde ölmek için borcunu sildirmemiş olsaydı, karısı ölümünün ardından 150.000 dolar daha alacaktı. Başka bir deyişle, hayatta iken borçlarının silindiğini görmekten duyduğu memnuniyet için 150.000 dolar ödemiştir. Bunun anlamı şudur: Borçlu ölmek başarısız ölmektir ve ölmeden önce mali açıdan zor durumda olmak o kadar onursuz bir durumdur ki bu aile bundan kaçınmak için etkileyici bir meblağı feda etmeye razı olmuştur.

Zebanilerden Meleklere: Onurlu Bir Ölümün Finansmanı

Sonuç olarak, parayla ölmenin parasız ölmekten daha iyi olduğu ve daha pahalı ölümlere daha büyük bir toplumsal değer atfedildiği görülmektedir.[12] Ancak incelenen söylemde rahatsız edici bir paradoks da ortaya çıkmaktadır. Birçok ölümcül hasta, tam da maddi rahatlığın en gerekli görüldüğü anda maddi sıkıntıya düşmektedir. Ölmek üzere olan kişinin maddi kaygılardan kurtulmasını isteyebiliriz, ancak günümüzde ideal ölüm şaşırtıcı derecede pahalı olabilir. Vaatler hem bu endişeleri artırıyor hem de bunlara bir çözüm sunuyor. Viatiklerin, paranın getireceği söylenen huzur ve rahatlık ile daha iyi finanse edilmiş bir ölüm sağlayarak daha onurlu bir ölüme izin verebildiği ölçüde, bunun ürkütücü veya yağmacı çağrışımları dengeleyeceği düşünülmektedir. Bunun kanıtı, onurlu bir ölüm kavramının doğrudan korkunç sömürü suçlamalarıyla karşı karşıya getirildiği basında bulunabilir:

> *Kulağa hortlakça gelse de Jones [bir viator] gibi insanlar bunun, kalan aylarını bir nebze de olsa mali güvenlik ve saygınlık içinde geçirmelerini sağlayan, ihtiyaç duyulan bir hizmet olduğunu söylüyor.* (*Kristoff 1991*)

> *Bazıları için bu [viatikal şirket], ölümcül AIDS hastalarına hayat sigortalarının tüm gelirleri karşılığında hızlı nakit sunan bir insan hayatı rehin dükkânıdır... Diğerleri için ise, bir kişinin ölmeden önce finansal güvenlik, bağımsızlık ve saygınlık kazandığı nihai bir kaynak, bir seçim meselesidir.* (*Tomb 1992*)

> *Washington, D.C.'deki bir savunuculuk grubu olan Ulusal AIDS'li İnsanlar Derneği'nin icra direktörü Bill Freeman, "Bir kişinin onurlu bir şekilde yaşamasına izin vermek için çok basit bir işlemden bahsediyoruz" diyor. "Burada kimse zarar görmüyor."* (*Scism ve Taylor 1994*)

> *"O zamanlar insanlar bana kan emiciden tutun da aklınıza ne gelirse söylüyorlardı," diyor [Bryan Freeman, Benefits America, Inc. şirketinin kurucusu]. Ancak, bir poliçe satışından elde edilen nakitle "birilerine yardım edebilmenin memnuniyet verici" olduğunu da ekliyor.* (*Mollencamp 1998*)

Benzer bir bağlantı röportajlarda da sık sık kurulmaktadır. Sektör profesyonelleri sık sık bunun kâr elde ettikleri bir iş olduğunu kabul etmekle birlikte, uzlaşma işlemlerinin birçok kişinin rahat, huzurlu ve onurlu bir şekilde ölmesine yardımcı olduğunu vurgulamaktadır. Bu nedenle, işadamlarının aşağıdaki gibi dokunaklı hikâyeler anlatması nadir değildir:

> *Ölümcül hastalara yardım ediyoruz, bize teşekkür ettiler, yani onlara yardım ediyoruz. Yaşamak için çok az zamanları kalmışken poliçelerini satıyorlarsa*

[12] Yüksek bir iktisadi değerin nasıl sadece yüksek bir sosyal değeri yansıtmakla kalmayıp aynı zamanda oluşturabileceğine dair bir tartışma için Fourcade-Gourinchas'a (2008) bakınız.

genellikle paraya ihtiyaçları oluyor. Ama bunun hiç de korkunç bir şey olduğuna inanmıyorum. Ek sermayeye ihtiyaç duyduklarında kullanabilecekleri bir yol olduğunu düşünüyorum. Hatırladığım bir vakada, bir kadın yumurtalık kanseriydi, kocası işsizdi ve yaşamak için çok az zamanı vardı. Sanırım ona 12 ay verilmişti. Ve bu işe ilk başladığımız zamanlardı. Artık çalışamıyordu, iki çocuğu vardı ve ipotek ödemelerini aksattığı için bankalar evine haciz koymuştu ve ne kadar hasta olduğu umurlarında değildi, evi alıyorlardı. Biz de onun poliçesini satın aldık ve evde rahatça kalabilmesi, ipotek ödemelerini yapabilmesi için ona biraz sermaye verdik.

Sanırım üç ya da dört ay içinde vefat etti ve ailesi o sırada bizimle temasa geçerek ona bu huzuru sağladığımız için teşekkür etti Ölümcül hastaları avlamıyorsunuz, gerçekten... Hayır, bunun korkunç olduğunu düşünmüyorum, bence bu - eğer birinin ihtiyacı varsa, endüstri destek [sağlamak] için oradadır. (Sağlayıcı/yatırımcı ile mülakat, 4 Mart 2005)

Burada da viatikaller, finansal güvenliğin mümkün kıldığı onurlu bir ölüm kavramıyla uyumludur ve böylesine yüksek değer verilen bir sonuçla bu uyum, başkalarının ölümünden kazanç sağlamanın potansiyel olarak onursuz eylemini mazur gösterir. Yukarıdaki hikâyede, işadamı kendisine teşekkür edildiğini vurgulayarak, hastaları sömürmediğini, onlara yardım ettiğini pekiştiriyor. Sektör profesyonelleri zebanilerden meleklere, müşterilerine karanlık ve zor zamanlarda yol gösteren iyiliksever rehberlere dönüştürülmektedir. Bu nedenle, bazı sektör profesyonelleri bu işi ölümcül hastalara yardım etmek istedikleri için seçtiklerinde ısrar etmektedir ve bu hastalara yardım etme kavramının zaman zaman yatırımcıları hedefleyen satış konuşmalarında kullanıldığı görülmektedir (Brinkley- Rogers 1999; Yip 2001). *Wall Street Journal'ın* bildirdiğine göre, bu kavram *viatikal* terimine bile yansımıştır:

"Viatikal settlement [tazminat]" terimi, ölümcül hastalara yardım eden bir finansal planlamacı olan Richard Bandfield tarafından ortaya atılmıştır. Bir viatikal girişimci olan Bay Simon'a göre, daha sonra kanserden ölen Bay Bandfield, yeni gelişen endüstrinin ne yaptığını tanımlamak için bir ifadeye ihtiyaç duyduğuna karar verdiğinde viatikal tazminat işlemleri birkaç yıldır devam ediyordu. Bay Simon, "Bu şiirsel ve ruhani bir tanımdı," dedi. Bu terim Latince viatikum'dan gelmektedir ve hem ölmek üzere olanlara verilen Hıristiyan komünyonunu hem de bir yolculuktan önce verilen kumanyayı ifade etmektedir. (Colden 1995)

Kayda değer endişeler karşısında, tüketimcilikle teselli edilir ve piyasanın bunu sağlayacağından emin oluruz. Bu tüketimci teselli retoriği, Fligstein'ın anladığı anlamda bir kontrol anlayışıdır. Hem bir bağlam için bir açıklama sunan hem de bir hareket tarzı ima eden genel bir örgütlenme mantığıdır. Bu durumda, önerilen hareket tarzı, pazarda hakkını aramaktır.

Bu senaryolar, onurlu bir ölümün pahalı bir ölüm olduğu fikrini kabul etmektedir. Konuşmalarda, basında ve reklamlarda bu fikri sürekli olarak pekiştiriyorlar. Bu sadece ölüm anında para arzusunu besleyen bir kıtlık duygusu yaratmakla kalmıyor[13] aynı zamanda alternatif yorum ve eylem biçimlerini de gölgede bırakıyor. Yukarıdaki söylemde hiç kimse borç içinde ölmenin daha az haysiyetle ölmek olduğu fikrine karşı çıkmamıştır. Ortaya atılan soru, onurlu bir ölümün pahalı bir ölüm olması gerektiği fikrine karşı çıkıp çıkmamak ya da ölmenin maliyetini bir şekilde azaltmak değil, bunu sübvanse etmenin en iyi nasıl yapılacağıdır. Bu şekilde, tüketimci bir teselli etiğinin merkezinde yer alan, ölmekte olanların finansal ihtiyaçlarının bir piyasa çözümü ile çözüleceği düşüncesi tamamen doğallaştırılmaktadır. Bu mercekle, diğer potansiyel kolektif ve siyasi eylem yolları saptırılır. Yine de tüm bu sorunlara verilecek cevabın piyasayla sınırlı olup olmayacağı, bankaların satacak hayat sigortası poliçesi olmayan ölmek üzere olan kadınların mülklerinin haczedilmesine izin verilip verilmeyeceği ya da başka bir çözümün bu tür zorluklara karşı daha iyi koruma sağlayıp sağlamayacağı sorulabilir.

Bunların hiçbiri piyasa katılımcılarının bu argümanları geliştirmekte yalnız oldukları anlamına gelmez. Aksine, bu argümanlar ölmekte olanların ihtiyaçlarının bir sigorta piyasası tarafından karşılanması gerektiğini varsaydığı ölçüde, 19. yüzyıldaki yaratıcılarını şaşırtabilecek bir yönde de olsa, hayat sigortasının kurumsallaşmış mantığının bir uzantısını temsil etmektedir. Dahası, basında yer alan haberler alıcıların, gazetecilerin ve toplum üyelerinin bu yeni anlatıların inşasına katıldıklarını ortaya koymaktadır. Bunların hiçbiri, bu tür yapıların tek tip bilinçli ve stratejik ya da hatta yerleşim piyasasına özel olduğu anlamına gelmemektedir. Burada anlatılmak istenen daha ziyade, yerleşim yerlerini savunanların, ölenler arasında bir kıtlık hissini kolaylaştıran bir piyasa çözümünün inşasına katkıda bulunduklarıdır; bu kıtlık hissi nihayetinde girişimcilerin çıkarlarına hizmet etmekte ve ölenlerin çıkarlarını yas tutanlarınkinden üstün tutmaktadır.

Fedakârlıktan Teselliye: Faydaların Yeniden Yönlendirilmesi ve Hayat Sigortasının Mantığı

Viatikaller etrafındaki retorikte sunulan haysiyet ve ölüm kavramları, hayat sigortası mantığı için önemli sonuçlara sahiptir. Hayat sigortasının ge-

[13] Organ bağışçıları hakkında yazan Scheper-Hughes, (2001) organlara duyulan arzunun büyük bir kısmının, organ yetmezliği ile karşı karşıya kalan her kişinin bir yenisine ihtiyacı olduğu ya da bunu hak ettiği şeklindeki yanlış varsayıma dayanan "sahte bir kıtlıktan" ve yaşamın sonsuza kadar manipüle edilebileceği şeklindeki yanlış illüzyonun içerdiği fetişizmden kaynaklandığını ileri sürmektedir. Benzer bir argüman, ölümden önce paraya duyulan yoğun ihtiyacın pek çok kişi için sahte bir kıtlık olduğu iddiası için de ileri sürülebilir.

tirdiği ritüel, kişinin vârislerini korumak için fedakârlık yapmayı içerirken, tüketimci teselli mantığı, ölmekte olan kişinin teselli edilmesi gerektiğini ima etmektedir. Çoğu zaman bu tersine çevirme, yukarıda anlatıldığı gibi, ölmekte olan kişinin finansal ihtiyaçlarına hitap etme şeklini alır. Bununla bağlantılı olarak, sigortalının lehtarların ölüm yardımından yararlanmasına katılmasına izin verilmesi gerektiği düşüncesi de vardır. Bir işadamının belirttiği gibi, "Bu adamlardan bazıları annelerinin evinin borcunu ödemek ve hâlâ hayattayken onun yüzündeki gülümsemeyi görebilmelerini sağlamak istiyorlardı" (uzmanla yapılan görüşme, 23 Mart 2005). Bu aynı zamanda basına da yansıyan bir temaydı: "Ferreira 200.000 dolarlık vadeli hayat poliçesini 150.000 dolara Living Benefits'e sattı. Artık borçsuz olan Ferreira ve eşi, uzun zamandır özlemini çektikleri evlerine bir teras ekleyerek, kendi deyimiyle 'artık tadını çıkarabilecekler.'" (Sherrid 1995).

Daha önce de belirtildiği gibi, Zelizer (1983) hayat sigortasının başarısının, iyi ölüm ritüelinin bir parçası olarak uygulanmasına bağlı olduğunu ileri sürmüştür. Yani, sigortanın başarısı, iyi ölümün bir parçasının da sevdiklerinin geçimini sağlamak olduğu düşüncesine borçludur. Yukarıdaki gibi anlatılar, lehtara değil sigortalıya ayrıcalık tanıyarak iyi ölüm ritüelini tersine çevirmektedir. Başka bir deyişle, ölmekte olanın ihtiyaçlarının her şeyden önemli olduğu viatikaller ile uyumlu onurlu ölüm kavramı, hayatta kalanların ihtiyaçlarının her şeyden önemli olduğu hayat sigortası ile ilişkili iyi ölüm kavramı ile çelişmektedir.

Bu, sigortalının finansal çıkarlarının tanınmasının yalnızca viatikal endüstrisi ile ortaya çıktığı anlamına gelmez. Aksine, sigortanın bir yatırım aracı olarak hizmet verebileceği sektörde uzun zamandır kabul edilmektedir. Bu, lehtarların çıkarlarının veya arzularının artık tamamen göz ardı edildiği anlamına da gelmemektedir. Görüşler, (viatikal profesyonelinin hayatta kalan aile üyeleri tarafından teşekkür edildiğini anlattığı gibi) yaşlıların, ölmekte olan bir sevdiklerinin teselli edildiğini bilerek teselli bulduklarını göstermektedir. Yani, uygun ölüm kavramları tüm aileyi yeni şekillerde içeriyor gibi görünmektedir.[14] Dahası, lehtarların mali çıkarları sektördekiler tarafından dikkatle ele alınmaktadır. Birçok uzlaşma uzmanı, bakmakla yükümlü olunan kişiler varsa poliçe satışının iyi bir seçenek olmadığını kabul etmektedir ve birçok eyalette, bakmakla yükümlü olunan kişilerin uzlaşmadan önce bilgilendirilmesini gerektiren yasalar mevcuttur. Bununla birlikte, viatikallerin başlamasıyla birlikte, lehtarların menfaatleri yeni gerekçelerle sigortalının ihtiyaçlarına karşı dengelenmiştir. Ve daha somut bir düzeyde, bir uzlaşma sözleşmesi her uygulandığında, bir zamanlar lehtarlara ayrılan fonlar sigor-

[14] Bu hususa dikkat çektiği için anonim bir hakeme teşekkür ederim.

talıya - ve sürece dahil olan herhangi bir komisyoncuya, yatırımcıya ve çeşitli aracılara - yönlendirildiği için bir dizi sosyal ilişki yeniden çizilmektedir. Aslında, sigortanın bu yeniden tanımlanmasında hak sahiplerinin merkeziliğini anlamak, uzlaşma endüstrisinin neden 1990'lara kadar gelişmediğini açıklamaya yardımcı olabilir. Sektör katılımcıları, sektörün ilk başarılarının AIDS salgınına çok şey borçlu olduğu konusunda büyük ölçüde hemfikirdir:

> *HIV ve AIDS 1998'in başlarına kadar baskın hastalıktı... ve sosyolojik açıdan şunu takdir edeceksiniz: AIDS'le birlikte patlak vermesinin nedeni... o dönemde AIDS'e yakalanan başlıca kişilerin eşcinsel beyaz erkekler olmasıydı. Ve bunlar nispeten iyi işlere sahip, sigorta poliçeleri olan ve bu sigorta poliçeleri için standart olmayan lehtarları olan eşcinsel beyaz erkeklerdi... Lehtarları anneleri, babaları, kız kardeşleri, erkek kardeşleri ve bazı durumlarda sevgilileri olma eğilimindeydi. Ancak her durumda, birini üniversiteye gönderecek ya da önümüzdeki beş ila on yıl boyunca bir aileyi destekleyecek ya da ipotek veya benzeri bir şeyi ödeyecek bir hayat sigortası poliçesine sahip olmaya çalışmıyorlardı.* (*Uzmanla yapılan görüşme, 23 Mart 2005*)

Yukarıdaki alıntı, AIDS salgınının nasıl geniş bir olası viatorhavuzuna yol açtığını vurgulamaktadır. İlk olarak, HIV orantısız bir şekilde genç insanları etkilemiştir. Hastalık Kontrol Merkezleri (CDC) HIV'e bağlı tüm ölümlerin %70'inin 25-44 yaş arası kişiler arasında gerçekleştiğini ve 1992-1995 yılları arasında 25-44 yaş arası erkeklerin ölüm nedenlerinin başında HIV'in geldiğini bildirmiştir.[15] Bu genç nüfusun halihazırda hayat sigortası poliçeleri olduğu ölçüde, poliçelerin borçlanmak için çok az birikmiş özsermayeye sahip olması muhtemeldir ve bu nedenle teslim değerleri önemli olmayacaktır. İkinci olarak, ölümcül hastalığı olan bu kişilerin paraya olan ihtiyaçları ya da arzuları artmış olabilir. Üçüncüsü, AIDS salgınından orantısız bir şekilde etkilenen erkeklerin mali açıdan bağımlı lehtarları olması pek olası değildi. Bu durum, poliçe satmak isteyen kişilerin hem varlığında hem de algılanmasında yaşanan patlamayı açıklamaya yardımcı olmaktadır.[16] Bununla birlikte, poliçe satın almak isteyenlerin sayısındaki artışı da açıklamaya yardımcı olmaktadır. AIDS lehtarları sorununu etkisiz hale getirmiştir. Bağımlı lehtarların görece yokluğu, muhtemelen sigortalılar ve girişimciler üzerindeki sosyal baskının bir kısmını hafifletmiştir; aksi takdirde bunlar muhtaç ve yoksulları dolandırıyor olarak görülebilirdi. Paranın dullar ve yetimler için ayrılmış olması artık bir sorun değildi.

---

[15] Bkz."SlaytSetleri:HIVÖlümleri(2005'ekadar)"http://www.cdc.gov/hiv/topics/surveillance/resources/slides/mortality/index.htm.

[16] Mali açıdan bağımlı lehtarları olmayanlar arasında vasiyet güdüsünün bulunmamasının vasi tayin etme olasılığını neden artıracağına dair derinlemesine bir tartışma için Sood'a (2003) bakınız.

HAYAT ANLAŞMALARI VE RASYONELLEŞTİRİLMİŞ UZLAŞMA

Rasyonelleştirilmiş uzlaşmayı anlamak için öncelikle hayat sigortası ikincil piyasasının 1990'ların ortasında nasıl değiştiğini anlamak gerekir. Son derece aktif antiretroviral tedavilerin (HAART) kullanılmaya başlanması HIV pozitiflerin yaşam beklentilerini önemli ölçüde artırdı ve yeni sektörde şok dalgaları yarattı.[17] AIDS'li insanlardan poliçe satın alan yatırımcılar artık bu kişilerin aylar yerine yıllarca yaşadığını ve buna bağlı olarak beklenen kârlarının düştüğünü gördüler. Bir *Wall Street Journal* makalesinde bir kaynağın belirttiği gibi, "Eğer adam sihirli kokteyli [AIDS hastalarının ömrünü uzatan bir ilaç kombinasyonu] alırsa, o zaman açıkça yatırımınızın değeri yerle bir olur" (Mollencamp 1998; parantezler orijinalde). Buna karşılık endüstri genişledi ve çeşitlendi.[18] Diğer ölümcül hastalıklara yakalanan kişilerin poliçeleri ile yaşlıları ve zenginleri hedefleyen hayat anlaşmaları popüler yeni ürünler oldu. En yaygın hayat anlaşmaları yaşlı uzlaşmaları (tipik olarak, 12 yıldan daha az yaşam beklentisi olan 65 yaş ve üzeri kişilere yönelik poliçeler) ve yüksek net değerli poliçeler (varlıklı kişilerin hayatları üzerine alınan olağandışı büyük poliçeler) oldu. Bu poliçeler genellikle emlak yönetimi aracı olarak ya da eski yöneticilerin "kilit adam" poliçelerini elden çıkarmak isteyen şirketler tarafından kullanılmaktadır.[19] Bu alandaki bir lidere göre, "Çaresiz insanlarla yapılan küçük poliçelerden çok sofistike insanlarla yapılan büyük poliçelere geçildi" (uzmanla yapılan görüşme, 4 Nisan 2005).

AIDS salgını sırasında ikincil piyasa için oluşturulan kurumsal çerçeve, hayat sigortalarına geçişi desteklemiştir. En temelde, viatik sözleşme, hayat poliçesi sözleşmesine temel oluşturmuştur. Bu nedenle, görüşülen bir kişi, bir viatikal sözleşmeyi bir hayat uzlaşmasına dönüştürmenin mevcut bir şasiye yeni bir karoser takmaya eşdeğer olduğunu ileri sürmüştür (broker ile görüşme, 8 Nisan 2005). Bu kurumsal çerçeve aynı zamanda ölümcül

[17] CDC (bkz. yukarıda n. 15) bu tedavinin, yaşa göre ayarlanmış ölüm oranının 1995'ten 1996'ya %25, 1996'dan 1997'ye %45 ve 1997'den 1998'e %18 düşmesinden büyük ölçüde sorumlu olduğunu bildirmektedir. Beş yıl hayatta kalan HIV-pozitif kişilerin oranı 1984/85'te tanı alanların %11'inden 1996'da tanı alanların %60'ına yükselmiştir.

[18] Mülakatlar, sektördeki bazı kişilerin HAART'tan önce hayat anlaşmaları ticaretine başlamış olmasına rağmen, yine de sektör genelinde uzlaşmalara yönelmenin arkasındaki birincil faktörün HAART olduğunu göstermektedir.

[19] Kilit adam poliçesi, bir şirket tarafından satın alınan, finans müdürü veya icra kurulu başkanı gibi yüksek rütbeli bir çalışanın hayatına ilişkin sigortadır. Genellikle bu poliçe, çalışanın firmadan ayrılması halinde feshedilir veya "çözülür".

hastaların yaşam beklentisini ölçmek için geliştirilmiş aktüeryal teknikleri de içermekteydi. (Yaşam uzlaşmalarını fiyatlandırmak için yaşam beklentisi tahmincilerinin ölümcül hastalıkların ilerlemesini ve çeşitli tedavilerin bunlar üzerindeki göreceli etkisini ölçmeleri gerekmekteydi). Ayrıca, anonim şirketler ve piyasa katılımcılarından oluşan bir ağın yanı sıra birçok eyalette yerleşik bir düzenleyici çerçeve açısından kalıcı bir örgütsel temel de vardı. Son olarak, viatikaller hayat sigortasının alınıp satılan bir şey olarak yaygın bir şekilde tanınmasına yol açtı. Aslında bu, poliçelerin yatırım özelliklerinin giderek daha fazla vurgulandığı hayat sigortası alanındaki daha genel bir eğilimle örtüşüyordu.

Eğer viatikaller ölümcül hastalıklarla ilgili maliyetleri yansıtıyorsa, yaşam anlaşmaları tartışmaları yaşlanan nüfusun karşılaştığı değişen riskleri ifade etmektedir. Demografi uzmanları Wilmoth ve Horiuchi, (1999) 19. yüzyılın sonlarından bu yana, iktisadi olarak gelişmiş ülkelerde ortalama yaşam süresinde dramatik bir artış ve sıkışma yaşandığını, yani insanların daha geç yaşta öleceklerini daha kesin olarak bildiklerini göstermiştir. Bu durum, 20. yüzyılın ilk yarısında ölüm nedenlerindeki değişimlerle ilişkilidir. Lerner, (1984) 1900 yılında Amerika'daki ölümlerin başlıca nedeninin bulaşıcı hastalıklar olduğunu; grip, zatürre ve tüberkülozun birlikte tüm ölümlerin %23,1'ini oluşturduğunu bildirmektedir. Buna karşılık, kanser ölümlerin yalnızca %3,7'sinin, "kalp hastalıkları" ise ölümlerin %8'inin nedeni olarak bildirilmiştir. 1966 yılına gelindiğinde kalp hastalıklarından kaynaklanan ölümler %39,9'a fırlamış, kanser ise %16,2 ile ikinci en yaygın ölüm nedeni olmuştur. Lerner şu sonuca varmaktadır (1984, s. 48): "Eskiden insanlar ortalama olarak çok daha erken yaşlarda, öncelikle bulaşıcı hastalıkların kurbanı olarak ölürken, bugün çok daha geç yaşlara kadar hayatta kalmakta, ancak zaman içinde dejeneratif koşullara yenik düşmektedirler." Ve 1970'lerden bu yana, yeni tıbbi bilgi ve teknolojiler daha uzun yaşamlarla sonuçlanmaya devam etmiştir (Wilmoth 2003). Nüfus yaşlandıkça, yaşamın sonunda gelirin korunması giderek artan bir endişe kaynağı olmaktadır. Basında ve sigorta ticaret dergilerinde belirtildiği gibi:

> *Artık sigortaya ihtiyacı yoktu - oğlu büyümüştü ve karısının iyi bir işi vardı. Brookline, Mass'ta emekli bir reklam yöneticisi olan Bay Oxenberg'in yıllık prim olarak ödediği 5.000 $'ı, yakında 6.000 $ olacak, bunu harcamak isteyeceği başka pek çok yol vardı.* (*Treaster 1998*)

> *65 yaş ve üzeri Amerikalılar nüfusun en varlıklı ve en hızlı büyüyen kesimini oluşturmaktadır. Bu demografik gruptaki insanlar 492 milyar dolardan fazla yürürlükte olan hayat sigortasına sahiptir; bu, viatikal endüstrisi için büyük bir potansiyel pazar.* (*D'Allegro 2000*)

Bu bağlamda, hayat sigortaları, yaşlanan nüfusun karşılaştığı yeni risk ve endişeleri ele alan ürünler olarak uzun vadeli bakım sigortası, yıllık gelirler, yatırım fonları ve ters ipoteklere katılmaktadır.[20]

Aslında vergiler, yaşlanan zenginlerin karşılaştığı ve uzlaşma uzmanları tarafından tespit edilen özel bir endişe kaynağıdır. Hayat sigortaları, başarılarının bir kısmını, yaşlanan ve zenginler tarafından kullanılan sofistike vergi sığınakları olan emlak yönetim araçlarının yaygınlaşmasına borçludur. Bir hayat sigortası poliçesinin ölüm teminatı, benzer varlıklardan daha düşük bir oranda vergilendirilir, bu da onu etkili bir vergi sığınağı haline getirir. Ancak, dayanak varlığın değerindeki bir değişiklik veya vergi kanunundaki bir değişiklik poliçenin amacını ortadan kaldırabilir. Bu durumlarda, sigortalı kişi poliçeyi çözmek için bir uzlaşma sözleşmesi kullanmaya karar verebilir. Örneğin, emlak vergileri geri alındıkça, bunları karşılamak için satın alınan sigorta poliçeleri gereksiz hale gelir ve bu nedenle yeniden satılabilir.

Teselliden Rasyonelleştirmeye

Uzlaşma piyasası değiştikçe, ahlaki mantığı da değişmiştir. Burada da girişimciler, hayat sigortasının ilk günlerinde ortaya atılan iddiaları yansıtan bir dil kullanmaktadır; bu durumda uzlaşma uzmanları, eylemlerini anlamlandırmak için rasyonel ilerleme yürüyüşüne başvurmaktadır. Viatik uzlaşmalar genellikle ölmekte olanların ihtiyaçlarının karşılanmasına yardımcı oldukları gerekçesiyle savunulurken, hayat anlaşmalarında çalışanlar uygulamanın korkunç olmadığını çünkü sigortalıların muhtaç olmadığını savunmaktadır. Bunun bir sonucu olarak, hayat anlaşmalarının rasyonel ve gayri şahsi oldukları için korkunç olmadıkları fikri ortaya atılmıştır. Bu nedenle, hayat anlaşması girişimcileri, uzlaşmalarla ilişkilendirilen ürkütücülüğün viatikallere özgü sorunlardan kaynaklandığını savunmuşlardır: ölümcül hastalığın ürkütücü doğası, yaşayan viatikalleri taciz etmek zorunda kalan çeşitlendirilmemiş portföylere sahip deneyimsiz yatırımcıların duyarsızlığı veya düzenlemelerin az olduğu piyasanın ilk günlerinde başarılı olan vicdansız dolandırıcılar. Başka bir deyişle, bu girişimciler arasında ölümlülüğün paylaştırılması ya da hayat sigortasının yeniden satılmasıyla ilgili genel rahatsızlığın çok az farkına varılmıştır.

[20] Hayat Sigortası Pazarlama ve Araştırma Derneği'ne (LIMRA) göre, 1985 yılında 29 milyon dolar olan yıllık satış gelirleri 1997 yılında 126 milyon dolara yükselirken, aynı dönemde yatırım fonlarının satışı 496 milyon dolardan tahmini 4,6 milyar dolara fırlamıştır (Weckler 1998, s. 29).

Böylece korkunçluğu gettolaştıran uzlaşma uzmanları kendilerini ondan uzaklaştırdılar. İkincil piyasadaki girişimcilerin hepsi "ölüm vadeli işlemler" (Chua 1994; Sander 1994; Mollencamp 1998; Kristoff 2000; Danner 2004) veya "ölüm tahvilleri" (Goldstein 2007) gibi terimlerden genellikle kaçınırken, piyasanın uzlaşma tarafındakiler ürünlerini viatikallerden ayırmak için yeni bir isim olan hayat anlaşmalarını geliştirmek için ekstra bir adım attılar. Sektördeki bir işadamı 2002 yılında *Los Angeles Times* gazetesinde çıkan bir sahtekârlık haberine, editöre yazdığı "Hayat Anlaşmaları Viatikaller ile Aynı Değildir" başlıklı bir mektupla yanıt vermiştir (Moe 2002). Benzer şekilde, bir hayat uzlaşması uzmanı ile yaptığım röportajda, çalışmalarından viatikaller ile ilgili olarak bahsettiğimde bir kez düzeltildim; bana gülerek "*v* harfini kullanmıyoruz" dedi (avukatla röportaj, 8 Nisan 2005).

Bunun önemli bir yönü de sahadaki menkul kıymetleştirme eğilimidir.[21] En büyük sağlayıcı firmalar giderek artan bir şekilde anlaşmaları menkul kıymetleştirmektedir. Yani, bir grup hayat sigortası poliçesini bir araya getirmekte ve poliçe grubuna karşı hak satmaktadırlar. Poliçeler bir havuzda toplandığından, tek bir poliçeye ilişkin riskler dağıtılmış olur. Dahası, poliçe havuzuna ilişkin riskler ve haklar ayrıştırılabilmekte ve yatırımcıların çıkarları doğrultusunda yeniden dağıtılabilmektedir. Bu eğilim, tazminatlar için ödeme yapanların hayat birikimlerini devreden amatör yatırımcılar olma ihtimalinin daha düşük olduğu ve bankalar, sigorta şirketleri ve fon yöneticileri gibi büyük piyasa katılımcıları olma ihtimalinin daha yüksek olduğu anlamına gelmektedir. Bu aynı zamanda yatırımcı ile sigortalının ölümü arasındaki doğrudan bağın da koptuğu anlamına gelmektedir. Birçok hayat anlaşması girişimcisi, uygulamayla ilgili ahlaki muammaların da onunla birlikte ortadan kalktığını savunuyor. *Wall Street Journal*'ın haberine göre, "Artık kurumsal yatırımcılar bir seferde yüzlerce poliçe alıp sattığına göre, kör bir cisimle kazancını hızlandırmaya çalışan bir yatırımcının hayaleti ortadan kalkmıştır" (Richardson 2005).

Uzlaşmaların tam da viatikallerden çok farklı, kişisel olmayan bir işlem olduğu için kabul edilebilir olduğu fikri, görüştüğüm iş insanlarından biri tarafından güzel bir şekilde ifade edildi:

> Bu poliçeler satın alındıktan sonra numaralı hesaplar haline gelirler. Tam anlamıyla. Ve çok sayıda başka hesabın bir hesabı haline gelirler. Kesinlikle rakamlara göre. Tipik olarak, bu hayat sigortası poliçelerinin etrafına sarılmış bazı menkul kıymetleri menkul kıymetleştiren -ya da teminatlandıran- toplam

[21] Sigorta ürünlerinin menkul kıymetleştirilmesinin tarihi ve sonuçları hakkında bir inceleme için Cummins'e (2004) bakınız.

varlıklar haline geleceklerdir. Yani orada oturup sigortalının ölmesini bekleyen bireysel bir insan yok. Böyle bir şey yok. Yani bu korku unsuru temelde mevcut değil.

Gerçekten de bu fikrin 15 yıl önce bu iş ilk başladığında ortaya çıktığını düşünüyorum; fiziksel durumu felaket olan, kelimenin tam anlamıyla ölmek üzere olan ve paraya ihtiyacı olan insanlar biraz para kazanmak için hayat sigortası poliçeleri satıyorlardı. O günlerde poliçeyi satın alan kişinin tam anlamıyla arkasına yaslanıp ellerini ovuşturarak poliçeyi satan zavallının ölümünü sabırsızlıkla beklediği düşünülüyordu; çizilen resim bir nevi buydu. Ama görüyorsunuz, o günlerde poliçeyi satan kişi gerçekten empatiyi ve düpedüz sempatiyi hak ediyordu, çünkü çok ama çok hastaydı. Kelimenin tam anlamıyla ölüyorlardı. *Bugün ölmenin sigorta poliçesi satmakla hiçbir ilgisi yok.* Yaşın, kişisel ilginin ve niyetin bir fonksiyonu. Bireyin sigorta poliçesinden bıkıp bıkmadığına karar verip vermediği... tamamen iş. Bugün iş dünyasında hortlak yok. (Broker ile yapılan görüşme, 8 Nisan 2005; vurgular bana ait)

Elbette bugün hâlâ amansız hastaların poliçelerini satın alan yatırımcılar var. Yine de yukarıdaki yorumdan, menkul kıymetleştirmenin ve finansın faydalı yürüyüşünün insan unsurunu sahadan sildiğinin düşünüldüğü anlaşılmaktadır; öyle ki, nakit akışı tanımı gereği bir ölüme bağlı olsa da, ölümün işlemle hiçbir ilgisi olmadığı düşünülmektedir.

Espeland ve Stevens'ın (1998) orantılandırma üzerine çalışmaları bu argümanları açıklamaya yardımcı olabilir:

Ortaklaştırma, bilginin atılması ve geriye kalanların yeni formlar halinde düzenlenmesi için bir sistem olarak anlaşılabilir. Bilginin soyutlanması ve indirgenmesinde, temsil edilen ile ampirik dünya arasındaki bağ belirsizleşir ve belirsizlik absorbe edilir... Gündelik deneyim, pratik akıl yürütme ve empatik özdeşleşme, bağlam ortadan kaldırıldıkça ve ilişkiler sayılarla daha soyut bir şekilde temsil edildikçe, yargı için giderek daha ilgisiz temeller haline gelir. (*Espeland ve Stevens 1998, s. 317*)

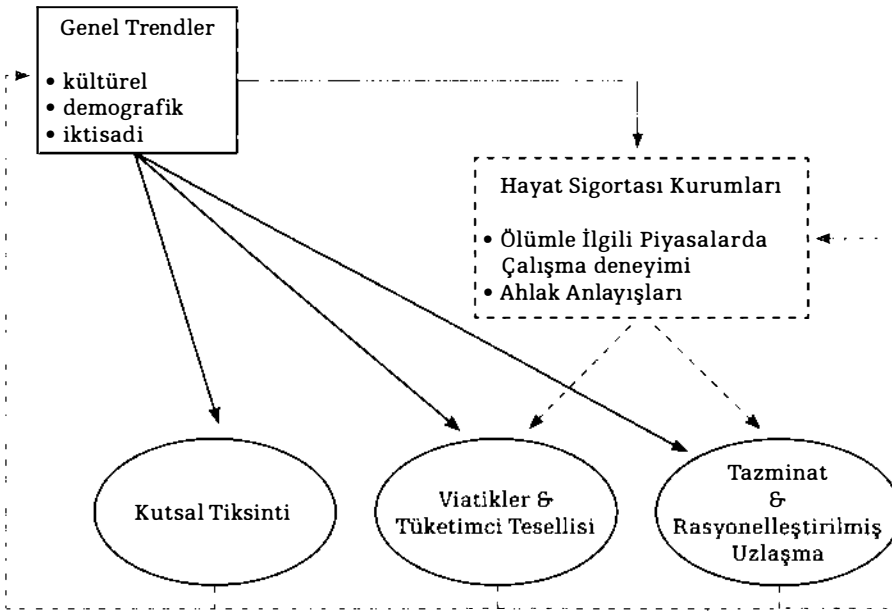
Bu tür bir silme işlemi yukarıda alıntılanan hayat sigortaları tanımında gerçekleştirilmektedir. İşlem, numaralandırılmış hesaplara indirgendiği ve yatırımcıları sigortalıdan giderek uzaklaştıran bir dizi şirket aracılığıyla filtrelendiği için, ölüm karşısında piyasaların uygun rolüne ilişkin her türlü ahlaki düşünce bir kenara bırakılır. Bazılarının en itici bulabileceği şey -ölümün sadece finansal bir varlığa indirgenmesi, bu finansal araçlarla elde edilen insanlıktan çıkarma ve soyutlama- bunun yerine teknolojik ve ahlaki açıdan ileriye doğru büyük bir sıçrama olarak anlaşılmaktadır, çünkü zorluk taleplerinden arındırılmıştır ve sadece orantılamanın ve finansal değerin rasyonel alanı içinde ele alınmaktadır.

Sonuç olarak bu mantık bir tür rasyonelleştirilmiş uzlaşma işlevi görmektedir; burada orantılamayla ilişkili soyutlamanın piyasayı bozan sorunları çözeceği düşünülmektedir. Bir kontrol anlayışı olarak bu, piyasa katılımcılarının çevrelerini anlamlandırmalarının bir yoludur. Piyasa, ilgisiz olduğu için daha meşru olarak anlaşılmaktadır. Bu anlayışla, doğru hareket tarzının daha fazla rasyonelleştirme ve güvenlikleştirmeyi teşvik etmek olduğu sonucuna varılır. Her ne kadar insan unsuru piyasadan çıkarılmış gibi görünse de, bu rasyonelleştirilmiş uzlaşma etiğinin kurumsallaşmış bir sosyal bağlam tarafından desteklendiğini belirtmek önemlidir. Bu noktada, Espeland ve Stevens'ın (1998) sadece uzlaşmanın sosyal sonuçlarına değil, aynı zamanda uzlaşmanın genişletildiği sürece de değinen çalışmalarına dönmek faydalı olacaktır. Ortaklaştırmanın kurumsallaştıkça, olası eylem yollarına ilişkin algıları şekillendirmeye başladığını ileri sürmektedirler. Bir yandan bu durum, özellikle ölümcül hastaların ihtiyaçlarına yönelik piyasa dışı alternatiflerin neden göz ardı edildiğini açıklamaya yardımcı olmaktadır; özellikle sektörün inşasında yer alanlar için, ölümlülük ve risk algıları muhtemelen zaten sigorta piyasası açısından düşünülmüştür. Aslında, ikincil piyasa esas olarak ölüm riskini ve sigorta sözleşmelerini yönetme konusunda zaten iyi bir deneyime sahip olan kişiler tarafından geliştirilmiştir. Sektörde çalışan ve görüştüğüm 10 kişiden sekizi daha önce sigortacılık alanında çalışmış ya da sigorta düzenlemeleri veya finansal uygulamalar konusunda kapsamlı deneyime sahipti. Yaşam ve ölümlülüğün orantılı hale getirilmesinden hoşnut olmadıklarını ifade eden gazetecilerin aksine, sigorta ve finans geçmişi olan iş insanları ölümlülüğün orantılı hale getirilmesini makul bulmuşlardır:

> *Hayat sigortası poliçesi pek çok açıdan ev, araba, tekne, tablo, apartman dairesi gibi satın aldığımız başka bir şeydir. Bu bir varlıktır.*
>
> *Bir finansal işlem. Bu kesinlikle basit bir finansal işlem. Burada korkunç bir şey görmüyorum.* (*Broker ile yapılan görüşme, 8 Nisan 2005*)
>
> *Bu bir alacaktır, tıpkı kredi kartı alacakları ve film telifleri gibi. Her neyse. Ben bunu gerçekten sermaye piyasası açısından görüyorum. Ölüm gerçekleşene kadar vadesi gelmeyen gelir getiren bir varlıktır,* [*İnsanlar*] *sigortalanabilirlik adı verilen bir varlığa sahipler ve bu da finansal bir ürüne dönüşüyor.* (*Avukatla yapılan görüşme, 8 Nisan 2005*)

Yukarıda alıntılanan iş insanları, ürünün korkunç olup olmadığı sorulduğunda, basitçe diğer varlıklar gibi olduğunu ileri sürmüşlerdir. Bazılarının hayat sigortasının bir tekne ya da film telif hakkı ile eşit bir varlık olduğu fikrinden rahatsız olabileceğini ifade etmediler. Bu alandaki konumları ve yaşam ile ölümlülüğün orantılandırılması konusundaki engin deneyimleri göz önüne alındığında, böyle bir soyutlama pek de rahatsız edici değildi.

Şekil 9.2 Mercek Olarak Hayat Sigortası Kurumları



Kurumların, toplumdaki genel eğilimleri odaklayan ve böylece yoğunlaştıran mercekler gibi çalışabileceğini hatırlayın (bkz. Şekil 9.2). Kurumların bu mercek benzeri niteliği, bu pazarın neden rasyonelleşmeye yönelik genel bir eğilimin simgesi olabileceğini ve yine de alan dışındakilerin tipik olarak rahat ettikleri sınırların ötesinde olabileceğini açıklamaya yardımcı olabilir. Aynı şekilde, ölüm oranlarının dengelenmesinin kabulünün neden sigorta ve finansın merkezinde çalışanlar arasında daha güçlü, ancak bu alana daha az aşina olanlar arasında daha zayıf olduğunu da açıklayabilir. Bu bağlamdaki anlayışların özelliğini açıklayan, gelişen, rasyonelleştirilmiş bir dizi kuruma olan yakınlıktır. Şekil 9.2 genel eğilimlerin kutsal tiksinti anlayışını doğrudan etkilediğini göstermektedir. Ancak aynı eğilimler diğer anlayışları hayat sigortası kurumlarının süzgecinden geçirerek etkilemektedir (yuvarlak noktalı çizgi ile gösterildiği gibi). Düzleştirilmiş noktalı çizginin genel eğilimlere ve hayat sigortası kurumlarına geri dönen bir geri besleme döngüsünü temsil ettiğine dikkat ediniz.

Yukarıda bu retoriğin damıtılmış bir versiyonunu sundum, ancak diğer kontrol kavramlarında olduğu gibi bunun kullanımı da değişiklik göstermektedir. Uzlaşmalarda çalışanlar rasyonelleştirilmiş uzlaşmanın en emin iddialarını dile getirdiler, ancak benzer argümanlar düzenleyiciler arasında

ve basında da yer aldı. Ancak, bu durumlarda argümanlar çok daha büyük ölçüde nitelikli olma eğilimindedir. Bu durum, anlaşma düzenlemeleri konusunda bir uzmanın aşağıdaki ifadesinde görülebilir:[22]

> *Zaman geçtikçe, işin yatırım kısmı çok daha sofistike hale geldi. Şirketler gidip çok sayıda poliçe satın alıyor ve bunları menkul kıymetleştirip faizlerini satıyorlardı, bu nedenle kimin poliçesine sahip olduğunuzu bilmeniz gerekmiyordu, bir sürü poliçe vardı ve bunlardan birinin daha uzun ya da daha kısa yaşaması o kadar da fark etmiyordu çünkü büyük bir poliçe havuzuydu. Bu da piyasayı önemli ölçüde değiştirdi... Artık bu sadece başka bir yatırım. Ve eğer durup düşünürseniz, getirinizin, insanların daha geç değil daha erken ölmesine dayandığını bilirsiniz, ancak birinin gerçek ölümünden o kadar uzaktasınız ki, getirinizi aldığınızda kimin öldüğünü veya ne zaman öldüğünü veya bu bilgilerin herhangi birini bilmiyorsunuz. (Sigorta düzenleyicisi ile mülakat, 13 Ocak 2006)*

Bu görüşmeci, daha sofistike, kişisel olmayan ve rasyonelleştirilmiş bir piyasanın daha az sorunlu bir piyasa olduğunu ima etmektedir, ancak yukarıdaki ifadede, piyasanın daha korkunç unsurları küçümsense de yine de daha fazla dikkate alınmaktadır.

Basın, rasyonelleştirilmiş uzlaşmanın kutsal tiksinti ve tüketimci teselli sine karşı tartıldığı bir başka yerdir. Bunun bir örneği, Randy Cohen'in 2004 yılında *New York Times Magazine*'de hayat sigortası poliçesi satın almakla ilgili bir soruya yanıt verdiği "The Ethicist" başlıklı köşe yazısıdır. Cohen, bu uygulamanın "ürkütücü" olsa da ille de ahlaka aykırı olmadığını savunmuş ve şöyle yazmıştır: "Sigorta poliçesini, bir kişinin nakit para kazanmak için sattığı herhangi bir varlığa benzetebilirsiniz: bir araba, bir tasarruf bonosu, bir plak koleksiyonu. Eğer adil bir fiyattan satın alırsanız -bu muğlak ama önemli terim- yanlış yapmazsınız" (Cohen 2004). Bir ahlakçıdan daha az erdem uzmanı olmayan Cohen, viatikalleri bir plak koleksiyonuna benzetirken, ölümcül hastalardan "vurgun" yapılmasına karşı da defalarca uyarıda bulundu ve nihayetinde sorunun piyasada değil, talep kaynaklarında olduğu sonucuna vardı: "Bu sorunun gerçek çözümü nedir? Herkese uygun fiyatlı sağlık hizmeti sunun, viatikal piyasası azalacaktır" (Cohen 2004). Dolayısıyla, Cohen daha rasyonel bir uzlaştırma görüşüne başvururken, aynı zamanda bunu amansız hastaların karşılaştığı sorunlara daha politik bir çözüm çağrısı ile nitelendirmiştir. Burada da rasyonelleştirilmiş uzlaşma çağrısı yapılmakta ancak nitelendirilmektedir.

---

[22] Burada, viatikallerin önden satışının eyalet sigorta departmanlarının yetki alanına girdiğini, bu nedenle düzenleyicilerin de iş insanları gibi ikincil piyasaya sigorta endüstrisi yoluyla gelme eğiliminde olduklarını belirtmek önemlidir.

SONUÇ

Uzlaşmalar, uzun bir tartışma geçmişine sahip olan hayat sigortası alanında yeni bir sınırdır. Hayat sigortasının ilk savunucuları, lehtarların daha sonraki menfaatleri için şimdiden fedakârlık etmenin hem ahlaki bir gereklilik hem de rasyonel bir eylem olduğunu başarıyla savunmuşlardır (Zelizer 1983). Uygulamanın ahlakiliği, poliçeyi satın alan kişinin sigortalının uzun süreli yaşamında öncelikli bir çıkarı olmasını gerektiren sigortalanabilir menfaat ilkesi ile pekiştirilmiştir. Bu, hayat sigortasını insan hayatı üzerindeki basit spekülasyonlardan ayırıyordu.

1911 yılında Yüksek Mahkeme, hayat sigortasının bir kişinin güvendiği kişiye satabileceği bir mülk olduğuna karar verdi. Sigortalı, ölümünden bir başkasının pay almasına izin vermekten çekinmiyorsa, devlet onun yoluna çıkmayacaktı. Ancak günümüzde poliçelerin yabancılar arasında sistematik olarak alınıp satılması, 1911'de Mahkeme tarafından değerlendirilenden çok farklı bir uygulamadır. Hayat sigortası poliçelerinin organize ve rasyonelleştirilmiş ticareti olarak hayat sigortası ikincil piyasası, poliçelerin yabancılar arasında sistematik olarak el değiştirmesini ve hayat sigortası yardımlarının yaslılardan büyük ölçekte yeniden yönlendirilmesini kolaylaştırmaktadır. Bu durum hayat sigortasının ahlaki mantığına önemli şekillerde meydan okumaktadır. İlk olarak, sigortalanabilir menfaat mantığını zorlamaktadır. Bir viator poliçesinin alım satımına rıza gösterirken ve böylece farkında olmadan bahis oynamazken, poliçeyi satın alan kişi çoğu zaman bir yabancıdır. Bu yatırımcı aslında sigortalının daha geç değil de daha erken öleceğine dair bir bahse girmektedir; bu da bir insan vadeli işlem piyasasında kısa pozisyon almak anlamına gelmektedir. Bu, son kertede, bir yabancının hayatı üzerine oynanan bir bahistir. İkinci olarak, ikincil piyasa, hayat sigortasının yaşlılar için olduğu ve ölüm karşısında bir kişinin öncelikli kaygısının lehtarların mali çıkarları olması gerektiği önermesinin sorgulanmasına yardımcı olmaktadır. Yakınlarını kaybedenler piyasanın temel kaygısı olmaya devam etse de, bu kişilerin çıkarları giderek yaşlanan ve ölümcül hastaların çıkarları karşısında daha fazla tartılmaktadır. O halde bu dönüşümü nasıl açıklayabiliriz?

Başlangıç olarak, uygulamanın ahlaki savunmalarının, uzlaşma endüstrisini destekleyen daha büyük eğilimlere işaret edebileceğini ileri sürdüm. Hayat sigortasının ortaya çıkmasına neden olan sosyal ve demografik koşullar değişmiştir. Erken ve ani ölüm riskleri azalırken, sağlık masrafları, tüketim ve boş zaman beklentileri, yaşlanma ile ilgili riskler ve miras yönetimi ön plana çıkmıştır. Araştırmam, tüm bunların daha fazla sosyolojik incelemeye değer önemli sosyal eğilimler olabileceğini öne sürüyor. Araştırmam ayrıca,

bu uzun vadeli değişimlerin ortasında, AIDS salgınının piyasa için elverişli iktisadi ve sosyal koşulların dikkate değer bir uyumuna yol açtığını öne sürüyor. Sigortalı ancak bakmakla yükümlü olduğu hak sahibi olmayan hasta bir nüfusun yoğunlaşması, aynı zamanda hazır bir viatör havuzu sağlamış ve fonların lehtarlardan aktarılmasının yarattığı damgalanmayı hafifletmiştir. HAART'ın gelişimi ilk endüstriyi baltalamakla tehdit etse de, AIDS ile ilgili viatikaller tarafından oluşturulan örgütsel ve kurumsal çerçeve ayakta kalmayı başardı.

Ancak bu tür eğilimler tek başına ele alındığında, ikincil piyasanın yükselişine ilişkin yeterli bir açıklama sunmamaktadır. Kendisinden önceki hayat sigortası endüstrisi gibi, hayat sigortası ikincil piyasası da, bir tür kutsal tiksinti olarak nitelendirdiğim süregelen eleştiriler karşısında ahlaki ve meşru bir uygulama olarak kabul görmeye çalışmıştır. Piyasanın savunucuları, bunu seleflerini anımsatan bir şekilde savunmuşlardır: kişinin ölümlülüğünün rasyonel bir şekilde yönetilmesini ve ölümün uygun bir şekilde onurlandırılmasını savunarak ölümden kâr elde etmeye ilişkin tabuları aşmaya çalışmışlardır. Kutsal tiksinti diline karşı koymak için özellikle iki kontrol anlayışı kullanılmıştır: kaygıları hafifletmek için piyasaya başvuran tüketimci bir teselli ve dönüşümlü olarak soyutlama ve mesafeye dayanan rasyonelleştirilmiş bir uzlaşma.

Sektörde aktif olanlar tarafından sunulan ahlaki iddialar, belirli çıkarları desteklemeye yönelik stratejik çabalarla örtüşmektedir. Dolayısıyla, hayat sigortaları alanında faaliyet gösteren profesyoneller, viatikal konusunda uzmanlaşmış olanlardan farklı türde argümanlar ortaya koymaktadır. Birincilerin kişisel olmayan rasyonalitenin ahlaki üstünlüğüne başvurma olasılığı daha yüksektir; ikinciler ise ölümcül hastaların kendi ölümlerini karşılama mücadelelerine daha sık başvururlar (bu arada bu tür sorunlara yönelik piyasa dışı çözümleri görmezden gelirler ki bu da viatikate itkisini zayıflatabilir). Bu durum, hayat sigortası sektöründeki aktörlerin dışsal güçlere refleks olarak ya da akılsızca yanıt vermediklerini, kendi çıkarlarını destekleyen belirli anlayışların, uygulamaların ve kuralların -yani belirli kurumların- inşasına dahil olduklarını göstermektedir. Girişimciler daha geniş kültürel, demografik, yapısal ve iktisadi eğilimlerden yararlanır ve bunları kendi alanlarındaki konumlarını ilerletecek şekilde kullanırlar. Bu tür çabaların sigorta endüstrisi içinde ve ötesinde önemli sonuçları vardır, çünkü ölenler, kaybedilenler ve yabancılar arasındaki ilişkileri yeniden yapılandırmaya hizmet ederler. Uzlaşma endüstrisi tarafından hayat sigortası poliçelerinin yeniden tanımlanması, kendi sınırlı yöntemiyle, arzuların, (ölümcül hastaların istekleri de dahil olmak üzere) insanlar arasındaki

yakın ilişkilerin (sigortalı ve lehtarları arasındaki ilişkiler gibi) ve maddi sonuçların (sigortalılar, lehtarları, uzlaşma uzmanları ve sigorta şirketleri arasındaki fayda dağılımı gibi) yeniden şekillendirilmesine yardımcı olmuştur.

Hayat sigortası ikincil piyasasında meydana gelenlerin çoğu, hayat sigortasının kurumsal mirası açısından anlaşılmalıdır. Anlaşma girişimcileri, içinde faaliyet gösterdikleri sosyal bağlamdan bir şekilde kopmuş özgür aktörler değildir. Kurumlar onların algılarını şekillendirir ve gelecekteki hareket tarzları için olasılıkları sınırlar. Bir pazarın bir zamanlar tabu olarak görülen uygulamalara doğru genişlemesi, uzun süredir kurumsallaşmış olan ahlaki anlayışların stratejik gelişimine dayanıyordu ve aynı zamanda hayat sigortası kurumları tarafından düzenlenen ve bu kurumların merceğinden anlaşılan pratik deneyimlere de dayanıyordu. Viatik simsarların tüketimci tesellisi, ölüm ve ölmekle ilgili çok gerçek kaygılara dayanır ve bu kaygılar daha sonra, başlangıçta bir yüzyıl önce oluşan kurumsallaşmış hayat sigortası piyasası açısından algılanır. Hayat anlaşmaları rasyonel ve ölümden uzak olarak anlaşılmaktadır çünkü aslında rasyonelleştirilmiş, uzak bir deneyim yaratan teknolojiler etrafında örgütlenmişlerdir.

Eğer bu endüstriyi destekleyen gerekçeler sığ ya da gerçeklikten kopuk değil de son derece pratikse, bu durum akademisyenlerin piyasa temelli ahlakı ciddiye almak zorunda oldukları anlamına gelir. Yapılması gereken, piyasaları ahlak dışı olarak nitelendirmek yerine, kurumsallaşmış bağlamların farklı türden deneyim ve algıları nasıl kolaylaştırdığını ya da engellediğini ve bunun ahlaki değerlendirmeleri nasıl etkilediğini daha iyi anlamaktır. Bu durumda, hayat sigortasının kurumsal evrimini anlamak önemlidir. Bir sigorta poliçesinin ticaretini yapma çabası, zorunlu olarak köklü bir sigorta endüstrisinin varlığına bağlıdır. Rasyonelliğe ve uygun ölüm kavramına dayanan yeni itirazlar, bir asır önce sunulanların detaylandırılmış halidir. Hayat anlaşması piyasasındaki aktörler aslında mevcut yapı ve mantıklardan yararlanmakta ve bunları yeni olasılıkları kolaylaştıracak şekilde yeniden birleştirmektedir. Yenilikçiler hayat sigortası endüstrisinin mantığına meydan okuyabilir, ancak bunu onun oluşturduğu araçlarla yaparlar.

Hayat sigortası endüstrisi, aktüeryal tablolar ve sözleşmeye dayalı yapılar gibi belirli değerleme teknolojilerinin yanı sıra hayat sigortasının sadece rasyonel bir olgu değil aynı zamanda ahlaki bir olgu olduğu fikrini de ortaya çıkarmıştır. İkincil piyasanın başarısıyla birlikte, hayat sigortasının bu ticareti kurumsallaştırmada, orijinal ahlaki desteklerinden koparılabilecek kadar başarılı olup olmadığını merak edebiliriz. Görünen o ki, kişinin ölümünü yabancıların spekülasyonlarına nakit para karşılığında sunması Amerika'da

giderek daha fazla kabul görüyor. Bu eğilimin devam etmesi ve hayat sigortasının geleneksel mantığına meydan okunması, nihayetinde sektörün inanılmaz başarısını kanıtlamaktadır.

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: Sarah Quinn, "Piyasalarda Ahlakın Dönüşümü"

Okuyucu, Viviana Zelizer'in hayat sigortası ile ilgili bir önceki makalesinin okuma notuna ve Cheris Shun-ching Chan, "Invigorating the Content in Social Embeddedness: An Ethnography of Life Insurance Transactions in China," *American Journal of Sociology* 115 (2009): 712-754 bakabilir. Sigortanın sosyolojik analizleri konusunda Carol Heimer'ın *Reactive Risk and Rational Action: Managing Moral Hazard in Insurance Contracts* (1985) adlı kitabına da bakınız. Heimer'in çalışması, Zelizer ve Chan'in daha kültürel yönelimli analizlerine kıyasla daha çok rasyonel seçim geleneğini yansıtmaktadır.

Zelizer'in çalışması gibi Quinn'in çalışması da iktisadi hayatta ahlakın rolü konusunu gündeme getirmektedir. Bu tema üzerine büyüleyici bir tartışma bir süre önce E. P. Thompson tarafından "The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century," *Past and Present* 50 (1971): 76-136'da başlatılmış ve James C. Scott tarafından *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*'da (1976) devam ettirilmiştir. Thompson ve Scott, serbest piyasa kapitalizminin siyasi etkisinin, yerel aktörlerin iktisadi sistemlerin karşılaması gerektiğine inandıkları üzerinde uzlaşılmış ahlaki standartlara bağlı olduğunu savunmaktadır. Bu görüş, Samuel Popkin tarafından *The Rational Peasant:* The *Political Economy of Rural Vietnam* (1979) adlı eserde rasyonel seçim bakış açısıyla eleştirilmiştir.

Ahlak ve ekonomi konusu, mevcut mali krizin yol açtığı tartışmalarda da önemli bir yer tutmaktadır. Özellikle finans sektöründe yaygın olan büyük ikramiyeler öfke yaratmıştır. Ahlaki ekonominin bir türü olan iktisadi popülizm olgusu sosyologlar ve diğer sosyal bilimciler tarafından çok az araştırılmıştır. Mali krizle ilgili tartışmalarda, işletme okullarının mezunlarına etik duygusu aşılamakta başarısız olduğu da ileri sürülmüştür. Örneğin 2010 baharında Nitin Nohria (Harvard Business School dekanı ve *Networks and Organizations* [1992] kitabının eş editörü) işletme okullarından mezun olan herkesin Hipokrat Yemini'ne eşdeğer bir yemin etmesini önermiştir. Bu yeminin içeriği, kişisel çıkarları, işverenin ve toplumun çıkarlarının önüne koymamaktır. Amerikan işletme okullarının ahlaki bir misyona sahip olma duygusundaki düşüşü vurgulayan tarihsel bir anlatı için bakınız Rakesh Khurana, *From Higher Aims to Hired Hands: The Social Transformation of*

American Business Schools and the Unfulfilled Promise of Management as a Profession (2007). Khurana, Nohria ile birlikte Hipokrat Yemini tartışmasını önceleyen bir makale kaleme almıştır: "It's Time to Make Management a True Profession," *Harvard Business Review* 86, no. 10 (2008):70-77; ayrıca *American Interest* dergisinin Temmuz-Ağustos 2009 sayısında yer alan "MBAs Gone Wild" başlıklı makalenin de yazarıdır.

Kaynakça

Ariès, Phillipe. 1974. "The Reversal of Death: Changes in Attitudes toward Death in Western Societies." Special issue. *American Quarterly* 26 (5): 536-60.

— 1984. "Five Variations on Four Themes." s. 62-72 in *Death: Current Perspectives*, 3d ed. Edited by Edwin S. Shneidman. Palo Alto, Calif.: Mayfield Publishing.

Baker, Tom. 2001. "Blood Money, New Money, and the Moral Economy of Tort Law in Action." *Law and Society Review* 35 (2): 275-319.

Binder, Amy. 1993. "Constructing Racial Rhetoric: Media Depictions of Harm in Heavy Metal and Rap Music." *American Sociological Review* 58 (6): 753-67.

Bollier, David. 2003. *Silent Theft: The Private Plunder of Our Common Wealth*. New York: Routledge.

Boltanski, Luc, and Laurent Thévenot. (1991) 2006. *On Justification: Economies of Worth*, translated by Catherine Porter. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Bourdieu, Pierre. 1984. *Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Bourdieu, Pierre, and Loïc Wacquant. 1992. *An Invitation to Reflexive Sociology*. Chicago: University of Chicago Press.

Brinkley-Rogers, Paul. 1999. "State Investigates Deals of High-Flying Broward Financier." *Miami Herald*, sec. B, July 30.

Callon, Michel. 1998. "Introduction: The

Embeddedness of Economic Markets in Economies." s. 1-57 in *The Laws of the Markets*. Malden, Mass.: Blackwell Publishers.

Chua, Linus. 1994. "'Death Futures' Firm Faces SEC Complaint." *Miami Herald*, sec. C, August 27.

Cohen, Randy. 2004. "Dead to Rights?" The Ethicist. *New York Times Magazine*, September 5.

Colden, Anne. 1995. "Dignity Partners IPO May Help 'Viatical Settlement' Firms' Image." *Wall Street Journal*, November 10.

Costa, Dora. 1998. *The Evolution of Retirement: An American Economic History, 1880-1990*.

Chicago: University of Chicago Press.

Cummins, J. David. 2004. "Securitization of Life Insurance Assets and Liabilities." Work-ing paper no. 04-03. Wharton Financial Institutions Center, Philadelphia.

D'Allegro, Joseph. 2000. "Study: Seniors Will Fuel Viatical Growth." *National Underwriter*, January 10.

Danner, Patrick. 2004. "Death Benefit Firm Closed in Scam." *Miami Herald*, sec. A, May 6.

Davis, Kristen. 1997. "Dealing with Dying." *Kiplinger's Personal Finance Magazine*, April, pp. 90-95.

DiMaggio, Paul J., and Walter W. Powell. 1991*a*. "Introduction." s. 1-40 in *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, edited by Walter Powell and Paul DiMaggio. Chicago: University of Chicago Press.

– 1991*b*. "The Iron Cage Revisited." s. 63-83 in *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, edited by Walter Powell and Paul DiMaggio. Chicago: University of Chicago Press

Dobbin, Frank. 2001. "Why the Economy Reflects the Polity." s. 401-24 in *The Sociology of Economic Life*, edited by Mark Grannovetter and Richard Swedberg. Boulder, Colo.: Westview Press.

Dodd, Nigel. 2005. "Reinventing Monies in Europe." *Economy and Society* 34 (4): 558-83.

Durkheim, Emile. (1912) 2001. *The Elementary Forms of Religious Life*. New York: Oxford University Press.

Eisenberg, Daniel. 1999. "Making a Killing: Viaticals Let Sick People Sell Their Life Insurance, but Investing in Death May Not Always Be the Best Bet." *Time*, November 29, S15-S16.

Espeland, Wendy N., and Mitchell L. Stevens. 1998. "Commensuration as a Social Process." *Annual Review of Sociology* 24: 313-43.

Fligstein, Neil. 1996. "Markets as Politics: A

Political-Cultural Approach to Markets." *American Sociological Review* 61 (4): 656-73.

— 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Fourcade, Marion, and Kieran Healy. 2007. "Moral Views of Market Society." *Annual Review of Sociology* 33 (1): 285-311.

Fourcade-Gourinchas, Marion. 2008. "Price and Prejudice: Economic Technology as Cultural Practice." Manuscript. University of California, Berkeley, Department of Sociology. Gamson, William A., and Andre Modigliani. 1989. "Media Discourse and Public Opinion on Nuclear Power: A Constructionist Approach." *American Journal of Sociology* 95 (1): 1-37.

Gamson, William A., and Gadi Wolfsfeld. 1993. "Movements and Media as Interacting Systems." *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 528: 114-25.

Giacalone, Joseph A. 2001. "Analyzing an Emerging Industry: Viatical Transactions and the Secondary Market for Life Insurance Policies." *Southern Business Review* 27 (1): 1-7.

Gitlin, Todd. 1980. *The Whole World Is Watching: Mass Media in the Making and Unmaking of the New Left*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

Gleckman, Howard. 1999. "Staying Afloat When Your Health Sinks: These Are the Toughest Financial Decisions You'll Ever Make." *Business Week*, June 28, 134.

Goldstein, Matthew. 2007. "Profiting from Mortality: Death Bonds May Be the Most Macabre Investment Scheme Ever Devised by Wall Street." *Business Week*, July 30, 44.

Gorer, Geoffrey. 1984. "The Pornography of Death." s. 26-30 in *Death: Current Perspectives*, 3d ed. Edited by Edwin S. Shneidman. Palo Alto, Calif.: Mayfield Publishing.

Healy, Kieran. 2000. "Embedded Altruism: Blood Collection Regimes and the European Union's Donor Population." *American Journal of Sociology* 105 (6): 1633-57.

— 2003. "Sacred Markets and Secular Ritual in the Organ Transplant Industry." s. 336-59 in *The Sociology of the Economy*, edited by Frank Dobbin. New York: Russell Sage Foundation.

— 2006. *Last Best Gifts: Altruism and the Market for Human Blood and Organs*. Chicago: University of Chicago Press.

Heimer, Carol. 1985. *Reactive Risk and Rational Action: Managing Moral Hazard in Insurance Contracts*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

Hirschman, A. O. 1982. "Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive, or Feeble?" *Journal of Economic Literature* 20: 1463-84.

Hochschild, Arlie. 2003. *The Commercialization of Intimate Life: Notes from Home and Work*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

Housewright, Ed. 1994. "Death and Profits: Investors' Purchase of AIDS Patients' Insurance Policies Raises Ethical Questions." *Dallas Morning News*, sec. A, February 7.

Jepperson, Ronald. 1990. "Institutions, Institutional Effects, and Institutionalization." s. 143-63 in *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, edited by Walter Powell and Paul DiMaggio. Chicago: University of Chicago Press.

Keating, Peter. 1999. "Rolling the Dice on Death." *Money*, September, 73-75.

King, Marissa, and Heather Haveman. 2008. "Antislavery in America: The Press, the Pulpit, and the Rise of Antislavery Societies." *Administrative Science Quarterly* 53: 492-528. Krippner, Greta. 2001. "The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology." *Theory and Society* 30: 735-74.

Kristoff, Kathy. 1991. "Selling Your Insurance Policy If You're Dying." *Los Angeles Times*, sec. C, October 20.

— 2000. "Law Aims to Protect 'Death Futures' Buyers." *Los Angeles Times*, sec. D, October 27.

Lerner, Monroe. 1984. "When, Why, and Where People Die." s. 40-59 in *Death: Current Perspectives*, 3d ed. Edited by Edwin S. Shneidman. Palo Alto, Calif.: Mayfield Publishing.

Linn, Gene. 1999. "Viaticals Traced to 1911 Ruling." *Journal of Commerce*, April 27. LISA (Life Insurance Settlement Association).

2007. *Data Collection Report: 2004-2005-Life Settlement Focus*. http://www.lisassociation.org/files/data_collection _report_2004 _2005.pdf.

MacKenzie, Donald. 2006. *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Martin, John Levi. 2003. "What Is Field Theory?" *American Journal of Sociology* 109: 1-49.

Meyer, John W., and Brian Rowan. 1977. "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony." *American Journal of Sociology* 83: 340-63.

Moe, Paul. 2002. Letter to the editor. *Los Angeles Times*, sec. C, March 17.

Mollencamp, Carrick. 1998. "Death Futures Scrutinized in Alabama." *Wall Street Journal*, May 20. *New York Times Magazine*. 1998. "AIDS; Still Waiting." July 19.

Opdyke, Jeff. 2004. "Selling Your Life Insurance to a Stranger: Policyholders Raise Money by Treating Their Coverage as Asset and Unloading It." *Wall Street Journal*, sec. A, September 21.

Richardson, Karen. 2005. "'Viaticals' May Draw More Insurers." Moving the Market-Tracking the Numbers/Outside Audit. *Wall Street Journal*, sec. C, May 18. Sandel, Michael. 1998. "You Bet Your Life." *New Republic*, September 7, 9-10.

Sander, Ernest. 1994. "'Death Futures' May

Ease Lives of the Terminally Ill, Proponents Say." *Los Angeles Times*, sec. B, May 22.

Scheper-Hughes, Nancy. 2001. "Bodies for Sale-Whole or in Parts." s. 1-8 in *Commodifying Bodies*, edited by Nancy ScheperHughes and Loïc Wacquant. Thousand Oaks, Calif.: Sage Publications.

Scheufele, Dietram A., and David Tewksbury. 2007. "Framing, Agenda Setting, and Priming: The Evolution of Three Media Effects Models." *Journal of Communication* 57 (1): 9-20.

Scism, Leslie, and Jeffrey Taylor. 1994. "SEC Questions Insurance Deals for the Dying." *Wall Street Journal*, sec. B, August 18.

Seale, Clive. 1998. *Constructing Death: The Sociology of Death and Bereavement*. Cambridge: Cambridge University Press.

Sewell, William. 1999. "The Concept(s) of Culture." s. 35-61 in *Beyond the Cultural Turn: New Directions in the Study of Society and Culture*, edited by Victoria E. Bonnell and Lynn Hunt. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

Sherrid, Pamela. 1995. "Enriching the Final Days." *U.S. News and World Report*, August 21, 56-60.

Snow, David A., E. Burke Rochford, Jr., Steven K. Worden, and Robert D. Benford. 1986. "Frame Alignment Processes, Micromobilization, and Movement Participation." *American Sociological Review* 51 (4): 464-81.

Sood, Neeraj. 2003. "Cashing Out Life Insurance: An Analysis of the Viatical Settlements Market." Ph.D. dissertation. RAND Graduate School, Department of Policy Analysis.

Steinmetz, Greg. 1992. "New Firms Buy Policies of AIDS Patients-Offering Cash for Insurance Is a Growing Business." *Wall Street Journal*, sec. A, July 31.

Swidler, Ann. 1986. "Culture in Action: Symbols and Strategies." *American Sociological Review* 51: 273-86.

Tergesen, Anne. 2008. "Source of Cash for Seniors Is Drying Up." *Wall Street Journal*, sec. D, November 13.

Tetlock, Philip, Orie Kristel, S. Beth Elson, Melanie Green, and Jennifer Lerner. 2000. "The Psychology of the Unthinkable: Taboo Trade-offs, Forbidden Base Rates, and Heretical Counterfactuals." *Journal of Personality and Social Psychology* 78: 853-70.

Tilly, Charles. 2006. *Why?* Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Titmuss, Richard. (1970) 1997. *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy*, edited by Ann Oakley and John Ashton. New York: New Press.

Tomb, Geoffrey. 1992. "Insurance Industry Rushes to Regulate Sale of Death Benefits." *Miami Herald*, sec. B, August 22.

Treaster, Joseph B. 1998. "Death Benefits, Now for the Living." *New York Times*, sec. 3, September 27.

Vaisey, Stephen. 2009. "Motivation and Justification: Toward a Dual-Process Theory of Culture in Action." *American Journal of Sociology* 114 (6), in press.

Velthuis, Olav. 2005. *Talking Prices: Symbolic Meanings of Prices on the Market for Contemporary Art*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Weckler, R. 1998. *Is the Glass Half Full or Half Empty? An Examination of the Past 20 Years of Life Insurance Marketing, What Went Wrong, and How It Can Be Fixed.* Strategic Issues 1998-1. Hartford, Conn.: LIMRA International.

Weston, Liz Pulliam. 2002. "Few Investors Can Live with Profiting from a Stranger's Death." *Los Angeles Times*, sec. C, January 27.

White, Harrison. 1981. "Where Do Markets Come From?" *American Journal of Sociology* 87 (3): 517-47.

Wilmoth, John. 2003. "Human Longevity in Historical Perspective." s. 11-24 in *Physiological Basis of Aging and Geriatrics*, edited by P. Timiras. New York: CRC Press.

Wilmoth, John R., and Shiro Horiuchi. 1999. "Rectangularization Revisited: Variability of Age at Death within Human Populations." *Demography* 36 (4): 475-95.

Yip, Pamela. 2001. "Preying on Financial Worries-Elderly Prime Targets in Bilking Plots." *Dallas Morning News*, sec. D, December 17.

Zelizer, Viviana. 1983. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New Brunswick, N.J.: Transaction Books.

— 1985. *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

— 1994. *The Social Meaning of Money*. New York: Basic Books.

— 2005. *The Purchase of Intimacy: Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

BÖLÜM 10

CİNSİYETE DAYALI ÜCRET EŞİTSİZLİĞİNE İKTİSADİ VE SOSYOLOJİK YAKLAŞIMLAR

WILLIAM P. BRIDGES VE ROBERT L. NELSON
Çev. AYDA RONA AYLİN ALTINAY

GİRİŞ

İktisat sosyolojisi alanında ve özellikle işgücü piyasalarının incelenmesinde, sosyal sorunlar, sosyal teori ve sosyal politika sıklıkla fikir ayrılığı yaşar. Bu çatışma, özellikle erkeklerin sayıca baskın olduğu işlerle kadınların sayıca baskın olduğu işler arasında var olan ücret farklılıklarının incelenmesi ve araştırılmasında olduğu kadar hiçbir yerde daha doğru değildir. Sosyal bilimler literatürü, bu ücret farklılıkları için her biri belirli bir teorik bakış açısıyla ilişkili olan çok çeşitli çözüm önerileri içermektedir.

Bu eğilim, ortodoks çalışma ekonomisi, karşılaştırılabilir değer teorileri ve bizim tercih ettiğimiz alternatif olan, ücretlerdeki cinsiyet eşitsizliğine ilişkin örgütsel teori için de geçerlidir. *Legalizing Gender Inequality* (Nelson ve Bridges 1999) adlı kitabımızda ayrıntılı olarak ele aldığımız bir dizi mahkeme davasına dayanan ana ampirik materyalimizi tanıtmadan önce, bu teorik alternatiflerin her biri hakkında birkaç yorum yapmak gereklidir. Özellikle önemli olan, ücretlerdeki cinsiyet farklılıklarının piyasadaki arz ve talep güçlerinden mi, bir bütün olarak toplumda kadınların kültürel olarak değersizleştirilmesinden mi yoksa piyasa güçleriyle birlikte iş organizasyonlarında olup bitenlerden mi kaynaklandığının düşünülmesidir.

Ortodoks çalışma ekonomisi, erkek ve kadın işleri arasındaki ücret farklılıklarını piyasa güçlerinin bir ürünü olarak yorumlar. Temel arz ve talep ilkelerini uygulayan neoklasik teorisyenler, ağırlıklı olarak erkek ve ağırlıklı olarak kadın iş türleri için farklı ücret oranlarının, genel olarak ücret oranlarını açıklayan aynı faktörlerle açıklandığını savunmaktadır. Onlar için gerekli olan tek değişiklik, erkek ve kadın işçilerin dengeli bir karışımından bu kadar dramatik bir şekilde ayrılan bir dizi mesleğin varlığını hesaba katmaktır. İktisadi teoriler, hem işçi seçimini hem de cinsiyete dayalı dengesizliği oluşturan işlerin kaynakları olarak çeşitli türlerdeki ayrımcılığı vurgular, ancak var olabilecek herhangi bir ayrımcılığı engelleme noktasın-

da yasal düzenlemelerin ne kadar agresif olması gerektiği konusunda farklı önerilerde bulunurlar.

Serbest piyasanın en uç versiyonu Richard Epstein (1992) tarafından dile getirilmiştir. Epstein, normatif ve politika temelli gerekçelerle hukuki müdahaleyi reddeder, ancak yalnızca devletin bizzat ayrımcılık yaratan koşulları teşvik ettiği veya piyasaların, çalışanların iş ortamlarında çeşitli seçeneklere sahip olmasına olanak tanımadığı durumlarda dar bir çerçevede müdahaleyi kabul eder. Epstein, işverenlerin ayrımcılık yapmalarına izin verilmesi gerektiğini savunur. Bunu sadece verimli olduğu zaman yapacaklardır (aksi takdirde piyasanın yok olmasıyla karşı karşıya kalırlar). Bu nedenle, ayrımcılık karşıtı yasaların, hatta işe alım ve terfiyi düzenleyen yasaların bile genellikle gereksiz olduğuna inanır, çünkü kontrolsüz piyasalar, ayrımcı davranışlar için en iyi çözümü sunar. Ücret seviyelerinin yasal olarak düzenlenmesine dair herhangi bir girişim, serbest sözleşme prensiplerini ihlal edeceği için bu, Epstein'a göre özellikle mantıksız olurdu.

Diğer iktisatçılar ayrımcılık olasılığını kabul etmekte ve bunun yaygınlığını azaltmaya yönelik girişimleri dolaylı olarak desteklemektedir. Örneğin, Fischel ve Lazear (1986) tarafından ifade edilen daha merkezci, piyasa odaklı bir görüş, yasal düzenlemelerin, işletmeler içinde cinsiyete dayalı engeller olmamasını sağlayacak kadar ileri gitmeli ve Eşit Ücret Yasası'nı uygulamalıdır. Karşılaştırılabilir değer politikalarının -ağırlıklı olarak kadınlara yönelik işlerin ücretlerini, beceri ve sorumluluk gereklilikleri açısından karşılaştırılabilir erkek işlerinin ücretlerine denk olacak şekilde artıran politikaların- hiçbir zaman uygun bir çözüm olmadığını ve aslında kadınların işgücü piyasasındaki konumlarını zayıflatacağını ileri sürmektedirler. Analizlerine göre bu tür politikalar işgücü maliyetlerinin verimsiz bir şekilde yeniden tahsis edilmesine yol açacak, (ağırlıklı olarak kadınlara yönelik işlerin daha yüksek işgücü maliyetleri nedeniyle) tercih ettikleri işlere olan talebi azaltarak kadın işçilere zarar verecek ve zarar görenleri gerekli şekilde telafi etmeyebilecektir.

Diğer teorik kutupta, işteki cinsiyet eşitsizliği kaynaklarına ve sorunun en etkili yasal yaklaşımına çok farklı bir tanı koyan ücret eşitliği veya karşılaştırılabilir değer teorisyenleri bulunmaktadır. Bu paradigmada, piyasa-organizasyon ilişkisinin iki versiyonu sunulmaktadır. Belki de en önemli kavramsal model Paula England (1992) tarafından ifade edilmiş olup, piyasanın kadın işini toplumsal düzeyde değerlendirmesi nedeniyle cinsiyet önyargısı içerdiğini ileri sürer. Bu versiyonda, işveren kuruluşlar büyük ölçüde fiyat alıcıdırlar: Cinsiyete dayalı piyasa ücret oranlarını içselleştirirler. Ronnie Steinberg (1992) tarafından savunulan bir diğer versiyon ise kadın emeğinin değersizleştirilmesini istihdam eden kuruluşlara konumlandırmaktadır.

Steinberg'in vurguladığı mekanizmalar, England tarafından belirtilenlere çok benzemektedir - yani cinsiyetçi kültürel tipolojilere- ancak belirli kuruluşlarda benzersiz eşitsizlikler yaratmak için çalışırlar. Her iki versiyon da işgücü piyasasında düzeltici bir potansiyel görmemektedir: England sorunun kaynağı olarak piyasayı görürken, Steinberg örgütsel ücret sistemlerini piyasa süreçlerinden görece bağımsız görmektedir. İki versiyon da çözüm önerilerinde hemfikirdir. İşler arası cinsiyet yanlılığından arındırılmış (temizlenmiş) iş değerleme sistemlerine dayalı ücret sistemlerinin yeniden düzenlenmesini savunmaktadırlar.

Şaşırtıcı olmayan bir şekilde, karşılaştırılabilir değer savunucuları, ortodoks iktisatçıların savunduğundan farklı olarak, işler arası, erkek-kadın ücret farklılıklarının kaynağına ilişkin bir açıklama sunma ihtiyacı hissetmektedir. Yani, yalnızca işlerin cinsiyet bileşiminin kendisinin kazançların azalmasının doğrudan bir nedeni olarak gösterilmesi halinde, işe alım/işe yerleştirme sürecinde fırsat eşitliğinin sağlanmasının ötesine geçen bir çözüm gerekmektedir. Bu amaçla, ayrımcı piyasalar temasının bir başka varyasyonu olan bir teori ortaya atılmıştır. Şimdiye kadar ele alınanların aksine, piyasa sürecini zehirleyen acı karışıma daha geniş bir dizi neden dahil edilir. Birincisi ve açıklamanın en merkezi noktası, kültürel değersizleştirme fikridir. Sadece cinsiyet olarak kadınlar değil, kadınlıkla ilişkilendirilen çoğu şey, kadın becerileri, özellikleri ve görevler, toplum ve erkek karar vericiler tarafından değersizleştirilmektedir. İkincisi, bu değersizleştirmenin, büyük işverenler arasında bulunun iş değerleme şemalarında yapılan değerlendirmeleri etkileyerek ücret belirleme sürecine sızdığını önermesidir. Toplumsal cinsiyete uygulanmış kültürel sermaye teorisi olarak gördüğü bu bakış açısının önde gelen savunucularından England (1992) bu argümanları açıkça ortaya koymaktadır:

"Mevcut iş değerleme uygulamalarını eleştiren feministler, burada seçilen özellik ve bunların ağırlıklarının belirlenmesinin erkekler lehine yanlı olduğunu iddia etmektedir... İddia, kadın işlerini tipikleştiren becerilerin veya görevlerin, erkek işlerine özgü becerilere ve görevlere kıyasla daha düşük pozitif veya hatta negatif getiriler (ağırlıklar) alacağı yönündedir" (1992, 104-105).

Bu şekilde değersizleştirildiği iddia edilen kadın işi özellikleri arasında sözel beceriler, ince motor becerileri ve "besleyici"* insan etkileşimindeki beceri yer almaktadır.

---

* Buradaki "besleyici" terimi, insanların duygusal olarak destekleyici, empatik ve şefkatli bir şekilde birbirleriyle etkileşime girdikleri; bu tür etkileşimler ile genellikle kişiler arasında bağ kurmayı ve duygusal tatmini artırmayı amaçlayan özelllikleri ifade eder. Örneğin, bir kişinin bir başkasına moral vermesi, onu dinlemesi, destek olması gibi etkileşimler "besleyici" olarak nitelendirilebilir. Bu durum genellikle ilişkisel veya duygusal bir bağın gelişimine katkıda bulunabilir –çn.

Bu yaklaşımda açıkça belirtilmekten ziyade daha örtük olan üçüncü bir nokta ise, kültürel değersizleşmeye eşlik eden ücret düşüşlerinin piyasa çapında bir olgu haline gelmesidir. Bu, söz konusu ayrımcılığın kültürel kaynaklardan geldiğini savunmanın getirdiği temel bir katkıdır. Kültürel bir sistemin unsurları olarak, söz konusu inançlar hem yaygın hem de bilinçsizce sahip olunan inançlar olarak görülebilir. Çocukken bu inanç sistemleri içinde sosyalleştikleri için, her iki cinsiyetten yetişkin karar vericiler, bunu yaptıklarının farkına bile varmadan bu inançları devreye sokabilirler. Bu açıdan bakıldığında, aynı anda hem işverenlerin fiyat alıcı olduğunu hem de piyasanın "yanlış" olduğunu iddia etmek mantıksal olarak tutarlıdır. Piyasa ücreti kusursuz gibi görünür, hatta kadın bir işverene bile, çünkü herkesin kabul ettiği inançlara dayanır.

Eğer işgücü piyasasının bu portresi kabul edilirse, karşılaştırılabilir değer savunusu, en azından başlangıçta, yeniden bir cazibe kazanır. Eğer piyasa, kültürel otomatlar tarafından dolduruluyorsa, rekabet güçlerinden çok az iyileştirme beklenebilir. Dahası, ağırlıklı olarak kadınlara yönelik işlerde ücret oranlarını artırmak suretiyle, karşılaştırılabilir değer zorunlulukları bir taşla iki kuş vurmaktadır. Kısa vadede kadınlar ve erkekler arasındaki ücret farkını azaltırken, uzun vadede kadın emeğini adaletsiz bir şekilde ölçen kültürel kıstasların yeniden ayarlanmasına yol açmaktadır. Burada varsayılan mantık, eğer kütüphaneciler yangın musluğu müfettişleri kadar kazanıyorsa, oldukça önemli bir şey yapıyor olmaları gerektiğidir (bkz. England 1992, 118; Sunstein 1991).[1]

Bununla birlikte, kusurlu piyasa teorileri karşılaştırılabilir değer davalarına açıkça dahil edildiğinde, daha ortodoks piyasa kavramlarından çok farklı sonuçlara sahip oldukları görülmektedir. (Kusurlu piyasa teorileri derken, arz ve talebin ücretlerin belirlenmesinde önemli olduğunu, ancak dış, zararlı güçlerin piyasa süreçlerine ağırlıklı olarak kadın işlerinde çalışanların aleyhine müdahale ettiğini varsayan teorileri kastediyoruz. Bkz. Nelson ve Bridges 1999, 69-74). Özellikle, federal mahkeme kararları, piyasa tarafından belirlenen ücret oranlarını ödemelerinden kaynaklanan cinsiyete dayalı ücret farklılıklarından bireysel işverenleri sorumlu tutmayı sürekli olarak reddetmiştir. Mahkemelerin gerekçelerinin temelinde neoklasik iktisadi ilkeler yatmaktadır; bu ilkeler, karşılaştırılabilir bir değer iddiasının desteklenebilmesi için ücretlerdeki piyasa farkının *tamamının* ortadan kaldırılmasını gerektirmektedir. Böylece, piyasanın işleyişine ilişkin bir tartış-

[1] Kütüphaneciler ve yangın muslukları müfettişleri örneği, 1980'lerin ortalarında Chicago Şehri'nde ilkinin ücret derecesinin ikincisininkinin oldukça altında olmasından gelir.

mada savaş hatları çizilmiş oldu. Ne yazık ki tartışma biraz soyut ve felsefi bir hal almıştır. Neoklasik düşünceye sahip olanlar, kültürel önyargının, diğer zevk ayrımcılığı türleri gibi, piyasalarda maliyetli olduğunu ve rekabet güçleri tarafından ortadan kaldırılma eğiliminde olacağını ileri sürmektedir. Rasyonel tercih teorisi açısından, bir grup işveren arasında ücretlerde cinsiyet ayrımcılığının sürdürülmesi, bireysel işverenleri kendi çıkarları doğrultusunda hareket etmekten alıkoyan tanımlanamayan bir mekanizma gerektiren "kolektif" bir maldır; bu durumda bu mekanizma, yüksek kaliteli kadın işçileri adil ücret ödeyerek rakiplerinden uzaklaştırmak olacaktır. Bu argümana kültürel önyargı teorisyenleri, böyle bir önyargının devam etmesine izin verecek başka hususlar olduğu şeklinde yanıt vermiştir. (Olasılıklardan biri monopsonidir; bir diğeri ise ücret farkının erkek işverenlerin erkek işçiler lehine özgecil önyargılarının bir sonucu olabileceğidir. Monopsoni hakkında bkz Madden 1973; erkek özgeciliği hakkında bkz England 1992).

Bu tartışma, öncelikle ideolojik konuların iddia ve karşı iddianın yüzeyinin hemen altında ince bir şekilde gömülü olması nedeniyle verimli olmamıştır. Bizce daha iyi bir başlangıç noktası, yaygın kültürel önyargının ve rekabetçi piyasaların varlığını kabul etmek, ancak herhangi bir etkinin nedensel üstünlüğünü sorgulamaktır. Bu arka planı akılda tutarak, işler arası cinsiyete dayalı ücret eşitsizliğinin kaynaklarına ilişkin alternatif bir paradigma öneriyoruz: Örgütsel eşitsizlik modeli. Bu model, işgücü piyasaları, örgütler ve ayrımcılık arasındaki ilişkinin alternatif bir teorik modelini ve böyle bir anlayıştan kaynaklanan yasal ve politik reçeteleri ortaya koymaktadır. Örgütsel eşitsizlik paradigması, erkek ve kadın işleri arasındaki ücret farkının önemli bir kısmının işveren kuruluşların içinde ortaya çıktığı veya bunlar tarafından sürdürüldüğü ve piyasa veya verimlilik ilkeleri tarafından belirlenmediği görüşüne dayanmaktadır. Bunun ne derece doğru olduğu kuruluşa ve piyasa bağlamına göre değişecektir.

Bu paradigma, örgütlerdeki toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin dinamiklerini araştıran ve işverenleri, piyasa gereklilikleri veya gerçek verimlilik görüşleri tarafından haklı çıkarılmadıkça, kadın çalışanları dezavantajlı hale getiren ücret uygulamalarını ortadan kaldırmaya teşvik eden bir ayrımcılık karşıtı düzenleyici rejim ihtiyacını ima eder. Paradigmamız, örgütlerdeki piyasa süreçlerinin reddedilmesini gerektirmez. Gerçekten de ücret eşitliği, kurumsal ücret sistemlerinin piyasa dinamiklerine açılmasıyla geliştirilebilir. Ancak birçok kuruluşta cinsiyete dayalı hiyerarşilerin çözümsüzlüğü göz önüne alındığında, biz ağırlıklı olarak erkek ve ağırlıklı olarak kadın işleri arasındaki haksız ücret eşitsizliklerini önemli ölçüde düzeltmek için bir tür geniş müdahaleci yaklaşımın gerekli olacağını düşünüyoruz. Davacıların ve

mahkemelerin kurumlardaki cinsiyet eşitsizliğine ilişkin verileri daha etkin bir şekilde analiz etmeleri halinde, mevcut Başlık VII içtihadı* çerçevesinde daha müdahaleci bir yaklaşım mümkündür. Mahkemeler bugüne kadar bu tür analizleri değerlendirmek konusunda büyük ölçüde isteksiz davranmıştır. Bu nedenle, cinsiyete dayalı ücret farklılıklarının daha fazla incelenmesi için yasama veya yürütme organı yetkileri gerekli olabilir.

Bu argümanı, kurum türü ve işgücü piyasası koşullarına göre farklılık gösteren ancak en az bir ortak özelliği (hepsi kadın çalışanlara karşı ücret ayrımcılığı nedeniyle dava edilmiş) olan dört büyük kuruluşun vaka çalışmalarına dayanarak geliştiriyoruz. (Tamamı için Nelson ve Bridges 1999'a bakınız.) İncelediğimiz dört dava (ve kuruluş) şunlardı: (1) *Christensen v. Iowa* (1977), Kuzey Iowa Üniversitesi'ndeki (UNI) erkek bina ve altyapı çalışanlarının kadın büro çalışanlarından haksız yere daha fazla ücret aldığı iddialarını içeriyordu; (2) *American Federation of State, County, and Municipal Employees* (*AFSCME*) *v. Washington* (1985) Amerikan Eyalet, İlçe ve Belediye Çalışanları Federasyonu iş değerleme çalışmaları, kadınlara, ağırlıklı olarak kadınların bulunduğu devlet pozisyonlarında iş değerleme puanları kontrol edildikten sonra bile, erkeklerin ağırlıkta olduğu işlerde çalışan işçilerden daha az ücret verildiğini gösterdi; (3) *Equal Employment Opportunity Commission* (*EEOC*) *v. Sears, Roebuck, and Co. davası* (1988), Eşit İstihdam Fırsatı Komisyonu'nun Amerika Birleşik Devletleri'nin en büyük perakendecisine karşı çeşitli iddiaları içeriyordu (biz, 5.000'den fazla erkek ve kadın çalışanı içeren 51 iş kategorisindeki tazminat talepleriyle ilgili davayı ele aldık); ve (4) *Glass v. Coastal Bank* (1986) (büyük bir ticari bankanın takma adı), bankanın idari olan ve olmayan tüm bölümlerinde kadın çalışanlara karşı işe alma, terfi ve ücret açısından ayrımcılık yapmakla suçlandı. Tüm davalar federal mahkemede federal ayrımcılık karşıtı yasa kapsamında görüldü.

Vakalarımız, küçük bir devlet üniversitesi, tüm bir devlet istihdam sistemi, büyük bir ulusal perakendeci ve büyük bir banka olmak üzere oldukça farklı dört kuruluştan oluşmaktadır. Kurumların çeşitliliği, ideal olarak daha fazla sayıda piyasa ve kurum bağlamında test edilecek olan ücretlerdeki cinsiyet eşitsizliğinin kurumsal analizini geliştirmek için yararlıdır. İzlediğimiz özel vaka çalışması yaklaşımı, kurumsal ücret sistemleri hakkında veri toplamanın zorlukları göz önüne alındığında gerekliydi. Dava açmak, bu vakalarda analiz ettiğimiz türden ücret sistemi belgelerine ve personel kayıtlarına erişmenin neredeyse tek yoludur. Özel sektörde ise çoğu davalı işveren, mahkeme zoruyla alınan koruma kararları yoluyla verilere erişimi sınırlandırmayı ba-

* 1964 tarihli Medeni Haklar Yasasının VII. başlığı –çn.

şarır. Şüpheci kişiler, ayrımcılık nedeniyle dava açılan kuruluşların seçerken seçim yanlılığı sorununu gündeme getirmekte haklıdırlar. Buna yanıtımız (a) büyük kuruluşların ayrımcılık nedeniyle dava edilmesinin artık çok yaygın olması ve (b) analiz ettiğimiz dört davanın üçünde davalıların mahkemede kazanmasıdır. (Sadece *Coastal Bank* davasında davacılar galip gelmiştir.) İkinci gerçek önemlidir çünkü bu işverenlerin geliştirdikleri ücret uygulamaları bakımından diğer büyük işverenlerden çok farklı olmadıklarını göstermektedir. Dahası, bu davalılar ve bu davaların sonuçlarını inceleyen diğer kuruluşlar, bu kuruluşlarda iş başında bulduğumuz ücret uygulamalarını değiştirmek için hiçbir yasal zorlama altında değildir.

İŞ ÜCRETLERİ ARASINDAKİ FARKLILIKLARIN ÖRGÜTSEL TEORİLERİ

Her ne kadar mevcut literatür kurum düzeyindeki faktörlerin piyasa ile etkileşime girerek işler arası ücret farklılıklarına yol açma olasılığını tamamen göz ardı etmemiş olsa da konuya gösterilen ilgi oldukça dağınıktır. Bu bölümde, işler arası ücret eşitsizliğinde kurumdan kuruma değişkenlik olasılığını kabul eden yaklaşımları gözden geçiriyor ve konuya biraz farklı bir perspektiften yaklaşan iki alternatif model sunuyoruz.

Belki de hiçbir araştırmacı grubu, cinsiyet eşitsizliğinin örgütsel kaynaklarını araştırmak (ya da bu eşitsizliğin giderilmesini sağlayacak örgütsel özellikleri belirlemek) için James Baron ve meslektaşları kadar çaba göstermemiştir. California eyaleti personel sistemi üzerine yaptıkları bir dizi çalışmada, çok çeşitli kurumsal özelliklerin işler arası cinsiyet ayrımı düzeylerini ve işler arasında erkek-kadın ücret farklılıklarını nasıl etkilediğini incelemişlerdir (Baron ve Newman 1989, 1990; Strang ve Baron 1990; Baron, Mittman ve Newman 1991). Aralarında kaynak bağımlılığı, nüfus ekolojisi ve yeni kurumsal teorinin de bulunduğu mevcut örgütsel teoriler kataloğundan seçerek yararlanan Baron ve meslektaşlarının temel anlayışı, örgütsel cinsiyet eşitsizliği seviyelerini, bir kurumun çevresel etkilere karşı duyarlılığı ile birlikte değişken olarak görmektir. Dolayısıyla, kurumun yaşı (ya da kuruluş zamanı) önemlidir çünkü örgütler doğdukları dönemde yaygın olan dış koşullarla damgalanma eğilimindedir. Kurumsal büyüklük önemlidir çünkü daha küçük kurumsal birimler daha az katılaşmış ve dış çevrelerine daha duyarlıdırlar. Daha büyük ve daha standartlaştırılmış iş kategorileri daha fazla cinsiyet eşitsizliğine sahiptir, çünkü dış piyasa baskılarına en bağlı ve en duyarlı olanlar onlardır. Bir kurumun içindeki özelliklerin (kadın yüzdesi, işe alma oranları, terfi, vb) bu teoride bir etkisi olduğu ölçüde, bu, dışarıdan

gelen eşitlik baskılarına yanıt olarak kullanılan kaynakları sağladıkları şeklinde yorumlanabilir.[2]

Çok sayıda değişkeni hesaba kattığı ve aktivist sendikaların temsili gibi çevrenin sadece marjinal özellikleri olan faktörlerin önemini vurguladığı için, bu çok karmaşık çalışmanın "kaynak-çevre" eğilimini abartma riski vardır. Bu çalışmaların bir başka yönü hakkında ise daha az belirsizlik vardır: Dış piyasanın, ağırlıklı olarak kadınlara yönelik işlerde ödenen ücretler üzerinde olumsuz ancak değişken bir etkisi olduğunun gösterilmesi. Örneğin, neden büyük, standartlaştırılmış iş sınıflandırmalarının daha yüksek ücret eşitsizlikleri ile ilişkilendirilebileceğini açıklarken, Baron ve Newman şunları ifade eder:

"Farklı organizasyonel ortamlarda yaygın olarak bulunan geniş iş sınıflamalarının, en güçlü işgücü piyasası baskılarına maruz kalma olasılığı yüksektir... Dolayısıyla, bu pozisyonlarda daha büyük cezalar beklenir, çünkü bu genel işlerin, (örneğin sekreterlik) toplumsal ırk ve cinsiyet kalıplarını somutlaştırması veya iktisatçılar tarafından vurgulanan arz fazlasını göstermesi daha olasıdır" (1990, 159).

Bu durum kusurlu piyasa modelini anımsatmakla birlikte, birbiriyle bağlantılı iki konuyu da gündeme getirmektedir: (1) bürokrasiler, hatta devlet bürokrasileri bile, piyasayı takip ederek sadece "pasif bir şekilde ayrımcılık" yapmakla kalmayıp, kendi haksız muamelelerini de ekleyebilirler ve (2) farklı kurumsal konumlar piyasanın genel olarak olumsuz etkisine daha fazla veya daha az maruz kalabilir. Baron ve Newman'ın (1990, 172) konuyu özetlediği gibi, "O halde, bulgularımız demografik yapı ile öngörülen ücret oranları arasında gözlemlenen ilişkilerin yalnızca devlet kurumlarının karşı karşıya kaldığı amansız piyasa güçlerine bağlanamayacağını göstermektedir."

Bu mantıklıdır, ancak yeterince ileri gitmemektedir. Piyasa ve kurumsal güçlerin işler arası cinsiyet eşitsizliğinin yaratılması ve sürdürülmesindeki ortak rolüne ilişkin herhangi bir model, çoğunlukla kadın işlerine yönelik ücret ayrımcılığına yol açan kuvvetleri içerebileceği gibi, aynı zamanda bu ayrımcı etkileri dengeleyen eğilimlerin de bulunduğu ihtimalini göz önünde

[2] İki örnek bu analitik duruş hakkında fikir vermektedir. Araştırmacılar, kadın işlerinin orantısız bir şekilde genişleyen işlerde daha düşük bir ücret cezasına maruz kaldığını bulduğunda şöyle der: "Örneğin, kadınların ve beyaz olmayanların piyasaya girişi, 'pastanın' muhtemelen statükoyu destekleyenlerin algıladığı tehdidi azaltacak kadar genişlediği büyüyen işlerde daha az değer kaybı yaratmaktadır" (Baron ve Newman 1990, 173). Baron ve diğerleri, kadın yöneticilerin bulunduğu alt birimlerin neden cinsiyete göre daha bütünleşmiş işgücüne sahip olabileceğini açıklarken, bunun sebebinin "örgüt liderinin kişisel özelliklerinin örgütler üzerinde önemli sembolik etkileri olabileceğini" ...[ve] bir kurum içindeki üst düzey kadınların görünürlüğünün entegrasyonu kolaylaştırdığını " ileri sürmektedir (Baron, Mittman ve Newman 1991, 1368).

bulundurmalıdır... Piyasa tarafında, daha önce tartışılan modeller, potansiyel eşitlikçi bir etki olarak piyasa rekabetinin rolü (ortodoks modelde) ve potansiyel geçersiz etkiler olarak kalabalıklaşma ve kültürel klişeleşmenin rolü (kusurlu piyasa modellerinde) konusunda oldukça açıktır. İhtiyaç duyulan şey, kendi iş güçlerinde az ya da çok işler arası eşitsizlik yaratmada piyasa çevreleriyle etkileşim halinde olan kuruluşlarda işleyen sosyal süreçlerin daha kapsamlı bir muhasebesidir.

İŞLER ARASI TOPLUMSAL CİNSİYETE DAYALI ÜCRET FARKLILIKLARINDA ÖRGÜTSEL TEORİYE DOĞRU

Dış piyasa etkisine aracılık eden mekanizmalar olarak daha fazla araştırılması gereken beş örgütsel süreç/ilke bulunmaktadır.

- *Teknik Verimlilik.* Farklı iş rollerindeki ücret düzeyleri, farklı beceri ve yeteneklere sahip bireyleri bu rollere girmeye ve işe alındıktan sonra asgari düzeyde kabul edilebilir bir performans göstermeye teşvik edecek kadar yüksek olmalıdır. Kuruluşların benzer teknolojileri, benzer ürün pazarlarını ve benzer çalışma koşullarını paylaştığı durumlarda, bu teknik hususlar, piyasa ücret oranlarının paralel yapısıyla yakından ilişkili işler için ücret oranları üretme eğiliminde olacaktır; tabii ki diğer dört hususun biri veya daha fazlası önemli bir rol oynamıyorsa.
- *İç Eşitlik.* Daha önce de belirtildiği gibi, pek çok kuruluş, dış piyasalardaki olası karşılaştırma noktalarından bağımsız olarak, çeşitli pozisyonlar arasındaki göreli ücret oranlarını uygun veya adil olarak tanımlayan iç normatif emirler düzenlemektedir (Smith 1990; Bridges ve Nelson 1989). Bu hakkaniyet kaygılarının, firmaya özgü işlerden oluşan gerçek iç işgücü piyasalarında ve belirli bir iş yapısının nispeten uzun bir süredir yürürlükte olduğu ve bir tür "geleneksel" meşruiyet kazandığı durumlarda daha fazla ağırlık taşıyabileceği varsayılabilir.
- *Patronaj, Sponsorluk ve Diğer Kişisel Bağlılık İlişki Biçimleri.* Amerikan iş dünyasının, evrensel ödül kriterlerini desteklemesine rağmen, kişisel kayırmacılığın izlerinin asla silinmediği defalarca belgelenmiştir. Örneğin, Dalton, incelediği fabrikalardan birinde "bağlantıların" resmi maaş yapılarından sapmalardaki rolüne dair sağlam kanıtlar sunar (1959, 173-178; ayrıca bkz. Jackall 1988). Özelciliğin (particularism) rolünü sadece bir yöneticinin kayırılan bir astıyla ilgilenmesi gibi dar anlamda değil, aynı zamanda bir bölüm liderinin "kendi adamlarını" gözetme konusundaki başarılı çabalarıyla tüm bir maaş yapısının şekillendirilebileceğini daha genel anlamda da inceliyoruz.

- *Örgütsel Kültür.* Ücret oranları üzerinde piyasa aracılığı yapan dördüncü bir dizi etki de kurumsal kültür başlığı altında toplanabilir. Kurumsal ideolojiler ve inanç sistemleri, bazı kuruluşların kasıtlı olarak yerel bir işgücü piyasasında ücret eğrisinin üst ucunda yer almalarında olduğu gibi, firma veya birimin ücret yapılarının genel konumunu etkileyebilir. Ancak, aynı zamanda, kurum içi kültür de ağırlıklı olarak erkek ve ağırlıklı olarak kadın işleri üzerinde farklı bir etkiye sahip olabilir. Örneğin, belirli bir kurum geleneksel, hiyerarşik bir örgüt olarak kendi iç imajını muhafaza ediyorsa, piyasada yüksek rekabetçilik, çoğunlukla erkek kıdemli yöneticileri korumak ve çoğunlukla kadın alt kadroların ücretlerini durgun bırakmak olarak tanımlanabilir.
- *Örgütsel Meşruiyet Kaygıları.* İşler arası, erkek-kadın maaş farklılıklarının boyutu üzerindeki bir diğer etki de bir kurumun dış meşruiyet ihtiyacı olacaktır. Bu hususlar yeni kurumsal teori olarak adlandırılan teorinin temel taşını oluşturmaktadır. Bu teoriye göre, kuruluşları toplumsal onay için çevresel baskılara karşı daha az ya da daha çok duyarlı hale getiren bir dizi faktör vardır. Örneğin, muğlak bir şekilde tanımlanmış çıktılar üreten kuruluşlar, varlıklarını haklı çıkarmak için daha elle tutulur sosyal ve fiziksel ürünler üreten kuruluşlardan daha fazlasını yapmaları gerektiğini hissedebilirler. Her halükârda, bu ihtiyacı duyan kurumlar, iç verimliliğe katkıları ne olursa olsun, kültürel olarak onaylanan ve değer verilen uygulamaların sembolik süslemelerini benimseyerek prosedürel bir şekilde yanıt verme eğilimindedir. Bu nedenle Edelman (1990) daha savunmasız kurumların, daha az savunmasız muadillerine kıyasla yasal süreç şikâyet mekanizmalarını benimsemeyi nasıl hızlandırdıklarını göstermektedir. Resmileştirilmiş ücret sistemleri "meşruiyet artırıcı" olduğu varsayılan sembolik yapıların bir başka örneği olsa da, bu tür sistemlerin benimsenmesinin otomatik olarak cinsiyetler arası ücret farklılıklarını azalttığı varsayılamaz (ancak bkz. Anderson ve Tomaskovic-Devey 1995). Bununla birlikte, çeşitli olumlu eylem planlarının benimsenmesi de dahil olmak üzere diğer örgütsel yenilikler, işler arası cinsiyet eşitsizliğini azaltmada daha doğrudan bir etkiye sahip olabilir.

Kazanç eşitsizliğini azaltabilecek ya da artırabilecek örgütsel süreçlerin ve ilkelerin bir listesini sunmak, kurumların bu alanda piyasalarla nasıl etkileşime girdiğine dair kapsamlı bir açıklama sağlamakta yetersiz kalmaktadır. Bu çabada bir başlangıç adımı olarak, bu etkileşimin her biri az önce ele alınan beş ilkenin birçoğundan eşit olmayan bir şekilde yararlanan iki alternatif model sunuyoruz. Bu modeller, yönetilen verimlilik modeli ve toplumsal

cinsiyet eşitsizliğinin önemli kaynakları olarak örgütsel yaşamın iki boyutunu vurgulayan örgütsel eşitsizlik modelidir: (1) örgütsel veya bürokratik politika ve (2) kültürel avantajın örgütsel yeniden üretimi.

YÖNETİLEN ETKİNLİK MODELİ – ÖRGÜTSEL EŞİTSİZLİK MODELİ KARŞILAŞTIRMASI

Yönetilen etkinlik modeli, kurumsal etkilerin ücret oranlarının saf piyasa tarafından belirlenmesini rayından çıkarabileceğini kabul eden ekonomi dallarının karakteristik özelliğidir. Örneğin, "etkin-ücret teorisyenleri", bazı işçilere marjinal ürünlerinden daha fazla ödeme yapılması halinde kurumsal etkinliğin artabileceğini savunmuşlardır (Akerlof 1984).[3] Buradaki mevcut konularla daha ilgili olan, şirket içindeki ücret oranları arasındaki sistematik farklılıklar sorununu ele alan önceki nesil kurumsal iktisatçılardır (Dunlop 1957; Livernash 1957).

Bu konudaki en sofistike açıklama, "[kurumsal ücret oranlarında] belirsizlik aralığı kavramının, ücret belirlemenin iktisadını tümüyle kaybetme pahasına çok ileri götürülebileceğinden" endişe eden George Hildebrand tarafından yapılmıştır (1963, 297). Hildebrand'ın analizini, yönetilen etkinlik modelinin temel unsurlarını tanımlamak için kullanabiliriz. İlk unsur, dahili bir iş yapısının geliştirilmesi ile dahili bir ücret yapısı arasında sıkı bir bağlantı olmasıdır. Kavramsal olarak, bunlar bir firmanın iç yapısının farklı yönleridir ve iş yapısı üzerinde büyük etkisi olan bazı faktörlerin (örneğin, teknoloji) ücret yapısı üzerinde sadece küçük veya dolaylı bir etkisi olması muhtemeldir. Ancak "firmaya özgü" bir işbölümü olmasaydı, ücret oranları neredeyse tamamen dış arz ve talep tarafından belirlenirdi. İkinci olarak, ücret yapısı, dış piyasadaki benzer işlerle yakından bağlantılı pozisyonlar olan "kilit işlerin" oluşturulması yoluyla dış işgücü piyasasına sabitlenir. Kilit işlerde ücret belirlenmesinin basit bir arz ve talep mekanizması aracılığıyla gerçekleştiğinin varsayılması çok önemlidir.[4] Ücret anketleri bu tür

[3] Bu argümanların özü, bir bütün olarak ücret sisteminin, onu oluşturan parçaların kısa dönem marjinal verimlilik kısıtlamaları tarafından sınırlandırılmamış olmasına rağmen, uzun dönemde verimli olabileceğidir. Bu teoriyi iki temel açıdan sorunlu buluyoruz: (a) piyasa yakınsaması sorununu uzun vadeye taşıyarak, bu uzun vadeli ayarlamanın gerçekleştiği mekanizmaları belirleme ihtiyacını ortadan kaldırmaz; ve (b) mevcut ücret yapılarının rekabet baskılarına dayanmayı başardığı işlevselci bir mantığa yönelir. Burada sunduğumuz kanıtların çoğu, bu rekabetçi baskıların belirli bağlamlarda son derece zayıf olabileceğini göstermektedir.

[4] Hildebrand şöyle yazıyor (1963, 274-275, 276): "İşgücü piyasası, iç ücret oranları üzerindeki ana gücünü 'piyasa odaklı' işler, yani yerel bölgedeki firmalar arasında görev ve mesleki gereklilikler açısından oldukça tek tip olan işler aracılığıyla uygular. Bu tür

işler için hem uygulanabilir hem de sıklıkla kullanılıyor olsa da, bu resmi yöntemler bir kolaylık aracı olarak görülebilir ve belki de daha uzun zaman gecikmeleriyle aynı sonuçlar, muhtemel başvuranlara ve işten ayrılanlara ücret tekliflerinde bulunarak deneme yanılma süreciyle elde edilebilir.[5]

Yönetilen etkinlik modelinin üçüncü ve son yönü, "kilit" ve "kilit olmayan" işler arasında tanımladığı ücret ilişkilerinin doğasıyla ilgilidir. "Kurumsalcı" paradigmadaki hemen hemen tüm ifadeler gelenek ve hakkaniyet gibi faktörlerin işleyişine yer bıraksa da, bu etkiler hiçbir zaman tamamen meşru kabul edilmemekte ve iş kümesi içi farklılıkların oluşturulmasındaki temel husus, iktisadi çıktıya katkıları bakımından farklılık gösteren işler arasında işgücünün verimli bir şekilde dağıtılmasıdır. Böylece yönetim, etkinlik sorununa değişik örgütsel çözümler gerektiren değişik koşullarla karşılaştığında durağanlık yerine değişimi tercih ederek kesin bir şekilde verimlilikten yana olarak tasvir edilmektedir.[6]

Yönetilen etkinlik modeli, dış işgücü piyasasının cinsiyet ayrımcılığı ile lekelenip lekelenmediği ve kadınların çalışmalarının haksız yere düşük değerlendirilmesine yol açıp açmadığı sorusu konusunda sessizdir. Model, iç ücret yapısını dış piyasadaki arz ve talebin etkilerini yansıtır şekilde tasvir ettiğinden, kurumların içinde dış dünyadakine benzer büyüklükte cinsiyete dayalı ücret farklılıklarının bulunması modele aykırı olmayacaktır. Ancak model, iç ücret yapısının bu tür cinsiyet farklılıklarını daha da kötüleştirmeyeceğini ima etmektedir. Çünkü iç sistemdeki ücret farklılıkları doğrudan

---

işler, yeni başvuranların sayısı ve kalitesi ile gönüllü işten ayrılma oranı aracılığıyla kendini gösteren piyasaya karşı özellikle hassas olacaktır... Dolayısıyla, bunlar [piyasa odaklı işler] yapıda kilit bir orana sahip bir tür kilit işi temsil eder. Bunu yapmalarının nedeni işin karşılaştırılabilir olması, işverenlerin bu tür işgücü için rekabet etmesi ve bu tür işçiler arasında hareketliliğin daha fazla olmasıdır. Buna göre, piyasa yönelimli bir kilit işin oranı, aranan işgücü miktarını istenen sayılarda tutmak için yeterli olmalıdır" (*a.g.e.*, s. 276).

5 Yapılandırılmış ücret planlarının veya tazminat planlarının Amerikan kurumsal ve örgütsel yaşamının yaygın bir özelliği olduğunu gösteren önemli veriler mevcuttur. Conference Board'un [Amerika Birleşik Devletleri merkezli bir araştırma kuruluşu –çn.] 1976'da yaptığı bir anket, seçilmiş sektörlerdeki firmaların yüzde 50 ila yüzde 88'inin ücret sistemlerinde resmileştirilmiş "puan faktörü" teknikleri kullandığını ortaya koymuştur (Weeks 1976, 46; ayrıca bkz. Baron, Dobbin ve Devereaux-Jennings 1986).

6 Yine, Hildebrand'ın (1963) yaklaşımı açıklayıcıdır: "Sendikacılık olmasa bile, kilit iş ve onunla ilişkili küme, iç ücret yapısının tasarımının ilerlemesi gereken doğal birimlerdir. Yönetimin tek başına hareket etmekte özgür olduğu durumlarda, genellikle işlerini çaba ve beceriye göre sıralayacak ve bağımlı iş oranlarını kilit oranlara bağlayacaktır" (s. 288). "İkinci olarak, [iç ücret farklılıkları] kurum genelinde yüksek işçi verimliliği için yeterli teşvikler sağlamalıdır. İş değerlendirmesi bu hedeflere sistematik bir şekilde ulaşmaya çalışır; isterseniz, teknik standartları ve sabit prosedürleri, etkili bir rekabetçi işgücü piyasası yerine sağlanacak sonuçlar için bir alternatif olarak kullanır." (s. 290).

dış piyasa ile bağlantılı olmadığı ölçüde, model bunların beceri, çaba, sorumluluk ve çalışma koşullarındaki farklılıklar tarafından belirleneceğini öne sürmektedir.

Yönetilen etkinlik modeli bu tartışma için çok önemlidir çünkü ücret sistemlerinin kısmen piyasa süreçlerinden ayrıldığı açık olsa bile işletmelerin nasıl etkinlik elde ettiğine dair bir teori sunmaktadır. Yönetilen etkinlik yaklaşımı, ücret belirleme sürecine ilişkin anlayışımıza örgütsel değerlendirmeler getirse de, çalışma örgütlerinde faaliyet gösteren normatif, kültürel ve kurumsal güçlerin çoğunu göz ardı etmektedir. Özellikle, kurum yönetimini üniter ve etkinlik arayan bir grup olarak tasvir etmesi, büyük bürokrasilerde çalışma kuralları, çalışan disiplini, ücret ve diğer personel konularını yöneten yarı-yasal sistemlere dayanan önemli güçleri yakalayamamaktadır (Selznick 1969). Bazen "içsel durumlar" (Burawoy 1979) olarak adlandırılan bu yönetişim mekanizmaları, normatif ve siyasi görüşlerin ücret politikaları üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu bir arena yaratmaktadır. Dolayısıyla, analiz ettiğimiz ücretlendirme planları bu yönetişim sistemlerinin diğer unsurlarından ayrı olarak var olmaz ve çalışanlar bu ortamlarda hem ödüllerin hem de cezaların dağıtılmasında adalet beklerler; örneğin iç eşitlik (Halaby 1986, 635). Ayrıca, ücret kararlarının iyi tanımlanmış bir örgütsel alt birimde merkezileştirilmesi, bordro bütçesinin büyüklüğü ve dağılımı konusunda rekabetçi taleplerin ifade edilmesi için bir odak noktası yaratır.

Bizim örgütsel eşitsizlik teorimiz bu normatif ve siyasi boyutları daha açık bir şekilde içermekte ve bunların cinsiyete dayalı ücret eşitsizliği üzerindeki sonuçlarını dikkate almaktadır. Bu faktörlerin önemli bir kısmına "bürokratik politika" başlığı altında değineceğiz. Bu yaklaşımın ana fikri, ücret seviyeleri üzerindeki iktisadi olmayan etkilerin ne rastgele ne de piyasa veya üretkenlik temelli değerlendirmelerden küçük sapmalar olduğu, ancak sistematik olarak kurumsal seçim bölgelerinin çıkarlarıyla bağlantılı olduğu ve ücret farklılıklarının önemli kaynakları olduğudur. Bürokratik politika fikri, "örgütlerde güç" literatüründe ortaya konan ilkelerle oldukça tutarlıdır. Örgütsel güç teorisyenlerinin bütçe tahsislerini açıklamaya yönelik ilgileri, bizim ücretlerin belirlenmesini anlamaya yönelik ilgimizle doğrudan paralellik göstermektedir (aslında birçok kamu sektörü bağlamında maaşlar bütçenin önemli bir bölümünü oluşturmaktadır). Örgütsel güç teorileri gibi bürokratik siyasetin de kaygılarından biri, örgütler içinde homojen hedefler olduğu varsayımıdır (bkz. örneğin, Pfeffer 1981; Pondy 1970). Ayrıca, her iki teori de sonuçların farklı gruplar ve seçim bölgeleri için mevcut olan geniş tanımlı kaynakların seviyesini yansıttığını kabul etmektedir (Fligstein 1987; Perrow 1970).

Bizim bakış açımıza göre, ücret belirlemenin bürokratik politika boyutu belki de en iyi şekilde, birkaç noktanın vurgulandığı örgütsel güç teorisinin özel bir durumu olarak görülebilir. İlk olarak, gücü kurumsal işlevsel gruplar veya akademik bölümler gibi resmi olarak tanımlanmış örgütsel alt birimlerde görmek geleneksel olsa da, (Miner 1987; Pfeffer ve Moore 1980) bizim bürokratik politika kavramımız diğer aktör türlerini de ücret belirlemede potansiyel olarak etkili katılımcılar olarak kabul etmektedir. Örneğin, birçok büyük kuruluştaki ana aktörler arasında personel departmanlarındaki personel yetkilileri, çeşitli departmanlardaki saha yetkilileri, üst yönetim, çalışan sendikaları ve diğer aktivist gruplar yer alacaktır. İkinci olarak, bürokratik kuralların (bürokratik alt birimlerin aksine) önemini literatürün çoğunda olduğundan daha fazla vurguluyoruz. Maaşların belirlenmesini düzenleyen kurallar sadece bürokratik siyasi mücadelenin bir nesnesi olarak değil, (Pondy 1970) aynı zamanda sistemdeki bazı katılımcıları tam anlamıyla yarattıkları, çeşitli grupların meşru bir çıkara sahip olduklarını iddia edebilecekleri konuları belirledikleri ve karar alma sürecine getirilebilecek siyasi kaynak türlerini belirledikleri için de önemlidir.[7] Yaklaşımımızdaki üçüncü bir mesele dizisi, sistemi yöneten karar alma ilkelerinin (yaygın ücret standardı veya kurumun piyasa "konumlandırma" ücret politikası gibi) niteliği ve bu resmi ilkelerin kurumsal uygulamaya nasıl dönüştürüldüğüdür (örneğin, bir ücret anketinin uygulanması yoluyla).

Büyük kuruluşlarda ücret belirlemenin bir bürokratik politika sistemi olarak kavranması, işler arası cinsiyet eşitsizliğinin kaynakları konusunda yönetilen etkinlik modelinden çok farklı çıkarımlara sahiptir. Bürokratik politika modeli, toplumsal cinsiyet farklılıklarını piyasa ya da etkinlik görüşlerinin örgütsel olarak içselleştirilmiş bir ürünü olarak görmek yerine, işler arası toplumsal cinsiyet eşitsizliği üreten diğer örgütsel faktörlerin işleyişine daha fazla alan sağlamaktadır. Örneğin, bu modelde "iç eşitlik" sadece serbestçe dolaşan öznel bir değer değil, bazı bağlamlarda kurumun ücret sistemini yöneten bürokratların uygulama ve inançlarında kurumsallaşmış bir ilkedir. Benzer şekilde, dış meşruiyet kaygısı, bir kurumun tazminat sistemlerini yeniden düzenlemeye niyetli çeşitli çalışan çıkar grupları tarafından kullanılabilecek bir araç haline gelir. Başka durumlarda, dar görüşlü kurumsal iklimlerin sponsorluk ve patronaj gelenekleriyle birleşmesi, ödüllendirme sistemlerinin şekli üzerinde dramatik etkileri olabilecek bir kişisel

[7] Örneğin kamu sektöründe, bazı eyaletler sendika temsiline izin vermekte ancak ücret oranları üzerinde toplu pazarlığa izin vermemektedir. Diğer eyaletlerde ise çalışma ilişkileri kuralları her ikisine de izin verebilir. Beklentimiz, ikincinin, birinciden farklı siyasi etki kümesi sergileyeceğidir.

politika sistemi üretir. Ancak bu değerlendirmelerin her birinin ortak noktası, ağırlıklı olarak erkek ve ağırlıklı olarak kadın işlerin sahipleri arasındaki siyasi kaynak dengesizliğinin, çeşitli kurumsal bağlamlarda erkekler ve kadınlar arasında iktisadi eşitsizlik yaratabileceğini öne sürmesidir.

İşler arası eşitsizliğin dikkate alınması gereken ikinci örgütsel boyutu, kültürel (yani erkek) üstünlüğünün kurumsal olarak yeniden üretilmesidir. Ayrımcı piyasa modelinin bazı versiyonları gibi bu model de kadınların iktisadi katkılarını değersizleştiren kültürel bir konuma sahip oldukları önermesine dayanmaktadır.[8] Ancak bu versiyonlardan farklı olarak, kadınsı şeylerin genel kültürel olarak küçümsenmesinin, ücret eşitsizlikleri üzerindeki en belirgin etkisinin, *işveren kurumların kültürü ve yapısı ile etkileşim içinde olduğunu* ileri sürmektedir. Başka bir deyişle, kültürel sermayede varsayılan bir eksiklik, kadınlarla veya "kadınsı" özelliklere sahip işlerle ilişkili ücret oranlarını eşit şekilde azaltan bir dezavantaj değildir. Bunun yerine, kurumun çevresinin diğer normatif ve yapısal yönlerine bağlı olarak ödülleri farklı şekilde azaltmaktadır.

Sosyolojik ve popüler literatürde, örgütsel istihdam kalıplarına toplumsal temelli statü farklılıklarının yeniden üretimi olarak bakmanın bazı dağınık emsalleri vardır. Bazı durumlarda, açık bir vurgu, iş organizasyonunun yerel toplumda bulunan statü kalıplarının neredeyse pasif bir kabul olduğu şeklindedir. Bu nedenle Mack, (1954) bir Ortabatı sanayi şirketinin, yerel toplumla aynı şekilde etnik kökene göre tamamen ayrılmış bir iç işgücünü nasıl sürdürdüğünü anlatır.[9] Dalton'un (1959) bir başka Ortabatı bölgesine ilişkin tasviri, son birkaç on yıldır bir iç kayırma sisteminin Katoliklerin aleyhine yerel Mason locasının üyeleri lehine hizmet ettiği çarpıcı bir portreyi içerir:

> Katolikleri hesaplamamızdan çıkarırsak, çünkü onlar grup olarak kendilerini uygun görmüyorlardı; yöneticilerin yaklaşık yüzde 80'inin Mason olduğunu görüyoruz. Bu sonuç oldukça anlamlı bir farklılıktır ve diğer verilerle birlikte, Mason üyeliğinin genellikle yükselmenin ve orada kalmanın resmi olmayan bir gerekliliği olduğunu düşündürür. (1959, 191)

---

[8] Ancak birçok bağlamda, kadınların iktisadi olarak değersizleştirilmesi onları yaygın bir saygısızlık durumuna otomatik olarak düşürmez. Aksine, iktisadi aşağılama genellikle kadının erdemi ve onuruyla şişirilmiş kavramlarla birleştirilebilir.

[9] Fabrika, İtalyanların daha hafif, daha az yoğun yama işlerinde çalıştığı ve İsveçliler ile Finlilerin ağır hasarlı vagonların daha ağır bir şekilde yeniden inşasında uzmanlaştığı bir demiryolu tamir atölyesidir. İlginç bir şekilde bu iş bölümü, her bir grubun diğerinin yaptığı işi aşağılayıcı bir grup klişeyle uyumlu olarak görmesini sağlayan bir dizi karşıt kültürel temsil tarafından desteklenmektedir. Örneğin, İtalyanlar ağır onarım işinin İsveçlilerin sözde katı ve yavaş zekâlı doğasına uygun olduğunu düşünmektedir.

Bu durum, içsel statü kalıplarının dış statü kalıplarını nasıl doğrudan kopyaladığına dair ek bir örnek olarak görülebilse de, diğer hususlar bu sonucu hafifletmektedir. Birincisi, Dalton, fabrikada tersine bir hâkimiyet modelinin var olduğu (Katoliklerin üstte olduğu) çok daha önceki bir döneme de atıfta bulunmaktadır; ikincisi, Dalton aynı bölgedeki diğer üç sanayi ve ticari tesisi incelemiş olmasına rağmen, bu kurumlardaki Masonik-Katolik statü ayrımından hiç bahsetmemektedir.[10] Daha da önemlisi, mobilite odaklı işverenlerin önceden var olan isteksizliklerini bir kenara bırakıp son derece hesaplı bir şekilde Masonik tarikata bağlandıkları birkaç örnekten bahsetmektedir. Başka bir deyişle, fabrika içinde cemaat temelli bir statü özelliğinin kurumsallaşması, dışsal bölünmenin öneminin pekiştirildiği bir tür geri besleme döngüsü yaratmıştır.

Örgütsel cinsiyet eşitsizliği ile ilgili birkaç çalışma yapılmıştır ve bu çalışmalar, erkek kültürel üstünlüğünün örgütsel yeniden üretimi kavramımızla genel olarak uyumludur. Ruth Milkman'ın (1987) yirminci yüzyıl otomobil endüstrisi ve elektrik endüstrisinde cinsiyete göre iş ayrımı üzerine yaptığı çalışma, bu tartışmayla iki önemli açıdan ilgilidir. Birincisi, Milkman'ın araştırması, görevlendirme ve ücret düzeylerinde cinsiyete bağlı kalıpların farklı istihdam bağlamlarında oldukça değişken olduğunu ikna edici bir şekilde ortaya koymaktadır. Özellikle iki endüstrinin kendi arasındaki değişkenliğe, özellikle de farklı tarihlerine ve teknolojilerine vurgu yapmaktadır. Elektrik endüstrisindeki işler yüksek hızlı montaj hatlarından ziyade parça başı ücretlerle kontrol edildiğinden ve ayrıca genel olarak biraz daha "hafif" olduğundan, elektrik endüstrisi otomobil üretimine kıyasla çok daha yüksek oranda kadın istihdam etmiştir. Aynı zamanda, her iki sektörde de yaygın iş ayrımı uygulanmasına ve "erkek" ve "kadın" işlerinin açıkça tanınmasına rağmen, elektrik sektöründe cinsiyet sınırları daha az katıydı.

> Bu, [bunalım döneminde kadınların işsiz kalma riski] elektrik imalatındaki cinsiyete dayalı işbölümünün görece esnekliği sayesinde kolaylaşmıştır. Kadınlar ve erkekler benzer işlerde otomotivde olduğundan çok daha sık çalışıyorlardı: Kadınlar "hafif" bobin ve armatür sarımı yaparken, erkekler "ağır" sarım yapıyor, kadınlar "küçük" matkap preslerinde çalışırken, erkekler "büyük" olanlarda çalışıyordu vb. (Milkman 1987, 30-31)

Milkman ayrıca endüstriler içinde fabrika düzeyinde cinsiyet istihdamı kalıplarındaki değişkenliğe ilişkin çok sayıda açıklama sunmaktadır. Milkman, savaş zamanı otomotiv endüstrisinde, benzer ürünler (uçak motorları) üreten ancak kadın işçi oranlarında yüzde 25'lik bir aralıkta (bir fabrikada yüz-

[10] Bahsetmemesinin diğer sahalara ilişkin kapsamlı veri eksikliğinden mi yoksa yapısal bölünmenin olmamasından mı kaynaklandığını anlamak zordur.

de 2, diğerinde yüzde 27) farklılık gösteren iki fabrika örneği vermektedir. Elektrik endüstrisinde, benzer ürünler üreten fabrikalar, bulundukları dört şehirden hangisinde olduklarına bağlı olarak sırasıyla yüzde 16, yüzde 27, yüzde 39 ve yüzde 56 oranında kadın işçi çalıştırmıştır. Ne yazık ki, Milkman bu değişkenliğin önemine dikkat çekerken, buna ilişkin fazla bir açıklama getirmemekte ve bunun yerine bunu genel olarak cinsiyet ayrımının keyfiliğine ilişkin bir argüman olarak sunmaktadır.

Milkman'ın yaptığı ikinci önemli katkı, belirli fabrikalardaki cinsiyet bazlı istihdam kalıplarının daha geniş kültürün etkisiyle nasıl şekillendiğinin farkına varmaktır. Her bir endüstrideki yönetim, örneğin Büyük Buhran sırasında erkek işgücü yerine kadın işgücünün yaygın bir şekilde ikame edilmesine yol açacak basit bir kısa vadeli kâr maksimizasyonu hesabıyla hareket etmemiştir. Aynı derecede önemli olan bir diğer husus da, endüstriyel organizasyonun, üretim alanına dahil edilen daha geniş kültür unsurlarına ilişkin aracılık rolünü takdir etmesidir. Bunu, farklı endüstrilerde cinsiyet ayrımını biraz farklı şekilde açıklamak ve meşrulaştırmak için kullanılan belirli ideolojik yapılar olan cinsiyet tipolojisinin değişen "deyimlerine" atıfta bulunarak başarmaktadır:

> İmalat sektöründe cinsiyet temelli rol ayrımı kadınların aile rolüne değil, gerçek veya hayal edilen fiziksel özelliklerine ve yeteneklerine kök salmış farklı bir dil konuşur. Kimse anaç olmanın ya da iyi bir fincan kahve yapmayı bilmenin fabrika işleri için önemli nitelikler olduğunu iddia etmiyor. Burada dil, özellikle el becerisi, detaya dikkat, monotonluğa tahammül etme yeteneği ve her şeyden önce kadınların göreceli fiziksel güç eksikliği gibi nitelikler üzerinde odaklanır. (Milkman 1987, 15-16)

Örgütsel ücret uygulamalarında yeniden üretilen kültürün önemini ortaya koyan ikinci bir grup çalışma, karşılaştırılabilir değer ekolü akademisyeni-aktivist Ronnie Steinberg tarafından gerçekleştirilmiştir (Steinberg 1992; Steinberg ve Walter 1992; Steinberg ve Jacobs 1994). Steinberg'e göre, erkek kültürel avantajlarının bir araya geldiği başlıca kurumsal noktalar, işverenlerin son elli yılda benimsedikleri çeşitli iş değerleme ve ücret sistemleridir. Burada iyi bilinen Hay İş Değerleme Sistemi'nin [Hay Point Factor] yanı sıra SKEW (Stevenson, Kellogg, Ernst ve Whinney) planı gibi diğer sistemler de yer almaktadır. Bu sistemlere yönelik temel eleştiri, iş karmaşıklığını açıkça ödüllendirirken, iş karmaşıklığını örtük olarak, bürokratik veya denetleyici hiyerarşide bir seviyeye karşılık gelen bir özellik olarak tanımlamalarıdır. Karmaşıklığın bu şekilde tanımlanması, daha alt düzey pozisyonlarda bulunması daha muhtemel olan diğer iş karmaşıklığı türlerinin tanınmamasına ve ödüllendirilmemesine neden olmaktadır. Kadınların ve ağırlıklı olarak

kadınlara yönelik işlerin, kurumlarda en alt ya da ilk yetki seviyesi dışında herhangi bir yerde bulunma olasılığı daha düşük olduğundan, bu sistemler kaçınılmaz olarak onları eksik değerlendirmekte, haksızlık yapmaktadır. İş değerleme ve ücret planlarının çoğunda tespit ettiği ikinci bir hata ise, çeşitli işlerin göreceli ücret seviyelerinde ataleti teşvik etmeleridir. Birçok sistemin 1950'lerin başından bu yana, yani aynı işte çalışan kadın ve erkekler arasındaki ücret farklılıklarının kabul edildiği dönemden bu yana yürürlükte olduğu düşünüldüğünde, bu kalıbı devam ettiren bir sistemin kullanılması açıkça ayrımcılıktır.

Steinberg'in bu gözlemlerini desteklemek üzere sunduğu ampirik örnekler, Kanada'nın Ontario Eyaleti'ndeki hemşireler ile onları istihdam eden çeşitli hastaneler arasında uzun süren bir hukuk mücadelesinden alınmıştır. Eyalet ücret mahkemesi, davacının bu sistemlerin hemşirelerin işlerindeki karmaşıklık miktarını tam olarak tanımadığı yönündeki argümanını onaylamıştır. Sonunda mütevazı ücret ayarlamaları ve geri ödemeler elde edilmiştir. Bu davaların dosyalarında, işveren kuruluşların, belirli bir ücret ve iş değerleme planını benimsemek ya da benimsememek dışında, erkeklerin kültürel avantajının yeniden üretilmesine nasıl katılmış olabilecekleri daha az belirgindir. Bununla birlikte, bireysel olarak kurumların değersizleştirme sürecinde daha aktif bir rol oynamış olabileceğine dair bazı ipuçları bulunmaktadır. Steinberg bir hastanede ücret planının uygulanmasıyla ilgili olarak şöyle yazar:

> North York Hastanesi'nde işlerin gerçek değerlemesini tek taraflı olarak yaparken, sadece yönetici çalışanlar yer aldı. İronik ama şaşırtıcı olmayan bir şekilde, yönetim kendi işlerini aynı işlerin değerlemesini yapan danışmanlardan daha yüksek puanladı. Yönetim ayrıca hemşirelik işlerini danışmanların yaptığından sürekli olarak daha düşük puanladı. (Steinberg ve Jacobs 1994, 108)

Steinberg, diğer hastanelerde bu tür bir uygulamanın ne kadar yaygın olduğunu belirtmemiş olsa da, bu tür eylemler açıkça daha geniş kültürel avantaj ve dezavantajların kurumsal aracılığının örnekleridir.

Dolayısıyla, toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin kurumsal olarak üretildiği birkaç ampirik kanıta rağmen, sistematik bir kuram olmaması, olguyu daha kapsamlı bir şekilde anlama, çeşitliliğini, yaygınlığını ve işleyiş mekanizmalarını geliştirmeyi sınırlamıştır.

BULGULARIN ÖZETİ

Vaka çalışmalarımız boyunca piyasa, yönetilen etkinlik ve kurumsal eşitsizlik modellerinin açıklayıcı gücünü açıkça karşılaştırdık. Bulgularımız,

eşitsizlik sistemleri olarak kurumların derinlemesine analizinin potansiyel katkısını ortaya koymaktadır. Sonuçlarımız sadece eşitsizlik modelleri arasındaki teorik rekabeti ele almakla kalmamakta, aynı zamanda işgücü piyasası literatüründe bütünsel düzeydeki çalışmalara dayanan bazı mevcut kavramlara da meydan okumaktadır. (Bulgular Nelson ve Bridges 1999'da tam olarak rapor edilmiştir).

Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Örüntüleri

Örneklerdeki dört kurum da toplumsal cinsiyete dayalı önemli ücret farklılıkları sergilemiştir. Eğitim ve kıdem gibi çeşitli beşeri sermaye özellikleri cinsiyete dayalı ücret eşitsizliğini açıklayamamıştır. İşverenin piyasa verilerine sahip olduğumuz iki durumda, piyasa ücret düzeylerinin kontrol edilmesi cinsiyet eşitsizliğini ortadan kaldırmamıştır (Nelson ve Bridges 1999, 169, 271, 274).

Erkek-kadın ücret eşitsizliğinin sebebi büyük ölçüde bu dört kurumdaki işler arasındaki ücret farklılıklarına dayanmaktaydı: Kuzey Iowa Üniversitesi'nde (UNI) genel iş çalışanı işçiler, Washington'da eyalet çalışanları ve Coastal Bank'ta genel personel yani yönetici veya yetkili pozisyonlarında olmayanların hepsi için durum böyledir. Aynı iş veya pozisyonda çalışanlar arasındaki ücret farklılıkları Sears vakasında ve Coastal'daki memurlar arasında daha belirgin bir şekilde ortaya çıkmıştır. *Sears*'da bu sonuç kısmen davacıların davasının mantığını yansıtmaktadır: Davacılar, geleneksel Eşit Ücret Yasası iddialarına benzer bir karşılaştırma yaparak, iş içindeki kazançları karşılaştırmak için yeterli sayıda kadın ve erkek çalışanı olan işlerin bir alt kümesini seçmişlerdir. Ancak bu örüntü, cinsiyet eşitsizliğinin kurumların profesyonel/yönetici sektörlerinde (en azından özel kuruluşlarda) daha alt kademelere göre farklı işlediğini göstermektedir. Alt düzey pozisyonlar için kurumlar ücretleri işe göre yapılandıracak ve ücretlerdeki cinsiyet farklılıkları işler arası ücret farklılıklarına bağlı olacaktır. Üst düzey pozisyonlar için, kurumlar işten ziyade kişiye göre ödeme yapma eğilimindedir. Sonuç olarak, cinsiyet eşitsizliklerinin daha büyük bir oranı aynı iş kategorileri içinde ortaya çıkacaktır.

Her ne kadar dört kurumda da işlere göre önemli miktarda cinsiyet ayrımı bulmuş olsak da, örgütlerdeki pozisyona göre "neredeyse tam" cinsiyet ayrımına ilişkin bazı tahminlerin (bkz. Baron ve Bielby 1980) abartılı olduğu görülmektedir. UNI, Washington Eyaleti ve Coastal'ın dışındaki memur düzeyleri iş bazında oldukça ayrışmıştır. Örneğin UNI'de işgücünün yalnızca yaklaşık yüzde 25'i bir cinsiyetin ya da diğerinin işteki pozisyonların yüzde 90'ından daha azını işgal ettiği işlere sahipti. Ancak Sears kontrol listesi

işleri ve Sahil görevlisi pozisyonları daha bütünleşikti. Farklılık endeksinin 1.00 olması, işe göre toplam cinsiyet ayrımını göstermektedir. Sears işleri için endeks, elimizde veri bulunan yıllar için 0,40 civarında seyretmiştir; Coastal bankasında ise memur pozisyonları için çeşitli yıllarda 0,50 ile 0,70 arasında değişmiştir.

Bu sonuçlar, toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin örgütsel analizine duyulan ihtiyacın altını çizmektedir. Erkek-kadın ücret eşitsizliklerinin piyasa koşulları ve verimlilik kaygıları açısından daha yakından incelenmesi, örgütsel düzeydeki ücret farklılıklarını açıklamamaktadır. Dahası, eşitsiz ücretin hatları kuruluşlar arasında ve kuruluşların içindeki konumlar arasında farklılık göstermektedir. Bu tür farklılıklar, kurumsal çeşitliliğin kendisini dikkate almadan yeterli bir örgütsel eşitsizlik teorisi oluşturmanın zorluğuna işaret etmektedir.

Piyasanın Aracılığı

Vaka çalışmaları, büyük kurumların işgücü piyasasındaki emeğin fiyatı ile kurum içindeki ücret düzenlemeleri arasında nasıl aracılık yaptığını çarpıcı bir şekilde göstermektedir. İncelediğimiz kurumların her biri, istihdam ilişkilerini aktif olarak yöneten ve ücret uygulamalarına ilişkin kuralların ilan edilmesi ve uygulanmasına önemli kaynaklar ayıran personel yetkililerini içeren bürokratik bir personel sistemi geliştirmiştir. En az gelişmiş personel sistemi, 1970'lerde paternalist istihdam ilişkilerinden bürokratik istihdam ilişkilerine geçiş olarak nitelendirdiğimiz, açık ara en az çalışana sahip kurum olan UNI'deydi. UNI'de bile, dışarıdan danışmanlar tarafından birkaç kez incelenmiş olan ücret sistemi, iş değerlemesi ve maaş anketlerinden geniş ölçüde yararlanılmaktaydı. Kamu ve özel sektördeki diğer kuruluşlarda daha da ayrıntılı ve yerleşik sistemler bulunmaktaydı. Örneğin Sears personel ofisinin arşivleri gerçekten devasaydı ve sayısız türde psikolojik ve yetenek testi içeriyordu.

Bu personel bürokrasileri sadece piyasa fiyatlandırmasını kurumlarına dahil etmeye çalışmamış, bunun yerine ücretler konusunda teknokratik bir pragmatizm izlemişlerdir. Bazı durumlarda, personel yöneticileri ve dış danışmanlar ücretlerin belirlenmesinde piyasanın temel alınmasını açıkça reddetmişlerdir çünkü piyasa, ücret yönetimini çok kaotik ve belirsiz hale getirecektir. Washington Eyaletindeki bir ücret yetkilisi, oluşturduğu iş değerleme sisteminden, işler arasındaki uygun ilişkileri koruyabileceği "akışkan bir araç" olarak bahsetmiştir. O ve meslektaşları, içsel bir ücret ölçütü oluşturmak üzere çeşitli işler için ücret anketi sonuçlarının "ortalamasını alarak" piyasa oranlarını hafife aldıklarını göstermişlerdir. Coastal Bank bü-

yük kurumlarda yaygın olan bir yaklaşım izledi: Öncelikle her yıl ne kadar büyük bir artış yapılacağını belirlemek için piyasayı araştırdı. Dört örnek arasında Coastal muhtemelen piyasa güçlerine en duyarlı olanıydı. Bilgisayar programcıları için yapılan ücret artışları ve düşük dereceli büro memurlarının giriş seviyesi maaşlarında yapılan bazı değişiklikler dışında, farklı iş türlerinin ücretlerine ilişkin piyasa hareketlerini izleme girişimlerine dair hiçbir kanıt bulamadık. Banka, uygulanacak bir ücret artışını belirlemek için "piyasaya" başvurmakla yetindi.

Bu organizasyonların dış çevreleriyle etkileşimlerinin detayları, piyasayı sadece gevşek bir şekilde takip ettiklerini göstermektedir. Örneğin, işlerin sadece küçük bir kısmı piyasa ile karşılaştırılmıştır. Dört kurumda da piyasayı ölçmek için kullanılan temel yöntem, başka bir kuruluş veya kendi personel bürosu tarafından yapılan bir maaş anketiydi. Anketler kurumdaki işlerin küçük bir kısmına ilişkin maaş verileri üretmiştir. Bu da anket sonuçlarının nasıl kullanılacağı konusunda personel yetkililerine önemli ölçüde takdir yetkisi bırakıyordu. Washington Eyaleti örneğinde, piyasa karşılaştırması yapılmayan veya piyasa standartlarına uymayan benzer işler arasında açıklanamayan cinsiyet eşitsizliğinin arttığını tespit ettik.

Ayrıca, maaş anketi yöntemleri keyfiydi. Bir maaş anketinin nasıl yapıldığının sonuçları açısından çok önemli olabileceğini ve ilgili tarafların hangi işlerin ankete dahil edileceği, hangi verilerin hatalı olarak reddedileceği ve daha önceki bir veri toplama turundan elde edilen sonuçları düzeltmek veya netleştirmek için ne zaman ek veri toplanacağı gibi önemli kararları etkileyebileceğini tespit ettik.

Anket yöntemleri keyfi olmakla kalmayıp, dışardaki uygun karşılaştırma piyasalarının ne olacağına dair tanımlar da neredeyse sınırsız takdire açıktı. Örneğin, UNI ve Coastal Bank'ta belirli bir iş için "piyasa ücretinin", sendikalı işçilere karşı diğerleri veya New York City bankalarına karşı diğer şehirlerdeki bankalar veya çok büyük bankalara karşı orta ölçekli bankalar veya diğer büyük finans kurumları gibi seçilen piyasa segmentine bağlı olarak önemli ölçüde değiştiğini tespit ettik.

Dış piyasa verileri de kurumsal pozisyonlar arasındaki geleneksel ücret farklılıklarının korunmasını sağlayacak şekilde kullanılmıştır. Rosenbaum'un (1984) bir ücret sisteminin resmi olarak revize edilmesinden sonra işler arası ücret kalıplarının devamlılığına ilişkin bulgularında olduğu gibi, personel yetkililerinin pozisyonların göreli ücretlerini değiştirmeye genellikle açıkça direndiklerini gördük. UNI, kendi danışmanlarının bazı "erkek" ve "kadın" işlerini aynı iş kategorisine koyma önerisini reddetmiştir. Washington Eyaleti'nden gelen tanıklık verileri de benzer bir zorunluluğun

işlediğini ortaya koymuştur: Ücret anketi sonuçları büyük ölçüde tarihsel ücret kalıplarını korumuştur. Geniş kapsamlı iş değerlemelerine rağmen, Coastal Bankası'nda işlerin çoğunluğu standart ücret politikalarına uygun bir şekilde işlem görmüştür, ancak sadece birkaçı özel bir muameleye veya düzeltmeye ihtiyaç duymuştur. Görünüşe göre, görevdeki Coastal yönetimi tarafından yapılan iş değerlemeleri, büyük ölçüde mevcut iş ve ücret hiyerarşisini yeniden üretmiştir.

Son olarak, ücret seviyelerini belirlemek için genellikle yönetimin takdir yetkisi kullanılmıştır. Özel sektör firmalarında, yöneticilerin denetledikleri çalışanlara nasıl ödeme yapacakları konusunda önemli ölçüde takdir yetkisine sahip olduklarını görüyoruz. 1970'ler öncesi Sears, merkezi olmayan ücretlendirme yetkisinin uç bir örneğini sunmaktadır. Görünüşe göre mağaza müdürleri ve diğer departman sorumluları, kendi yönetim ekiplerini oluşturmak için halihazırda organizasyonda bulunan çalışanlarla kendi anlaşmalarını yapabiliyorlardı. Sonuç olarak, dışarıdan gelen danışmanlar, ücret seviyelerinin büyük ölçüde değiştiğini ve genel olarak ücretlerin diğer benzer işverenlerin ödediklerinin çok üzerinde olduğunu tespit etmiştir. Coastal Bank ayrıca çalışanların yıllık ücret artışlarının belirlenmesinde yöneticilere önemli ölçüde takdir yetkisi tanımıştır. Amirler performansın yanı sıra "potansiyeli" de değerlendirebiliyordu. Piyasa, yönetimin takdir yetkisine ilişkin parametreleri yalnızca en sınırlı şekilde belirlemiştir. Ücret komitesinin kurumdaki genel ücret artışına ilişkin kararı, özel bir gerekçe olmaksızın nasıl bir artış yapılabileceğine ilişkin sınırları belirliyordu. Ancak, bu sınırlar dahilinde yöneticiler neyin uygun bir artış olduğu konusunda kendi yargılarına varabilirlerdi.

Kurumların piyasa güçlerine sürekli olarak başka şekillerde yanıt verdiğini tespit etseydik, bu uygulamalar daha az önemli olurdu. Bu konudaki kanıtlar nelerdir? Önemli bir husus, sistematik olarak tutulmuş çalışan devir/elde tutma oranlarının olmamasıdır. Ücret seviyelerinin yeterli olup olmadığını değerlendirmenin bir yöntemi, ücret düzeylerinin işçi işe alma ve tutma yeteneği üzerindeki etkilerini analiz etmek olacaktır. Dört kurumun hiçbirinde bu tür çalışmalara rastlamadık. İşten ayrılma oranlarının erkek-kadın ücret modelleriyle ilişkili olup olmadığını belirlemeye çalıştığımızda, elimizdeki verilerden istatistikleri hesaplamak zorunda kaldık.

Ayrıca, uygulanan ücret tarifesinde piyasa istisnalarının nadiren yapıldığı da görülmüştür. Bu dört kuruluştaki işlerin büyük çeşitliliğine rağmen, kurumların işçileri elde etmek ve tutmak için ücret seviyelerini ayarlamak zorunda kaldığına dair neredeyse hiç belgelenmiş örneğin olmaması dikkat çekiciydi. UNI, John Deere and Company'deki istihdam patlaması yıllarında

büro ve bilgisayar programlama personelini tutmada zorlandığını bildirmişti. İlginçtir ki, UNI buna büro çalışanlarının maaşlarını artırarak yanıt vermemiş, bunun yerine rakibine başvurarak çalışanlarını işe almayı durdurmasını istemiştir. UNI, daha iyi ücretli işler için ayrılanları geri almamak gibi gayri resmi bir politika benimsemişti. Coastal Bank bilgisayar programcılarının ücret seviyelerini yükseltmek zorunda kaldı. Bunu da geçici olarak ayrı bir teknik sınıflandırma oluşturarak yaptı. Birkaç yıl sonra teknik işler tekrar normal ücret çizelgesine dahil edildi.

Bu kurumsal maaş sistemlerinde istisnalar yapıldığında, bunlar nadiren basit arz ve talep baskılarını yansıtmakta ve genel olarak özel durumlara dayanıyor gibi görünmektedir. Bazı işler için, UNI, Washington Eyaleti ve Sahil Bankası, düzenli maaş takviminden istisnalar oluşturdular. İstisna tutulan işler, UNI'de ve Washington'da zanaat işçileri, Coastal'da ise mavi yakalı işçiler olmak üzere standart erkek işçilerdi. UNI ve Washington'da istisnaların yapılmasına karar verilmesi açıkça politikti. Yani, bunlar, örgütlü işçi sendikalarının hükümetin "geçerli" (yani sendikalaşmış) ücret oranlarını ödemesi yönündeki ısrarına verilen tavizlerdi. Bu tavizin piyasada bir temeli var mıydı? Evet, ama sadece sendikalı ücret oranlarının tipik olarak yerel bir piyasada ödenen ücretlerin üst sınırını tanımlaması anlamında. Her iki durumda da daha düşük seviyelerde işçi açığı olduğu iddiası yoktu. Personel yetkilileri hemşireler için geçici ücret artışlarını ancak kamu hemşireliği pozisyonlarındaki devir oranı neredeyse yüzde 50'ye ulaştıktan sonra onayladı. Coastal'da mavi yakalı çalışanlara yönelik istisna, personel müdürlerinin bu işlerin genel iş değerleme sistemine uymadığı yönündeki kararlarına dayanıyordu. İstisna tutulan işler iç sistem içinde açıkça prim kazanmıştır. Piyasanın bu tür pozisyonların daha yüksek ücret almasını talep edip etmediğine dair bir tartışma yapılmamıştır.

Özetle, bu dört farklı kurumda, piyasa güçleri ile ücret kararları arasındaki aktif etkileşimin çok az belirtisi vardır. Eğer bu tür bir anlatım varsa, bunun merkezi maaş kayıtları açısından görünmez bir şekilde meydana geldiği ortaya çıkar. Sears ve Coastal'daki yöneticiler ücret belirleme konusunda önemli ölçüde takdir yetkisine sahipti. İşçilerinin aldığı piyasa tekliflerine tepki verebilirlerdi. Ancak, özellikle bu tür bilgiler ayrımcılık iddialarına karşı savunmada faydalı olabilecekken, bu tür eylemlerin kayıtlarının olmaması biraz şaşırtıcıdır. Ayrıca, personel ofisi rakip tekliflere verilen yanıtlar hakkında herhangi bir veri toplama zahmetine girmiyorsa, bu tür etkileşimlerin genel şemada ne kadar önemli olduğunu merak etmek gerekir. Dört vaka çalışmasından ve piyasa savunmasının öne çıktığı diğer ücret ayrımcılığı davalarını okumamızdan edindiğimiz izlenim, işverenlerin ücret uygulamalarını

gerçek rakip tekliflere verilen yanıtlara dayanarak savunmaya çalışmadıkları yönündedir. Daha ziyade, uygulamalarını piyasa ücret oranlarını dikkate alan bir ücret sistemi olarak savunmuşlardır. Bu anlamda kurumlar piyasa temelli sistem söylemini takip etmişlerdir. Fiili ücret uygulamaları piyasa mübadelesi ile oldukça gevşek bir şekilde ilişkilendirilmiş olabilir.

İç işgücü piyasaları, kurumların işgücü piyasalarının ücret üzerindeki etkisine nasıl aracılık ettiğine ilişkin teorimiz açısından da önemlidir. Eğer bir işgücü, işçilerin giriş seviyesi pozisyonlar için işe alındığı ancak daha sonra kuruma özgü bir dizi kariyer kademelerinde ilerlediği iç işgücü piyasalarından oluşuyorsa, kurumlardaki birçok iş dış piyasadaki işlerle kolayca karşılaştırılamaz - gerçek bir karşılaştırma mevcut değildir. Sonuç olarak, bu tür işler için ücret seviyeleri piyasa referansları olmaksızın kuruluş içinde belirlenmelidir. Vaka çalışmalarımız, bazı büyük kuruluşlarda ücretlerin iç işgücü piyasalarında belirlenmesinin piyasadan izole etme işlevi gördüğünü göstermektedir. Washington Eyaleti bürokrasisindeki bazı pozisyonlarda bu kademeler önemli bir yer tutmaktadır. Hem Sears hem de Coastal, faaliyetlerinin bazı alanlarında giriş seviyesinde işe alım ve terfiye büyük ölçüde güveniyordu. Bu pozisyonların birçoğunun dış piyasadaki işlerle nasıl karşılaştırılacağı belirsizdi.

Yine de iç işgücü piyasaları örgütsel eşitsizlik sistemleriyle tamamen örtüşmemektedir. UNI, işgücü pozisyonlarının nispeten az bir kısmını kurum içi terfi yoluyla doldurmuştur. *Christensen* davasının sonuçlanmasından çok sonra, kampüste görüşmeler yaptığımız dönemde personel müdürü, daha fazla kariyer kademesi oluşturma arzusundan bahsetti. Ancak, tanımladığı işler arasındaki hiyerarşik ilişkiler, aynı zamanda dava döneminde gözlemlenen iş unvanları da son derece basitti. UNI, erkek ve kadın işleri arasındaki ücret farklılıklarının sürdürülmesinden piyasa güçlerinden ziyade kurumsal politikaların sorumlu olduğuna dair ikna edici kanıtlar bulmamıza rağmen, iç işgücü piyasalarının ücret belirlemede örgütsel aracılıkta belirgin bir şekilde yer almadığı bir vakayı temsil etmektedir.

Araştırmamız neoklasik piyasa yaklaşımıyla uyuşmayan pek çok şeyi ortaya çıkarmış olsa da, karşılaştırılabilir değer, kültürel değersizleştirme paradigmasıyla kolayca açıklanamayan kalıpları da ortaya koymuştur. Bu yaklaşımın kamu ve özel sektör kurumları arasındaki farklar hakkında söyleyecek fazla bir şeyi yoktur. Araştırmamız, hem derinlemesine vaka çalışmaları hem de ücret ayrımcılığı davalarına ilişkin anketimiz, kamu ve özel sektör firmalarının ücret sistemlerini çok farklı şekillerde işlettiği algısını doğrulamaktadır. *I.U.E.*'ye karşı *Westinghouse* davası haricinde, özel firmalara karşı benzer değerde hiçbir davanın açılmamış olması dikkat çekicidir.

Bu durum, bu kurum türleri arasındaki toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin doğasındaki farklılıklarla açıklanabilir mi? Sorensen (1994) ve diğerlerinin de belirttiği gibi, kamu sektöründe cinsiyete göre ücret farklılıkları özel sektöre göre biraz daha fazla görünmektedir. Kamu ve özel sektör firmaları arasında başka birçok farklılık olduğu için konu ampirik olarak karmaşıktır. Kuruluşun büyüklüğü ve kamu kurumlarının mesleki bileşimi dikkate alındıktan sonra, bu bağlamlarda hâlâ daha fazla cinsiyet eşitsizliği bulunup bulunmayacağı daha az açıktır. Yine de cinsiyet eşitsizliğinin büyüklüğünün yeterli bir açıklama olduğu düşünülürse şaşırtıcı olurdu. Özel şirketler hâlâ önemli miktarda cinsiyet eşitsizliği sergilemektedir. McCann (1994) ücret farkının göreceli miktarının, az ya da çok yoğun ücret eşitliği kampanyalarını birbirinden ayıran bir faktör olmadığını bulmuştur.

Bir diğer olasılık ise sektörler arasındaki önemli farkın, eşitsizliğin boyutundan ziyade cinsiyet eşitsizliğinin şekli olduğudur. Kamu sektörü sistemleri, özel sektör sistemlerine kıyasla kademe ve basamak sınıflandırmaları ile daha katı bir şekilde yapılandırılmıştır. Bir kademe ve basamak sistemindeki ücret eşitsizliğinin daha büyük bir kısmının iş sınıflandırmalarından ziyade işler arasında bulunması şaşırtıcı olmayacaktır. Sonuncusu kademe ve tipik olarak kıdem ile belirlenir. Aynı derece ve kademedeki kişilere aynı ücret ödenecektir. Özel sistemler en azından resmi olarak daha bireyselleştirilmiş muameleye izin verir. Yöneticiler, benzer sınıflandırmalarda çalışanlara ne kadar büyük bir artış yapılacağı konusunda takdir yetkisine sahiptir. UNI'de ya da Washington Eyaleti personel sisteminde, Sears ve Coastal'da gördüğümüz gibi, yüksek ya da düşük zam yapma konusunda yönetimin takdir yetkisine dair hiçbir belirti yoktur. Eğer kamu sistemlerinde daha fazla işler arası eşitsizlik varken, özel sistemlerde daha fazla iş içi eşitsizlik varsa, karşılaştırılabilir değerdeki davaların öncelikle kamu sektöründe görülmesi beklenebilir çünkü bu davalar benzersiz bir şekilde işler arası farklılıkları hedef almaktadır.

Vaka çalışmalarımızın sonuçları da bu açıklamayı yalanlamaktadır. Hem Sears hem de Coastal'da iş içi ücret farklılıklarının yanı sıra işler arası ücret farklılıkları da bulduk. Gerçekten de, UNI çalışanları ve Coastal'ın idareci olmayan çalışanları için iş içi ve işler arası eşitsizliği istatistiksel olarak ayrıştırdığımızda çarpıcı biçimde benzer sonuçlar elde ettik: Her iki kuruluşta da alt düzey pozisyonlar ağırlıklı olarak iş içi ücret eşitsizliği içermektedir. Kamu ve özel sektördeki büyük kuruluşlardaki ücret bürokrasilerinin, ücretler konusunda sürekli tartışma ve belirsizlikten kaçınmak adına alt düzey pozisyonlar için nispeten katı iş ve kademe bazlı ücret düzenlemeleri oluşturması oldukça makuldür.

Daha olası bir açıklama, kamu ve özel sektör firmaları arasındaki siyasi ortam farklılığıdır. İki sektördeki istihdam ilişkilerini temelde farklı normlar yönetmektedir. Çok belirgin bir fark, kazançlar hakkında mevcut olan bilginin niteliğidir. Devlet yasaları genellikle kamu kurumu çalışanlarının kazançlarını yayınlamasını gerektirir. Kamu bağlamında diğer çalışanların ne kazandığını belirlemek oldukça mümkündür. Bu tür bilgiler özel sektör firmalarında gizlilikle korunur. Hem Sears hem de Coastal'da, ücret politikası yöneticilere diğer çalışanların kazançlarını astlarına açıklamamaları talimatını verir. Bu tür bilgilerin kontrolü, özel sektörde yönetsel otoritenin korunması için gerekli görülmektedir.

Kamu sektöründeki istihdam ilişkileri esasen daha politiktir. Kamu çalışanları sadece sözleşme altındaki çalışanlar değil, devletin temsilcileridirler. Devletin karakteri, kamu istihdamını nasıl yönettiğiyle sıkı bir şekilde ilişkilidir. Sonuçta, kamu hizmeti reformu İlerici Dönem* reformunun temel bir unsuruydu (Wiebe 1967; Skowronek 1982). Kamu istihdamını düzenleyen ayrıntılı kurallar, kendine özgü normatif ortamın tezahürleridir.

Böyle bir ortamda kamu çalışanları, özel sektördeki meslektaşlarının çoğundan çok daha fazla güce sahiptir. Resmi olarak sendikalı olmasalar bile, seçilmiş yetkililer nezdinde önemli bir siyasi güce sahiptirler. Karar vericilere sadece yakınlık yoluyla erişmekle kalmazlar, aynı zamanda hükümet işlevlerinin performansını etkileme gücüne de sahiptirler. İnsanların ve programların iyi ya da kötü görünmesini sağlayabilirler. Ayrıca, istihdam koşullarının adilliği konusunda kamusal iddialarda bulunma hakkına da sahiptirler. Washington Eyaletindeki dava, liberal Cumhuriyetçi valiyi bir ücret eşitliği çalışması başlatmaya sevk eden kamu çalışanlarının şikâyetleri ile başlamıştır. McCann'in (1994, 107) belirttiği gibi, bir yargı bölgesindeki siyasi iklim, ücret eşitliği kampanyalarının başlatılması ve nihai sonucu açısından çok önemlidir. İlerici siyaset geleneğine sahip eyalet ve belediyelerin ücret reformu hareketlerini teşvik etme olasılığı, daha muhafazakar hükümetlere kıyasla çok daha yüksekti.

Bu tür bir örgütlenmenin özel bir sektörde gerçekleşmesi son derece nadirdir. Gerçekleştiğinde ise faaliyetin politikası çok farklıdır. Özel bir şirkette ayrımcılık mağduru olduklarını düşünen işçilerin bu tür şikâyetlerini dile getirebilecekleri genel tartışma platformları yoktur. Sears CEO'sunun kurum içindeki bir kadın grubundan şikâyet alması halinde bir ücret eşitliği soruşturması

* İlerici Dönem (1896-1920), Amerika Birleşik Devletleri'nde 1890'ların sonundan 1920'lerin başına kadar süren toplumsal ve politik değişimlerin hız kazandığı, bir sosyal aktivizm ve siyasi reform dönemidir –çn.

başlatacağı neredeyse düşünülemez. Aslında, Ulusal Kadın Örgütü* (National Organization for Women-NOW) Sears'taki kadın ve azınlık çalışanları harekete geçirmeye çalıştığında, daha sonra savunma avukatı tarafından Sears'ı ibret olsun diye kötü niyetli bir komplo olarak nitelendirilmiştir. Sears davasında yetkili olan ve aynı zamanda NOW'da danışmanlık pozisyonunda bulunan bir Eşit İstihdam Fırsatı Komisyonu (Equal Employment Opportunity Commission-EEOC) yetkilisi çıkar çatışması içinde olmakla damgalandı. Savunmanın iddiası, EEOC'nin Sears dava sürecinde iyi niyetli olmadığına dair şüpheleri artırdı. Coastal davası, kadın çalışanların Coastal ve diğer bankaları ayrımcılıkla suçlamak için hükümet yetkililerine başvurduğu bir başka örnektir. Coastal yönetimi kamuoyu önünde ayak diredi ve sonunda davaya müdahil oldu. Diğer bankalar bu tür doğrudan bir yüzleşmeden kaçınmış, görünüşe göre azınlıkları ve kadınları işe almak ve terfi ettirmek için ek çaba göstermeyi teklif ederek hükümet yetkililerine uyum sağlamıştır. Kadınların işverenlerine karşı (dava açmak dışında) bir koz elde edebilmeleri ancak hükümet tarafından düzenlenen bir sektörde kamu otoritesine başvurmakla mümkün olmuştur.

Siyasi farklılıklar, neden özel sektörde değil de kamu sektöründe karşılaştırılabilir değerde bir yasal reform çabasına girişildiğini en iyi şekilde açıklamaktadır. Bürokratik politikaların UNI'de ve Washington Eyaleti'nde cinsiyet eşitsizliğinin kaynağı olarak Sears ya da Coastal Bank'ta olduğundan çok daha önemli olduğunu söylemek de doğrudur. UNI ve Washington İşçi Federasyonu'ndaki tesis bakım işçileri (kampüste gayri resmi olarak "uzlaşmacılar" şeklinde anılıyorlardı) erkek çıkarlarını temsil ediyordu. Sears ve Coastal Bank'ta ise bir erkek seçmen kitlesinin belirli eylemlerini gözlemlemek daha zordur. Sears'ta yönetimin takdir yetkisi, hatta erkek yönetimin takdir yetkisi, erkekler için ücret avantajı yaratılmasında etkili olmuş olmalıdır. Coastal'da, kâr elde etme kulübü erkekti ve sadece erkekler için hareket ediyordu. Hem Sears hem de Coastal'da kurumsal politika toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin üretilmesinde rol oynamıştır, ancak UNI ve Washington Eyaleti'ndeki açıkça siyasallaşmış ücret sistemlerine kıyasla daha az belirgin şekillerde. Bunun kamu ve özel sektör kuruluşları için genel bir kalıp olup olmadığı daha fazla araştırma gerektirmektedir.

TARTIŞMA VE SON SÖZLER

Sonuca varmadan önce üç soruya değinmek gerekir. Bazıları kurumlarda cinsiyete dayalı ücret eşitsizliğinin varlığı ve örgütlerin piyasa ile kurumsal

* Amerika Birleşik Devletleri'nde 1966'dan beri kadınların toplumsal, siyasi ve iktisadi eşitliğini destekleyen ve feminist hareketin önemli bir parçası olan kuruluş –çn.

ücret uygulamaları arasında aracılık yaptığı önermesi için oldukça iyi bir örnek oluşturduğumuzu kabul etse de, bazıları bu ikisi arasındaki bağlantıyı kanıtlamamızı isteyebilir. İlk soru şudur: *Örgütsel ücret sistemlerinin, ağırlıklı olarak erkekler tarafından yapılan işleri, ağırlıklı olarak kadınlar tarafından yapılan işlere göre, genel olarak işgücü piyasasına dayanarak beklediğimizden daha fazla avantajlı hale getirme eğiliminde olduğunu tespit ettik mi?* Analizimizin bazı bölümlerinde toplumsal cinsiyet eşitsizliği ve piyasa aracılığını ayrı ayrı ortaya koymaya çalıştığımız doğrudur. Vaka çalışmalarının bu yönleri, bağlantıyı kurmak için teorik bir sıçrama gerektirmektedir.

Ancak bu iki olguyu doğrudan ilişkilendiren pek çok kanıt bulunmaktadır. UNI, Washington Eyaleti ve Coastal Bank için yaptığımız analizde, piyasa kalıplarının kurumdaki eşitsizlik kalıplarını açıklayıp açıklamayacağını değerlendirmek için çeşitli piyasa verileri için istatistiki testler yaptık. Açıklayıcı olmadılar. Sears'ta, aynı unvana sahip bireyleri karşılaştırırken, piyasa temelli mesleki farklılıklar bu kalıpları açıklayamadı. Piyasa değişkenlerinin başarısızlığı, işveren kurumun önemli bir eşitsizlik kaynağı olduğunu göstermektedir.

Örgütsel süreçlere dair çeşitli veriler, buradaki ücret uygulamalarının bazı yönlerinin toplumsal cinsiyet eşitsizliğine doğrudan katkıda bulunduğunu ortaya koymaktadır. Ücret anketleri ve iş değerlemeleri ile ilgili tartışmaların en aktif katılımcıları erkek işçiler, erkek sendika temsilcileri ve erkek yöneticilerdir. Bunu UNI, Washington Eyaleti ve Coastal Bank'ta doğrudan gözlemledik. Sears hakkında bildiklerimiz de bu durumu örtük olarak ortaya koyar. Washington ve Coastal'da ücret komitesinin ücret seviyelerine ilişkin kararlarına yapılan itirazları kodlayabildik. Bunlar büyük ölçüde erkek işlerinde çalışanlar adına yapıldı ve ücretlerin yükseltilmesinde büyük ölçüde başarılı oldu.

UNI'de erkek yöneticiler, bazı pozisyonlar için başlangıç ücretlerinin değiştirilmesi önerilerine erkek tesis bakım işçilerinin vereceği tepkiden korkarken, kadın büro çalışanları üzerinde paternalist bir kontrole sahiptiler. Sonuç olarak, cinsiyetler arasındaki ücret farkını bir nebze olsun kapatacak düzenlemeleri kabul etmeyi reddettiler.

Sears'ın ücret ve terfi sisteminde teşvik ettiği ilkelerin birçoğu kadınları dezavantajlı duruma düşürme eğilimindeydi veya erkek yöneticilerin takdir yetkisini nispeten kontrolsüz bırakıyordu. "İlerlemek için hareket etmek zorundasın" aksiyomu, kadın çalışanları terfi ve yer değiştirme ücret artışlarında açıkça dezavantajlı duruma düşürüyordu. Yargıç Nordberg bu uygulamayı iş yargısı temelinde savunulabilir bulmuş ancak uygulamanın

kadınlar üzerindeki etkisini inkâr etmemiştir. Sears'ın dış danışmanları, cinsiyet eşitsizliği gerekçesiyle değil, iktisadi verimsizlik gerekçesiyle, yer değiştirmelere dayalı kalıcı ücret artışları politikasında bir değişiklik yapılmasını tavsiye etmiştir.

Coastal Bank'ın personel bürosunun belgeleri, bankanın kadınların çoğunlukta olduğu düşük seviyeli sekreter pozisyonları için piyasayla daha sert rekabet ettiğini, ancak daha fazla erkek içeren idari olmayan pozisyonlar için piyasa ile orantılı olarak daha yüksek başlangıç ücretleri ödediğini göstermiştir. Ağırlıklı olarak erkeklerin çalıştığı bazı mavi yakalı pozisyonlar normal iş değerleme sisteminden muaf tutulmuş ve çoğu idareci olmayan pozisyonun üzerinde ücretlendirilmiştir. Banka 1960'ların sonlarına kadar erkekler ve kadınlar için ayrı personel sistemleri uygulamış; idareci işe alım ve eğitim programını "Üniversite Mezunu Erkekler Programı" olarak adlandırmış ve üniversite mezunu kadınları sistematik olarak büro ya da alt düzey yönetici pozisyonlarına yönlendirmiştir. Son zamanlarda, bazı kadınlar bu performans düzeyini aşmış olsa da, kadınlar bankanın 1 milyon dolarlık iş getiren idarecilerden oluşan "milyon dolar kulübüne" kabul edilmemiştir. Kâr paylaşımı yapılan en üst düzeydeki grup tamamen erkekti. Görüştüğümüz kişiler, bazı üst düzey pozisyonlara seçilen ve terfi ettirilen kişilerin sosyal bağlantılarının, hatta geçmişteki atletik başarılarının temel alındığını öne sürdüler. Diğer üst düzey yönetici adayları ise cinsiyetleri, azınlık statüleri ya da dini geçmişleri nedeniyle diskalifiye ediliyordu.

Bu veriler, kurumsal ücret uygulamaları ile toplumsal cinsiyet eşitsizliği arasındaki bağlantıyı ortaya koymaktadır. Belli bir dereceye kadar, eşitsizliği yaratan mekanizmalar her kuruluş için benzersizdir. Ücret farklılıklarının karakteri ve büyüklüğü her kuruluşta aynı değildir. Ancak her durumda, erkek ve kadın işleri arasında açıklanamayan önemli ücret farklılıkları buluyoruz. Ve bu farklılıkların kökleri kurumsal uygulamalarda yatmaktadır.

İkincisi: *Gözlemlediğimiz ücret farklılıkları rasyonel ücret belirleme idealinden küçük sapmalar mıdır?* Örgütsel teori ve araştırmanın temel içgörülerinden biri, kurumların nadiren mükemmel çalıştığıdır. Biçimsel olarak rasyonel kurumlar genellikle rasyonellik ilkelerinden uzaklaşır, bunun yerine çöp tenekesi karar verme yöntemine* (Cohen, March ve Olsen 1972) veya

* Garbage can decision-making: Karmaşık organizasyonlarda karar alma sürecini açıklamak için kullanılan bir yöntemdir. Kavram, Cohen, March ve Olsen tarafından 1972 yılında geliştirilmiş, karar alma süreçlerinde geleneksel olarak kabul edilen mantıklı, sıralı ve düzenli yaklaşımlardan farklı olarak, kararların rastgele, belirsiz ve karmaşık faktörlerin etkisi altında alındığını ifade eder. Kararların, mevcut durum, kişisel önyargılar, kurumsal politikalar ve geçmiş deneyimler gibi farklı faktörlerin etkileşimi sonucunda ortaya çıkması sebebiyle sıklıkla belirsizlik içerdiğini, bu nedenle bir kişi-

tatmin edici davranışlara (Simon 1957a, 1957b) başvururlar. Sosyologlar, kurumsal yapıların gerçekte nasıl işlediğine dair enformel grup süreçlerinin önemini uzun zamandır gözlemlemektedir (Roethlisberger ve Dickson 1939; Roy 1954; Burawoy 1979). Örgüt kuramcıları, idealize edilmiş ücret belirleme ilkeleri ile sadece ücret belirleme değil, örgütsel yaşamın pek çok yönünü karakterize eden dağınık beceriksizlik arasındaki karşıtlığa çok fazla dayandığı için örgütsel eşitsizlik teorimize itiraz edebilirler. Başka bir deyişle, rasyonel ücret yönetimi ilkelerinden nispeten küçük sapmalara abartılı bir önem mi atfediyoruz?

İlk olarak, tespit ettiğimiz "sapmalar", ister dolar ve sent cinsinden istersе söz konusu ücret standartlarının geçerliliği açısından ölçülsün, önemsiz görünmemektedir. İncelediğimiz ücret kararlarında önemli miktarlarda para söz konusudur. Örneğin Washington Eyaleti davasındaki ilk karar 400 milyon dolardı. UNI'de açıklanamayan ücret farkı, kadın işlerinde çalışan 576 işçi için ortalama yıllık 7.247 dolarlık bir ücretinin yüzde 11'i ya da yaklaşık 459.000 $ idi. Coastal'ın geri ödeme anlaşmasının miktarı hiçbir zaman kamuoyuna açıklanmadı, ancak açıklanamayan cinsiyet farkının sadece idareci olmayanlar için bile 1,5 milyon dolar olduğunu tahmin ediyoruz. Dolayısıyla, bireysel gelirler üzerinde nispeten küçük gibi görünen etkiler, tüm personel için hesaplandığında çok daha büyük boyutlara ulaşmaktadır. Dahası, Coastal davasındaki hâkimin de gözlemlediği gibi, ücret cezalarının kümülatif bir etkisi vardır. Ücret ayrımcılığı mağdurları, takip eden her maaş çekinde bir kayba uğramaktadır.

Kurumların ücretleri nasıl belirlediğine ilişkin araştırmamız, sürecin genellikle bir işin kurum içindeki değeri, işgücü piyasasında uygun bir karşılaştırmanın ne olacağı ve hatta belirli bir iş için piyasa ücretinin ne olduğu hakkında keyfi yargılar içerdiğini göstermektedir. Kurumsal ücret yapılarının görünürdeki kesinliği, (yöneticilerin ve personel yetkililerinin sandığı gibi) savunulabilir, nesnel kriterlere değil, geleneklere dayanmaktadır. İncelediğimiz kurumlar ve diğer akademisyenlerin vaka çalışmaları hakkındaki raporlar (Baron 1991, 125-127; Rosenbaum 1984) kurumların ücret seviyelerinde kademeli artışlar yaptığını göstermektedir. Neredeyse her çalışan terfilere bağlı olarak daha önemli sıçramalarla birlikte yıllık ücret artışlarından yararlandığından, ücret yapısının daha radikal bir şekilde yeniden gözden geçirilmesi nadiren düşünülmektedir. Özel şirketlerde buna en yakın şey, sistemin dışarıdan danışmanlar tarafından gözden geçirilmesidir. Bunlar bile pek radikal değildir. Danışmanlar görevdeki yönetim tara-

---

nin belirli bir seçimi yapmak için bir çöp tenekesi gibi rastgele bir yöntem kullanması gerektiğini dile getirir –çn.

fından işe alınır ve ücret yapısının değerlendirilmesinde büyük ölçüde kurumdaki görevlilere güvenirler. Aslında, danışmanlar aynı zamanda firmanın ücret yapısına ve piyasadaki konumuna ilişkin somutlaşmış bir anlayış inşa ederler. Danışmanlar işleri değerleme puanlarına dönüştürür, daha sonra bu puanlar ve gelir düzeylerini gösteren birer grafik çizilir ve danışmanlık firmasının diğer müşterilerinin puan-gelir grafiklerinin eğimleriyle karşılaştırılır. Birkaç danışmanlık firmasının raporlarını inceledikten sonra, ücret danışmanlarının müşterilerinin Garrison Keillor'ın Wobegon Gölü'ndeki* çocuklar gibi olduğunu düşünmeye başladık: Hepsi ortalamanın üzerinde. Müşterilerinin, danışmanlık firmasını tutan diğer müşterilerin orta noktasının altında ödeme yaptığını tespit eden bir danışmanlık raporuna henüz rastlamadık.

Eğer imparatorun hiç kıyafeti olmadığını öne sürersek çok ileri gitmiş oluruz. Belli bir düzeyde, kurumların ücret seviyeleri piyasa koşulları tarafından kısıtlanmaktadır. Ancak tıpkı giysilerin sadece kısmen hava durumu ve yerel olarak mevcut malzemeler tarafından belirlendiği ve moda ve geleneklerden büyük ölçüde etkilendiği gibi, kurumsal ücret yapıları da sadece iktisadi gerekliliklerin ürünü değildir. Aynı zamanda gelenek ve göreneklerin de ürünüdürler. Kurumların ücret belirlerken gerçekte ne yaptıklarına bakmak gibi alışılmadık bir adım attığımızda, önemli bir belirsizlikle karşılaştık.

Bu kurumlarda toplumsal cinsiyet eşitsizliği yarattığını tespit ettiğimiz mekanizmaların birçoğu bilinçli olarak tasarlanmış uygulamalardır ve sadece başka türlü rasyonel bir sistemin tuhaflıkları olarak göz ardı edilemezler. UNI'de erkek işçilere tanınan ayrıcalıklar, Sears'taki yer değiştirme ikramiyeleri ve Coastal Bank'taki teşvik ödemesi programının hepsi doğrudan yönetsel kararları içermektedir. İlginçtir ki, her üç uygulama da bir şekilde dışarıdan ücret danışmanları tarafından verimsiz ya da adil olmadığı gerekçesiyle sorgulanmıştır.

Son olarak, rasyonel ücret ilkelerinden sapma olarak tanımladığımız uygulamalar küçük sapmalar ise, cinsiyet grupları arasında rastgele etkilere sahip gibi görünmemektedir. Yani, kurumsal ücret sistemlerinin ideal uygulamalardan ayrılması halinde, en azından bazen kadınlara erkeklerden daha fazla fayda sağlaması beklenirdi. Bu durum ne bir bütün olarak ele aldığımız dört kurumda ne de incelediğimiz birçok spesifik kurumsal süreçte mevcuttur. Gerçekten de, bu kurumların kadın çalışanlara erkek çalı-

* Amerikalı yazar ve yayıncı Garrison Keillor'ın "A Prairie Home Companion" adlı radyo programında anlattığı kurgusal bir kasaba olan Lake Wobegon'daki çocukları ifade eden bu tanım, genellikle mizahi bir bağlamda kullanılarak, bir grup insanın veya topluluğun ortak bir özelliğini veya durumunu vurgulamak için kullanılır –çn.

şanlardan daha az ödeme yapma yönünde sistematik bir eğilime sahip oldukları görülmektedir.

Üçüncüsü: *Toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin örgütsel dinamiklere atfedilebilecek kısmı, işgücü piyasasından kaynaklanan toplumsal cinsiyet eşitsizliğine kıyasla küçük bir kısım mıdır?* Karşılaştırılabilir değer savunucuları, incelediğimiz kurumların piyasanın sadece nispeten küçük bir bölümünü oluşturabilecek sapmalar olduğunu iddia edebilir. Bu argümana göre, tüm işverenler kadın çalışanlarına piyasanın altında ya da erkek çalışanlarına piyasanın üzerinde ücret ödeyemez, aksi takdirde piyasa temelli farklılıklar kavramı anlamsız hale gelir. Birkaç kurum kadın ve erkek işleri için piyasa oranlarından sapabilir (bu da ücret farkını artıracaktır) ancak ücret farkının çoğu piyasa oranlarıyla uyumludur. (Bunlar tarihsel olarak kusurlu piyasa oranları olabilir, ancak piyasa oranlarıdır).

Birçok iktisatçının, işler arası cinsiyet eşitsizliğinin örgütsel ve piyasa belirleyicilerinin göreceli önemi konusunda benzer bir görüşe sahip olduğunu belirtmeliyiz. Nitekim, *Nassau County* davasında, 799 F. Supp. 1370 (E.D.N.Y. 1992) mahkeme davalının uzmanının piyasa oranlarının kontrol edilmesinin ücretlerdeki cinsiyet farklılıklarının çoğunu ortadan kaldırdığı yönündeki bulgusuna büyük önem vermiştir.

Buna ilk yanıtımız "gerçek piyasa oranlarını" elde etmenin zorluğuna işaret etmek olacaktır. Dava belgeleri bunun kolay olmadığını açıkça ortaya koymaktadır. Standartlaştırılmış işler için ücret seviyeleri önemli ölçüde değişmektedir. İşverenler genellikle kendilerini piyasanın hangi kesimiyle karşılaştırmak istediklerini seçmek zorundadır. Farklı pozisyon türleri için farklı segmentler seçebilirler. Ayrıca birçok büyük kurumun aslında kuruluştaki işlerin sadece küçük bir kısmı için piyasayı araştırdığını öğrendik. Kurumların piyasa ücret seviyelerine ulaşmaya çalışırken firmaya özgü işleri nasıl ele almaları gerektiği açık değildir. Ayrıca kurumların referans işleri seçerken ve veri toplarken tarafsız ve objektif kriterler kullanmadıklarını da gördük. Hangi verilerin toplanacağına ve kullanılacağına karar verme süreci genellikle son derece politiktir ve piyasayı kurumun kendi imajına göre tanımlama eğilimindedir. Dolayısıyla "gerçek piyasa ücretini" bulma düşüncesi, herhangi bir kurum açısından bakıldığında, biraz yanıltıcıdır. "Piyasa ücreti", büyük kurumların nadiren yerinde işe alım veya bireyselleştirilmiş fiyat pazarlığı yaparak gerçek deneyime karşı test ettiği istatistiksel bir yapıdır.

İkinci yanıtımız, ortalama mesleki ücret seviyeleri vektörünün kurumsal ücret seviyeleri ile oldukça yüksek bir korelasyon taşıması gerektiğini kabul etmektir. Eğer kadın sekreterler ortalama 17.000 dolar, erkek ustalar orta-

lama 30.000 dolar ve büyük ölçüde erkek olan orta düzey yöneticiler piyasa ortalaması olarak 50.000 dolar kazanıyorsa, bunun kurumun bu işler için belirlediği ücret düzeyleriyle oldukça güçlü bir korelasyon göstermemesi bizi şaşırtacaktır. Ancak firma sekreterlere karşı cimri davranıp onlara sadece 16.000 dolar ödüyorsa ve usta işçilere karşı biraz fazla cömert davranıp onlara mevsimlik işçileri ve sendikalı ustaları içeren piyasa ortalamasını ödüyorsa, bu tür işçileri 27.000 dolara işe alabilecekken, sekreterler ve ustalar arasındaki 14.000 dolarlık farkın 4.000 dolarının piyasadan sapmaları içerdiğini görürüz. Ve eğer orta düzey yöneticilere yüzde 10 fazla ödeme yapılıyorsa, sekreterler ile yöneticiler arasındaki 34.000 $'lık farkın 6.000 $'ı kurumun varsayımsal gerçek piyasadan sapmasından kaynaklanmaktadır. İncelediğimiz türden ücret sistemlerinde bu büyüklükteki sapmalar kolaylıkla mümkündür. Ve varsayımsal vakalarımızda işler arası ücret farklılıklarının yüzde 15 ila yüzde 25'ini açıklayabilirler. England (1992) çoğu iş değerleme çalışmasının, değerlendirme puanları kontrol edildiğinde ağırlıklı olarak kadın işlerinin yaklaşık yüzde 20 oranında düşük ücretlendirildiğini gösterdiğini bildirmektedir.

Çalışmamızı, kullandığımız ampirik materyal ve argümanımızın genel olarak iktisat sosyolojisi için değeri hakkında bazı kısa yorumlarla sonlandırıyoruz. Sonuçlarımız, cinsiyete dayalı ücret eşitsizliği teorilerinde kabul edilenlerin yeniden gözden geçirilmesi gerektiğini göstermektedir. Araştırmalar, kadın-erkek ücret farklılıklarıyla ilgili olarak piyasalar ve kurumlar arasındaki ilişkiyi daha sistematik bir şekilde analiz etmeye başlamalıdır. Önerdiğimiz teorik çerçeve kavramsal olarak basittir. Eşitsizlik sistemleri olarak kurumsal ücret sistemlerinin ampirik olarak incelenmesini gerektirmektedir. Bugüne kadar bu tür çalışmaların nispeten yokluğu kısmen ideolojik ve disipliner farklılıklardan kaynaklanmaktadır; iktisatçıların piyasaları ve kurumları idealize etmesi, sosyologların ise piyasaları ve örgütleri kötülemesi. Ancak önemli bir neden, kurumsal ücret sistemlerinin iç işleyişine ilişkin verilere erişim eksikliğidir. Bilgi kaynağı olarak sonuçlanmış davalara dayanmamızın temel nedeni, kurumların içine girmenin zorluğudur. Aynı türden örgütsel ücret verileri, eşitsizliğin cinsiyete dayalı karakterini kurum içinde görünmez kılmaya çalışır.

Vaka çalışmaları, kurumsal eşitsizliğin doğasını belirlemek için kurumsal ve piyasa verileriyle çalışmaya yönelik en iyi çabalarımızı somutlaştırmaktadır. Her kuruluş farklı olduğu ve her vaka farklı türde veriler ürettiği için şablon sunmamaktadır. Yine de çeşitli analitik stratejiler önermektedir. Kuşkusuz, daha iyi vaka çalışmaları bu alandaki bilgilerimize katkıda bulunacaktır. Araştırmacılar, eşitsizliğin kurumsal çerçevesini sistematik olarak

takip eden diğer tasarımları da göz önünde bulundurabilirler. Edelman'ın eşit istihdam fırsatı yapılarının geliştirilmesi üzerine çalışması, (1990, 1992) Bridges ve Villemez'in işverenlerin işe alma ve istihdam uygulamaları üzerine araştırması (1994) ve Ulusal Organizasyon Çalışması (Kalleberg ve ark. 1994) gibi işveren anketleri, örgütsel uygulamaları eşitsizlik teorileriyle ilişkilendirmeye başlayan faydalı çabalardır. Bu çalışmalar, savunduğumuz kurumsal eşitsizlik yaklaşımı için önemli olan, işe göre cinsiyet ayrımı veya gelir belirleme süreçlerine yönelmemiştir. Ancak benzer araştırma tasarımları bu amaçlar için kullanılabilir. Mevcut kaynaklardan sentetik veri setleri oluşturmak da mümkün olabilir. UNI ve Washington Eyaleti analizlerimizde nüfus sayımından elde edilen verileri kullandığımız gibi, belirli yerel bölgelerdeki büyük işverenlerin çalışanlarını tespit etmek ve bu çalışanların kazanç fonksiyonlarını ve bunların yerel bölgedeki diğer çalışanlarınkiyle nasıl karşılaştırıldığını gösteren çok değişkenli analizler yapmak mümkündür.

Cinsiyete göre ayrıştırılmış iş sınıflandırmaları arasındaki ücret farklılıklarının incelenmesi, işgücü piyasasının işleyişinin yalnızca bir yönüdür ve geniş iktisat sosyolojisi alanının oldukça sınırlı bir parçasıdır. Yine de bu konu, iktisat ve sosyolojideki başlıca teorik perspektiflerin somut, ampirik bir olguya nasıl yaklaştığına ve bu perspektiflerin gözlemlenen kalıpları açıklamakta ne kadar başarılı olduğuna dair faydalı bir pencere sunmaktadır. Temel sonucumuz, katı bir "arz ve talep" iktisadi yaklaşımı ve kültürel değersizleşmeyi vurgulayan bir ücret eşitliği yaklaşımının her biri, ağırlıklı olarak erkeklerin çalıştığı işlerde daha yüksek maaşların ortaya çıkmasına ilişkin yararlı bilgiler sağlasa da, tek başlarına veya birlikte ele alındığında bu teorilerin tam bir açıklama yapmakta yetersiz kaldığıdır. Bulgularımızın, ancak kurum içi süreçleri örten perdeyi kaldırarak ABD'de kadın ücretlerinin neden geciktiğini daha iyi anlayabileceğimizi gösterdiğine inanıyoruz.

Kurumsal eşitsizlik modelimizin ücret eşitliği veya karşılaştırılabilir değer teorisinin açıklayıcı aygıtlarıyla karşılaştırılması da öğreticidir. Soyut olarak bakıldığında, ikincisi yeni kurumsal teorileştirmenin güçlü unsurlarını bünyesinde barındırmaktadır. En önemlisi, genel kültürel ilkelerin hem çözülmesi gereken sorunu (karar vericilerin erkek ve kadın özelliklerinin değerine ilişkin kalıplaşmış görüşleri benimsemesi) hem de çözümü (eşit ücreti zorunlu kılan toplum çapında zorlayıcı yasal normlar) sağladığını savunur. Bizim kurumsal eşitsizlik modelimiz de kurumsaldır, ancak Stinchcombe'un (1997) "yeni kurumsalcılık"tan ziyade "eski kurumsalcılık" olarak tanımladığı modele daha çok benzemektedir. Yani, normatif kaygıları (iç eşitliğin korunması), eşitsizlik sistemlerinin kendi çıkarları adına hareket eden bireyler ve gruplar tarafından sürdürüldüğüne dair önemli ilkeyle harmanlamaktadır.

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: William P. Bridges ve Robert L. Nelson, "Cinsiyete Dayalı Ücret Eşitsizliğine İktisadi ve Sosyolojik Yaklaşımlar"

Bu makale, yazarların *Legalizing Gender Inequality: Courts, Markets, and Unequal Pay for Women in America* (1999) adlı kitabından yararlanmakta ve bu kitabı özetlemektedir. İlgilenen okuyucu, argümanın ve dayandığı hukuki vakaların daha ayrıntılı bir açıklaması için kitaba başvurmalıdır. Bir iktisatçının toplumsal cinsiyet ve iktisat üzerine, kadın ve erkek arasındaki işbölümüne vurgu yapan erken ve etkili bir çalışma için bkz. Gary Becker, *A Treatise on the Family* (1981); ve bu çalışmanın sosyolojik bir eleştirisi ve Becker'in argümanı için bakınız Denise Bielby ve William Bielby, "She Works Hard for the Money: Household Responsibilities and the Allocation of Work Efforts," *American Journal of Sociology 93* (1988):1031-1059. Becker'in aile teorisinin bir iktisatçı tarafından benzer şekilde eleştirel bir tartışması R. A. Pollock, "Gary Becker's Contributions to Family and Household Economics," *Review of Economics of the Household* 1, no. 1 (2002):111-141'de bulunabilir.

Toplumsal cinsiyet ve iktisat konusu çağdaş iktisat sosyolojisinde az gelişmiştir ve bu alanda kapsamlı bir araştırma bulunmamaktadır. Giriş için örneğin, Ruth Milkman ve Eleanor Townsley, "Gender and the Economy", *The Handbook of Economic Sociology*'nin (1994) ilk baskısında s. 600-619 ve Paula England ve Nancy Folbre, "Gender and Economic Sociology", aynı çalışmanın 2005 tarihli ikinci baskısına bakınız. Toplumsal cinsiyet ve iktisat üzerine diğer faydalı literatür aşağıdaki araştırmalarda bulunabilir: Barbara Reskin, "Sex Segregation in the Work Place," *Annual Review of Sociology* 19 (1993):241-270 ve *Women and Men at Work* (1994); Daphne John, "The Division of Household Labor," *Annual Review of Sociology* 22 (1996):299-322; ve Sandy Welsh, "Gender and Sexual Harassment," *Annual Review of Sociology* 25 (1999):169-190. Cinsiyet ayrımı ve karşılaştırılabilir değer çalışmalarına özel ilgi gösteren iki çalışma: Jerry Jacobs, *Revolving Doors: Sex Segregation and Women's Careers* (1989) ve Paula England, *Comparable Worth: Theories and Evidence* (1992). Bir dizi farklı sosyal bilim disiplininden toplumsal cinsiyet ve iktisat üzerine görüşler *Feminist Economics* (1994-) adlı kitapta bulunabilir. Bu bağlamda ayrıca bakınız Marianne Ferber ve Julie Nelson, eds., *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economy* (1993).

Genel olarak hukuk ve iktisat arasındaki ilişkiye dair sosyolojik ve iktisadi literatür için okuyucuyu Stewart Macaulay, "Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study" (Bölüm 11, bu cilt) başlıklı çalışmasına

yönlendiriyoruz. İktisat sosyologlarının hukuku dikkate alması gerektiğine dair genel bir argüman için bakınız: Richard Swedberg, "The Case for an Economic Sociology of Law", *Theory and Society* 32 (2003):1-37 ve Lauren Edelman ve Robin Stryker, "A Sociological Approach to Law and the Economy", *Handbook of Economic Sociology'nin* ikinci baskısı (2005). Hukukun cinsiyet ve ücret eşitsizliği gibi konularda önemli olan adalet standartlarını nasıl önerdiği ve geliştirmeye nasıl yardımcı olduğuna dair bir literatür de mevcuttur; özellikle bakınız Lauren Edelman, "Legal Environments and Organizational Governance: The Expansion of Due Process in the American Workplace," *American Journal of Sociology* 95 (1990):1401-1440, ve Frank Dobbin, *Inventing Equal Opportunity* (2009).

Kaynakça

Akerlof, George. 1984. "Gift Exchange and Efficiency-Wage Theory: Four Views." *American Economic Review* 74(May):79-83.

Anderson, Cynthia, and Donald Tomaskovic Devey. 1995. "Patriarchal Pressures: An Exploration of Organizational Processes That Exacerbate and Erode Gender Earnings Inequality." *Work and Occupations* 22:329-356.

Baron, James N. 1991. "Organizational Evidence of Ascription in Labor Markets." In Richard Cornwall and Phanindra Wunnava, eds., *New Approaches to Economic and Social Analyses of Discrimination.* New York: Praeger. Baron, James N., and William T. Bielby. 1980. "Bringing the Firms Back In." *American Sociological Review* 45:737-765.

Baron, James N., F. R. Dobbin, and P. Devereaux Jennings. 1986. "War and Peace: The Evolution of Modern Personnel Administration in U.S. Industry." *American Journal of Sociology* 92:350-383.

Baron, James N., Brian Mittman, and Andrew Newman. 1991. "Targets of Opportunity: Organizational and Environmental Determinants of Gender Integration within the California Civil Service, 1979-1985." *American Journal of Sociology* 96:1362-1401.

Baron, James N., and Andrew E. Newman. 1989. "Pay the Man: Effects of Demographic Composition on Prescribed Wage Rates in the California Civil Service." In Robert T. Michael, Heidi I. Hartmann, and Brigid O 'Farrell, eds., *Pay Equity: Empirical Inquiries.* Washington, D.C.: National Academy Press.

— 1990. "For What It's Worth: Organizations, Occupations, and the Value of Work Done by Women and Non-Whites." *American Sociological Review* 55:155-175.

Bridges, William P., and Robert L. Nelson. 1989. "Markets in Hierarchies: Organizational and Market Influences on Gender Inequality in a State Pay System." *American Journal of Sociology* 95:616-658.

Bridges, William P., and Wayne J. Villemez. 1994. *The Employment Relationship: Causes and Consequences of Modern Personnel Administration.* New York: Plenum Press.

Burawoy, Michael. 1979. *Manufacturing Consent.* Chicago: University of Chicago Press.

Cohen, Michael, James March, and Johan Olsen. 1972. "A Garbage Can Model of Organizational Choice." *Administrative Science Quarterly* 17(March):1-25.

Dalton, Melville. 1959. *Men Who Manage*. New York: John Wiley & Sons.

Dunlop, John T. 1957. "The Task of Contemporary Wage Theory." In G. Taylor and F. Pierson, eds., *New Concepts in Wage Determination*. New York: McGraw-Hill.

Edelman, Lauren B. 1990. "Legal Environments and Organizational Governance: The Expansion of Due Process in the American

Workplace." *American Journal of Sociology* 95:1401-1440.

— 1992. "Legal Ambiguity and Symbolic Structures: Organizational Mediation of Law." *American Journal of Sociology* 97:1531-1576.

England, Paula. 1992. *Comparable Worth: Theories and Evidence*. New York: Aldine de Gruyter.

Epstein, Richard A. 1992. *Forbidden Grounds: The Case against Employment Discrimination Laws*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Fischel, Daniel R., and Edward P. Lazear. 1986. "Comparable Worth and Discrimination in Labor Markets." *University of Chicago Law Review* 53:891-918.

Fligstein, Neil. 1987. "The Intraorganizational Power Struggle: Rise of Financial Personnel to Top Leadership in Large Corporations, 1919-1979." *American Sociological Review* 52:44-58.

Halaby, Charles. 1986. "Worker Attachment and Workplace Authority." *American Sociological Review* 51:634-649.

Hildebrand, George. 1963. "External Influences and the Determination of the Internal Wage Structure." In J. L. Meij, ed., *Internal Wage Structures*. Amsterdam: North-Holland.

Jackall, Robert. 1988. *Moral Mazes: The World of Corporate Managers*. New York: Oxford University Press.

Kalleberg, Arne L., David Knoke, Peter V. Mardsen, and Joel L. Spaeth. 1994. "The National Organizations Study: An Introduction and Overview." *American Behavioral Scientists* 37:860-871.

Livernash, E. Robert. 1957. "The Internal Wage Structure." In G. Taylor and F. Pierson, eds., *New Concepts in Wage Determination*. New York: McGraw-Hill.

Mack, Raymond. 1954. "Ecological Patterns in an Industrial Shop." *Social Forces* 32:351-356.

Madden, Janice F. 1973. *The Economics of Sex Discrimination*. Lexington, Mass.: Lexington Books.

McCann, Michael. 1994. *Rights at Work: Pay Equity Reform and the Politics of Legal Mobilization*. Chicago: University of Chicago Press.

Milkman, Ruth. 1987. *Gender at Work: The Dynamics of Job Segregation by Sex during World War II*. Urbana: University of Illinois Press.

Miner, Anne. 1987. "Idiosyncratic Jobs in Formalized Organizations." *Administrative Science Quarterly* 32:327-351.

Nelson, Robert L., and William P. Bridges. 1999. *Legalizing Gender Inequality: Courts, Markets, and Unequal Pay for Women in America*. New York: Cambridge University Press.

Perrow, Charles. 1970. "Departmental Power and Perspective in Industrial Firms." In Meyer Zald, ed., *Power in Organizations*. Nashville, Tenn.: Vanderbilt University Press.

Pfeffer, Jeffrey. 1981. *Power in Organizations*. Marshfield, Mass.: Pittman.

Pfeffer, Jeffrey, and William Moore. 1980. "Power in University Budgeting: A Replication and Extension." *Administrative Science Quarterly* 25:637-653.

Pondy, Louis R. 1970. "Toward a Theory of Internal Resource-Allocation." In Meyer Zald, ed., *Power in Organizations*. Nashville, Tenn.: Vanderbilt University Press.

Roethlisberger, Fritz J., and W. J. Dickson. 1939. *Management and the Worker*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Rosenbaum, James. 1984. *Career Mobility in a Corporate Hierarchy*. New York: Academic Press.

Roy, Donald. 1954. "Efficiency and 'the Fix': Informal Intergroup Relations in a Piecework Machine Shop." *American Journal of Sociology* 60:255-266.

Selznick, Philip. 1969. *Law, Society, and Industrial Justice*. New York: Russell Sage Foundation.

Simon, Herbert A. 1957a. *Administrative Behavior*, 2nd ed. New York: Macmillan.

— 1957b. *Models of Man, Social and Rational*. New York: John Wiley.

Skowronek, Stephen. 1982. *Building a New American State: The Expansion of National Administrative Capacities*. Cambridge.: Cambridge University Press.

Smith, Michael. 1990. "What Is New in 'New Structuralist' Analyses of Earnings?" *American Sociological Review* 55:827-841.

Sorensen, Elaine. 1994. *Comparable Worth: Is It a Worthy Policy?* Princeton: Princeton University Press.

Steinberg, Ronnie J. 1992. "Gender on the Agenda: Male Advantage in Organizations." *Contemporary Sociology* 21:576-581.

Steinberg, Ronnie J., and Jerry A. Jacobs. 1994. "Pay Equity in Nonprofit Organizations: Making Women's Work Visible." In T. Odendahl and M. O'Neill, eds., *Women and Power in the Nonprofit Sector*. San Francisco: Jossey-Bass.

Steinberg, Ronnie J., and W. Lawrence Walter. 1992. "Making Women's Work Visible, The Case of Nursing: First Steps in the Design of a Gender-Neutral Job Comparison System." Paper presented at the Third Women's Policy Research Conference, Institute for Women's Policy Research, Washington, D.C., May 15-16.

Stinchcombe, Arthur. 1997. "On the Virtues of the Old Institutionalism." *Annual Review of Sociology* 23:1-18.

Strang, David, and James N. Baron. 1990. "Categorical Imperatives: The Structure of Job Titles in California State Agencies." *American Sociological Review* 55:479-495.

Sunstein, Cass R. 1991. "Why Markets Don't Stop Discrimination." *Social Philosophy & Policy* 8:22-37.

Weeks, David A. 1976. "Compensating Employees: Lessons of the 1970's." Report 707. New York: Conference Board.

Wiebe, Robert. 1967. *The Search for Order, 1877-1920*. New York: Hill & Wang.

BÖLÜM 11

İŞ DÜNYASINDA SÖZLEŞME DIŞI İLİŞKİLER: BİR ÖN ÇALIŞMA[1]

STEWART MACAULAY
Çev. MAHSUM ÖKMEN

Sözleşme hukuku ne işe yarar? Kim kullanır? Ne zaman ve nasıl? Eksiksiz yanıtlar, bireyler ve kuruluşlar arasındaki neredeyse her tür işlemin incelenmesini gerektirecektir. Bu raporda araştırma, işletmeler ve ağırlıklı olarak imalatçılar arasındaki mübadelelerle sınırlandırılmıştır.[2] Ayrıca bu rapor, sözleşmenin ne zaman kullanılıp kullanılmadığına ilişkin bulguların sunumu ve bu bulguların bir ön açıklaması ile sınırlı olacaktır.[3]

Bu araştırma, bilimsel bir çalışmanın yalnızca ilk aşamasıdır.[4] Birincil araştırma tekniği 43 şirket ve altı hukuk firmasını temsil eden 68 iş adamı ve

---

1 *American Sociological Review* 28 (1963):55-67.

2 Bu sınırlamanın nedenleri (a) bu işlemlerin iktisadi açıdan önemli olması, (b) teorik tartışmalarda sıklıkla büyük oranda rasyonel planlamayı temsil ettiklerinin söylenmesi ve (c) imalat personelinin, sonsuz sayıda soru sormak isteyen bir hukuk profesörüyle işbirliği yapacak yeterlilikte halkla ilişkiler düşüncesine sahip olmasıdır. Gelecekteki araştırmalar bina inşaatı endüstrisi ve diğer alanlarla ilgili olacaktır.

3 Mevcut amaçlar doğrultusunda, "ne fark eder" meselesi, öncelikle bir hukuk hocası tarafından işadamlarının sözleşmeyi kullanıp kullanmamasına ilişkin ampirik bir çalışma yapılmasını mümkün kıldığı için önemlidir. İlk olarak, hukuk hocalarının hukukun ne olması gerektiğine ilişkin profesyonel bir kaygıları vardır. Bu, mevcut durumun sonuçlarının ve olası alternatiflerin değerlendirilmesini içerir. Dolayısıyla, ticaret hukukunun ne olması gerektiğiyle ilgilenen biri için sözleşmeye ilişkin iş uygulamalarını incelemek en uygunudur. İkinci olarak, hukuk hocalarının hukuk öğrencilerine avukat olmalarıyla ilgili bir şeyler öğretmeleri beklenir. Bu ticari uygulamalar, hukuk öğrencilerinin avukat olarak mübadele ilişkileri kurmaya ve bu ilişkilerden doğan sorunları çözmeye çağrıldıklarında ihtiyaç duyacakları becerilerle ilgili olgulardır.

4 Şu çalışmalar yapılmıştır: Hukuk, işletme, iktisat, psikoloji ve sosyoloji alanlarındaki literatür taranmıştır. Mübadele işlemleri ile ilgili formel sistemler incelenmiştir. Wisconsin'de yerleşik olan veya iş yapan 850 firmadan kataloglar, teklif formları, satın alma siparişleri ve sipariş kabul formları gibi ticari belgelerde bulunan standart form sözleşmeler ve standart hüküm ve koşullar toplanmıştır. Amerika Birleşik Devletleri'ndeki en büyük 500 imalat şirketini kapsayan 15 yıllık bir dönem boyunca raporlanan tüm mahkeme davalarının celpnameleri temin edilmiştir ve sözleşmeye ilişkin yasal yaptırımların kullanılmasının neden gerekli görüldüğünü ve herhangi bir "sorunlu durum" modelinin tanımlanıp tanımlanamayacağını belirlemek için analiz edilmiştir. Ayrıca, mübadele işlemleriyle ilgili enformel sistemler de incelenmiştir. Belirli durumlardaki uygulamalara ilişkin soru mektupları yaklaşık 125 işadamı tarafından yanıtlanmıştır. Metinde anlatıldığı gibi mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Ayrıca, öğrencilerimden altısı, 21 işadamı, bankacı ve avukatla daha mülakat yapmıştır. Onların bulguları da metinde belirtilenlerle tutarlıdır.

avukatla mülakatı içermektedir. Mülakatlar, meşgul ve ilgisiz bir satış müdürüyle tüm soruların sorulamadığı 30 dakikalık bir baştan savma mülakattan, büyük bir şirketin genel danışmanıyla yapılan altı saatlik bir mülakata kadar çeşitlilik göstermiştir. Mülakatların ayrıntılı notları alınmış ve her mülakatın tam bir raporu, genellikle en geç mülakattan sonraki akşam yazılmıştır. Şirketlerin ikisi hariç hepsinin Wisconsin'de fabrikası bulunmaktadır; 17'si makine üreticisidir ancak hiçbiri gıda ürünleri, bilimsel aletler, tekstil veya petrol ürünleri gibi ürünler üretmemektedir. Dolayısıyla örneklem yanlılığından kaynaklanan hata olasılığı dikkate değer olabilir.[5] Ancak, mevcut bilgi birikimi daha titiz prosedürlere imkân vermekte büyük ölçüde yetersiz kalmıştır, zira henüz sistematik olarak seçilmiş "doğru insanlardan" oluşan bir örnekleme sorulacak çok sayıda kesin soru formüle edilememiştir. İlgili soruları veya cevapları ya da her ikisini birden bulmak için çok zaman harcanmıştır.

Karşılıklılık, mübadele veya sözleşme uzun zamandır sosyologların, iktisatçıların ve hukukçuların ilgisini çekmektedir. Ancak her disiplin bu tür davranışlara eksik bir bakış açısıyla yaklaşmaktadır. Bu çalışma, bir hukuk hocasının sosyolojik fikirlerden ve ampirik araştırmalardan yararlanma çabasını temsil etmektedir. Diğer hususların yanı sıra, mübadele sorunlarını çözmek için sözleşme kullanmanın işlevleri ve işlevsizlikleri ile mesleki rollerin, sözleşme kullanmanın faydalarının maliyetlerinden daha ağır basıp basmadığının nasıl değerlendirileceği üzerindeki etkisini vurgulamaktadır.

Sözleşmenin ne zaman kullanılıp kullanılmayacağını tartışmak için "sözleşme" teriminin netleştirilmesi gerekir. Bu terim, bu çalışmada mübadeleleri yürütmek için kullanılan araçları ifade etmek amacıyla kullanılacaktır. Sözleşme, sözleşmeye dayalı olarak nitelendirilebilecek veya nitelendirilemeyecek bir mübadele ile eş anlamlı olarak ele alınmamaktadır. Sözleşme, bir anlaşmayı kaydeden bir yazıya atıfta bulunmak için de kullanılmamaktadır. Sözleşme, burada kullandığım şekliyle, iki farklı unsuru içermektedir: (a) İşlemin, gelecekteki öngörülebildiği kadar çok sayıda beklenmedik durum için tedbirli bir hazırlıkla rasyonel bir şekilde planlanması ve (b) mübadelenin gerçekleştirilmesini sağlamak veya gerçekleştirilmemesini telafi etmek için mevcut veya potansiyel yasal yaptırımların varlığı veya kullanımı.

Mübadelelerin yürütülmesine yönelik bu araçlar az ya da çok kullanılabilir veya mevcut olabilir, böylece işlemler göreceli olarak (a) bir mübadele ilişkisi yaratma ya da (b) böyle bir ilişki sırasında ortaya çıkan sorunları

[5] Ancak, bu vakalar sözleşmeyi kullandıkları *için* seçilmemiştir. Sözleşmenin kullanıldığı vakalar kadar kullanılmadığı vakalara da ilgi gösterilmekte ve bunlara erişmek için çaba sarf edilmektedir. Böylece, bir çeşit yanlılık en aza indirilmiştir.

çözme konusunda daha sözleşmeye dayalı ya da daha az sözleşmeye dayalı bir yöntem içerecek şekilde tanımlanabilir. Örneğin General Motors, Buick Bölümü'nün tüm alüminyum ihtiyacını on yıl boyunca Reynolds Alüminyum'dan satın almayı kabul edebilir. Burada iki büyük şirket muhtemelen ilişkilerini tedbirli bir şekilde planlayacaktır. Plan muhtemelen piyasa dalgalanmalarını karşılamak üzere tasarlanmış karmaşık bir fiyatlandırma formülünü, taraflardan birinin grev ya da yangına maruz kalması halinde ne olacağına dair bir anlaşmayı, Reynolds'un kalite kontrol ve kusurlu ürün kalitesinden kaynaklanan kayıplara ilişkin sorumluluğunun tanımını ve diğer birçok hükmü içerecektir. Buradaki sözleşme terimi, bir ev sahibinin bir emlak komisyoncusuyla yaptığı ve komisyoncuya ev sahibinin evini satma hakkını münhasıran veren ve kolayca öngörülebilir (ve hatta belki de gerçekleşme olasılığı yüksek) birçok beklenmedik durumun sonuçlarına ilişkin hükümler içermeyen sıradan bir anlaşmadan daha sözleşmeye dayalı bir mübadele ilişkisi yaratma yöntemidir. Her iki durumda da, yasal olarak uygulanabilir sözleşmeler yapılmış ya da yapılmamış olabilir, ancak yasal bir yaptırımın varlığının, yükümlülüğün kesinliğine ilişkin belirli asgari yasal gerekliliklerin ötesinde tarafların rasyonel planlama derecesiyle zorunlu bir ilişkisinin olmadığı kabul edilmelidir. General Motors ve Reynolds, on yıllık ilişkileri boyunca ortaya çıkan soruları yanıtlamak için hiçbir zaman dava açmayabilir, hatta anlaşmalarının yazılı kaydına başvurmayabilirken, emlak komisyoncusu ev sahibini dava edebilir ya da en azından dava etmekle tehdit edebilir. Bu durumda emlak komisyoncusunun *uyuşmazlıkları çözme* yöntemi General Motors ve Reynolds'unkinden daha sözleşmeye dayalı olacak ve böylece mübadele ilişkilerinin *kurulmasının* "sözleşmeye dayalı" olması bakımından var olan ilişki tersine dönecektir.

ÖN BULGULAR

İmalat sanayii tarafından sözleşmenin kullanılması ve kullanılmaması hakkında genelleme yapmak zordur. Bununla birlikte, bu noktada makul doğrulukta bir dizi gözlem yapılabilir. Mübadele ilişkilerinin kurulmasında ve anlaşmazlıkların çözümünde sözleşmenin kullanımı ve kullanılmaması sırasıyla ele alınacaktır.

Mübadele ilişkilerinin kurulması. Mübadele ilişkilerinin kurulmasında, iş adamları çeşitli konularla ilgili az ya da çok planlama yapabilirler. Bu tür ilişkilerin oluşturulmasındaki uygulamalara ilişkin bulguları sunmadan önce, bir pazarlıkta nelerin planlanabileceğini ve mümkün olan planlama derecelerini tanımlamak gerekir.

Bir sözleşmeyi müzakere eden kişiler çeşitli konularda planlar yapabilirler: (1) Her birinin ne yapacağını veya yapmaktan kaçınacağını planlayabilirler; örneğin S, belirli bir miktar para karşılığında on adet 1963 model Studebaker dört kapılı sedan otomobili belirli bir tarihte B'ye teslim etmeyi kabul edebilir. (2) Belirli beklenmedik durumların, yükümlülükleri üzerinde nasıl bir etkisi olacağını planlayabilirler; örneğin, S'nin Studebaker fabrikasındaki grev nedeniyle otomobilleri teslim edememesi halinde S ve B'nin yükümlülüklerine ne olacaktır? (3) İkisinden birinin yükümlülüğünü yerine getirememesi halinde ne olacağını planlayabilirler; örneğin, S arabalardan dokuzunu iki hafta geç teslim ederse ne olacaktır? (4) Anlaşmalarını yasal olarak uygulanabilir bir sözleşme olacak şekilde planlayabilirler. Yani, S'nin arabaları zamanında teslim etmemesi sonucunda B'nin uğradığı zararın tazmin edilmesini sağlayacak yasal bir yaptırım mevcut olacaktır.

Bu hususların her birine ilişkin olarak, tarafların farklı derecelerde planlamaları söz konusu olabilir. (1) tedbirli ve açık bir şekilde planlama yapabilirler; örneğin S, altı silindirli motora, otomatik şanzımana ve diğer belirli isteğe bağlı donanımlara sahip ve belirli bir süre boyunca belirli bir standartta çalışacak on adet 1963 model Studebaker dört kapılı sedan teslim etmeyi kabul edebilir. (2) Bir konu hakkında karşılıklı ancak zımni bir anlayışa sahip olabilirler; örneğin, müzakerelerinde bu konudan hiç bahsedilmemiş olmasına rağmen, hem S hem de B, B'nin taksi işinin artık on taksi daha kullanamayacağı kadar azalması halinde, B'nin arabalar teslim edilmeden önce siparişini iptal edebileceğini varsayabilirler. (3) Bir konu hakkında birbiriyle tutarsız, dile getirilmemiş iki varsayımda bulunabilirler; örneğin S, taksilerden herhangi birinin belirli bir süre boyunca belirlenen standartta çalışmaması halinde S'nin tek yapması gerekenin taksiyi tamir etmek veya değiştirmek olduğunu varsayabilir. B, S'nin ayrıca taksi çalışır durumda olsaydı B'nin elde edeceği kârı da tazmin etmesi gerektiğini varsayabilir. (4) Bu konuyu hiç düşünmemiş olabilirler; örneğin, ne S ne de B anlaşmalarını yasal olarak uygulanabilir bir sözleşme olacak şekilde planlamamış olabilir. Kuşkusuz, listelenen birinci ve dördüncü planlama dereceleri uç durumlar, ikinci ve üçüncü dereceler ise ara noktalardır. Elbette, S ve B'nin, taksilerin otomatik mi yoksa manuel vitesli mi olacağını belirtmeyi ihmal etmesi gibi başka ara noktalar da mümkündür. Planlamaları daha önce verilen örnekteki kadar tedbirli ve açık değildir.

S ve B'nin on taksi için yaptığı sözleşme örneğinin X'lerle temsil edildiği aşağıdaki diyagram, yukarıda tartışılan, bir mübadele ilişkisi yaratmanın boyutlarını göstermektedir.

	İfaların Tanımı	Beklenmedik Durumların Etkisi	Ayıplı İfaların Etkisi	Yasal Yaptırımlar
Açık ve tedbirli	x			
Örtülü anlaşma		x		
Tek taraflı varsayımlar			x	
Konunun farkında olmama				x

Çoğu büyük şirket ve birçok küçük şirket tedbirli ve eksiksiz bir planlama yapmaya çalışır. İşin olağan akışında olmayan önemli işlemler ayrıntılı bir sözleşme ile ele alınır. Örneğin, kısa bir süre önce Empire State Binası 65 milyon dolara satıldı. 34 tarafı temsil eden 100'den fazla avukat 400 sayfalık bir sözleşme hazırladı. Bir başka örnek de Amerika Birleşik Devletleri'ndeki büyük bir kauçuk şirketinin bir Japon firmasına teknik destek vermek üzere yaptığı anlaşmadır. Birkaç milyon dolar söz konusuydu ve sözleşme 17 sayfadaki 88 hükümden oluşuyordu. Birçok müvekkil yerine tek bir şirket için çalışan 12 şirket avukatı ile yapılan mülakatta, en küçük işletmeler hariç tüm işletmelerin, önemli işlemlerin çoğunu tedbirle planladıkları belirtilmiştir. Şirketlerin, belirli türdeki mübadelelerin hukuk ve finans departmanları tarafından gözden geçirilmesi için prosedürleri bulunmaktadır.

Daha rutin işlemler genellikle standartlaştırılmış planlama olarak adlandırılabilecek yöntemlerle ele alınır. Bir firmanın alımlar, satımlar ya da her ikisi için, bu mübadelelerde kullanılan ticari belgelerin üzerine basılmış bir dizi şart ve koşulları olacaktır. Böylece satılacak şeyler ve fiyat her işlem için özel olarak planlanabilecek, ancak standart hükümler ifaları daha da detaylandıracak ve planlamanın diğer konularını kapsayacaktır. Genellikle, bu hüküm ve koşullar uzundur ve formların arkasına küçük puntolarla basılır. Örneğin, Allis Chalmers İmalat Şirketi tarafından kullanılan satın alma formunun arkasında sekiz punto ile 24 paragraf basılıdır. Bu hükümler: (1) bir dereceye kadar gerekli ifayı tanımlamaktadır, örneğin, "İZNİMİZ OLMADAN DÖKÜMLERE KAYNAK YAPMAYINIZ"; (2) beklenmedik durumların etkisini planlamaktadır, örneğin, "... Satıcının doğal afet, savaş, hükümet tasarrufu, öncelikler veya tahsisler, Alıcı tasarrufu, yangın, sel, grev, sabotaj veya Sa-

tıcının kontrolü dışındaki diğer nedenlerden dolayı ifada gecikme yaşaması halinde, Satıcının Alıcıya bu tür bir gecikmenin nedenini başlangıcından itibaren makul bir süre içinde yazılı olarak bildirmesi halinde, tamamlanma süresi bu gecikme süresine eşit bir süre uzatılacaktır."; (3) ayıplı ifaların etkisini planlamaktadır, örneğin, "Alıcı, başka herhangi bir yasal hakkından feragat etmeksizin, bu sipariş kapsamındaki ürünlerden, üzerinde mutabık kalınan tarihleri karşılayacak makul bir süre içinde sevk edilmeyenlerin teslimatını ücretsiz olarak iptal etme veya erteleme hakkını saklı tutar"; (4) yasal bir yaptırım planlamaktadır, örneğin, bir önceki örnekteki "başka herhangi bir yasal hakkından feragat etmeksizin" maddesi.

Daha büyük firmalarda bu tür "matbu" hükümler şirket danışmanı veya firmanın dış avukatı tarafından hazırlanır. Daha küçük firmalarda bu tür hükümler endüstri ticaret birliği tarafından hazırlanabilir, bir rakipten kopyalanabilir veya bir matbaadan satın alınan formlarda bulunabilir. Her halükârda, işletme personeli olan satıcılar ve satın alma temsilcileri, kullandıkları formların arkasındaki küçük yazılarda ne söylendiğinden genellikle habersizdir. Yine de normal iş kalıpları çoğu zaman bu standartlaştırılmış planlamayı yürürlüğe koyacaktır. Örneğin, satın alma temsilcileri, tüm işlemlerin firmanın muhasebe sistemi altında bir numara alması için bir satın alma emri formu kullanmak zorunda kalabilir. Böylece, istenen muhasebe kaydı, mübadele ilişkisinin gerekli planlamasını arka yüzüne basılı olarak taşıyacaktır. Satıcı bu planlamaya itiraz etmez ve siparişi kabul ederse, alıcının "ince ayrıntılı metni" geçerli olacaktır. Satıcı itiraz ederse, farklılıklar müzakere yoluyla çözülebilir.

Bu tür standartlaştırılmış planlamalar çok yaygındır. Wisconsin'de iş yapan yaklaşık 6.000 imalat firmasına alım ve satımda kullanılan işletme dokümanlarının kopyaları için talepler gönderilmiştir. Yaklaşık 1.200 yanıt alınmış ve 850 şirket bir tür standartlaştırılmış planlama kullanmıştır. Sadece birkaç istisna dışında, cevap vermeyen firmalar ve standartlaştırılmış planlama kullanmadıklarını belirten 350 firma; yerel fırınlar, meşrubat şişeleyicileri ve sosis üreticileri gibi çok küçük imalatçılardır.

İşadamları tedbirli ve eksiksiz bir planlama yapabiliyor ve çoğu zaman yapıyor olsa da, tüm mübadelelerin muntazam bir biçimde rasyonelleştirilmediği açıktır. Çoğu işadamı hem satıcının hem de alıcının ifalarının net bir şekilde tanımlanmasının sağduyunun gereği olduğunu düşünse de, bu ideal her zaman gerçekleşmemektedir. Orta ölçekli bir otomobil parçaları üreticisinin şirket danışmanı ve satın alma temsilcisi, mühendislerinin birkaç kez yeterli şartname olmaksızın şirketi pahalı makineler satın almaya zorladığını bildirmiştir. Mühendisler makinenin tipi ve nasıl yapılacağı konu-

sunda tedbirli şartnameler hazırlamışlar ancak makinenin belirli sonuçları üretmesini istemeyi ihmal etmişlerdir. Bir avukat ve bir denetçi, sözleşme anlaşmazlıklarının çoğunun şartnamelerdeki belirsizlikler nedeniyle ortaya çıktığını ifade etmiştir.

İşadamları, işlem ciddi risklere maruz kalmayı gerektirse bile genellikle "bir adamın sözüne" kısa bir mektup, bir el sıkışma veya "genel dürüstlük ve nezaket" ile cevap vermeyi tercih ederler. İşletmelerle ilgili faaliyet gösteren hukuk firmalarından yedi avukatla görüşülmüştür. Avukatlardan beşi işadamlarının sözleşmeleri genellikle asgari düzeyde bir ön planlama ile yaptıklarını düşünmektedir. İşadamlarının büyük miktarlarda para ve önemli riskler söz konusu olduğunda bile "işi basit tutmak ve bürokrasiden kaçınmak" istediklerinden yakınmışlardır. Bir tanesi, "sorun dürüstlük değil, her iki tarafın da anlayacağı bir anlaşmaya varmakken, kendisine 'Yaşlı Max'e güvenebiliriz' denmesinden bıktığını" ifade etmiştir. Bir diğeri ise işadamlarının pazarlık yaparken genellikle sadece hoş genellemelerle konuştuklarını, bir sözleşme yaptıklarını düşündüklerini, ancak bir avukat tarafından zorlanana kadar zor ve tatsız soruların hiçbiri üzerinde anlaşmaya varamadıklarını söylemiştir. İki dış avukatın farklı görüşleri bulunmaktadır. Biri, büyük firmaların genellikle önemli mübadeleleri planladığını düşünmekle birlikte, bazen konuların oldukça belirsiz bir durumda bırakılabileceğini kabul etmiştir. Diğer karşıt görüşlü avukat ise genellikle ağır ekipman ve bina satın alan büyük bir kamusal hizmet sağlayıcıyı* temsil etmektedir. Tedarikçinin çalışanları, ekipmanı kurmak veya binaları inşa etmek için hizmet sağlayıcının mülküne girmekte ve bu sırada yaralanabilmektedirler. Hizmet sağlayıcıları bu tür çalışanlar tarafından o kadar sık dava edilmiştir ki, tedarikçilerin bu yükü üstlenmesi için bir avukatın yardımıyla satın alımları tedbirle planlamaktadırlar.

Öte yandan, standartlaştırılmış planlama bozulabilir. Daha önce verilen planlama örneğinde, satın alma temsilcisinin, arkasında 24 paragraf bulunan kendi şirketinin formunu kullanacağı ve satıcının da bunu kabul edeceği ya da beğenmediği hükümlere itiraz edeceği varsayılmıştı. Ancak satıcı, alıcının 24 paragraflık ince ayrıntılı metnini okumayabilir ve alıcının siparişini kendi sipariş kabul formu üzerinden kabul edebilir. Genellikle bu formda satıcı lehine on ila 50 paragraf bulunacaktır ve bu hükümlerin alıcının hükümlerinden farklı veya tutarsız olması muhtemeldir. Satıcının kabul formu alıcı tarafından teslim alınabilir ve bir memur tarafından kontrol edilebilir. Sekreter onay formunun *ön yüzünü* okuyacak ancak arka yüzündeki küçük yazıları okumayacaktır çünkü her gün incelemesi gereken 100 ila 500 formdaki küçük yazıları analiz edecek ne zamanı ne de gücü vardır. Malların

* Elektrik, su, doğalgaz gibi temel hizmetleri sağlayan şirketler kastedilmektedir –çn.

ve fiyatın belirtildiği onay formunun ön yüzünün satın alma emrinin ön yüzüyle aynı olması muhtemeldir. Eğer uyuşuyorsa, iki form da dosyalanır. Bu noktada, hem alıcı hem de satıcı muhtemelen bir mübadele planladıklarını ve bir sözleşme yaptıklarını varsayarlar. Ancak, formların arkasında görünen her şey hakkında anlaşmazlık içinde oldukları için hiçbirini yapmamışlardır. Bu uygulama bir adı olacak kadar yaygındır. Hukuk hocaları buna "formların savaşı" derler.

Mülakat yapılan 12 satın alma temsilcisinden 10'u, satın alma emirlerinin arkasındaki hükümler ile tedarikçinin onayının arkasındaki hükümlerin çoğu zaman farklı veya tutarsız olduğunu söylemiştir. Yine de tedarikçinin hükümlerinden biri gerçekten sakıncalı olmadığı sürece başka bir işlem yapmadan satın alma işleminin tamamlandığını varsaymaktadırlar. Dahası, sadece ara sıra tedarikçi formlarının arkasındaki ince ayrıntıları okuma zahmetine katlanmaktadırlar. Öte yandan, bir satın alma yetkilisi ayrıntılı hükümler üzerinde anlaşmaya varılması konusunda ısrarcıdır, ancak avukatı planlama konusunda büyük özen gösterdiğini bildiren bir hizmet sağlayıcıyı temsil etmektedir. Şirketinin formlarla ilgili bir sorunla karşılaşmadığını söyleyen diğer satın alma temsilcisi ise ABD'nin en büyük imalat şirketlerinden birinin bir bölümünde çalışmaktadır. Yine de şirketin, farkında olmadan böyle bir sorunu olabilir. Satın alma temsilcisi düzenli olarak bir tedarikçiye hem bir satın alma emri hem de tedarikçinin imzalayıp geri göndermesi istenen başka bir form göndermektedir. İkinci formda tedarikçinin alıcının hüküm ve koşullarını kabul ettiği belirtilmektedir. Şirket, tedarikçileri bu formu imzalamayıp iade etmeye zorlamak için yeterli pazarlık gücüne sahiptir ve satın alma temsilcisi, firmasının denetçilerinden birine, verilen her sipariş için böyle imzalı bir form göstermek zorundadır. Ancak tedarikçiler sıklıkla bu satın alma formunun *yanı sıra* çelişkili hükümler içeren kendi onay formlarını da iade etmektedir. Satın alma temsilcisi tedarikçinin formunu atar ve kendi formunu dosyalar. Elbette böyle bir durumda tedarikçi, alıcının hükümlerini kabul etmiş sayılmaz. Ortada bir anlaşma ve sözleşme yoktur.

On altı satış müdürüne formların savaşı hakkında sorular sorulmuştur. Dokuzu, hangi ince ayrıntı setinin geçerli olacağı konusunda çoğu zaman bir anlaşmaya varılamadığını söylerken, yedisi herhangi bir sorun olmadığını belirtmiştir. Yedi kişiden dördü, başlıca müşterileri büyük otomobil şirketleri veya büyük kâğıt ürünleri üreticileri olan şirketlerde çalışmaktadır. Bu müşteriler, her türlü satın alma işleminde kendi şart ve koşullarının geçerli olmasını talep etmekte, tedarikçilerin de bunu kabul etmesine genellikle dikkat etmekte ve kendi istediklerini yaptıracak pazarlık gücüne sahip bulunmaktadırlar. Yedi satış müdüründen diğer üçü ise özel endüstriyel maki-

ne üreticileri için çalışmaktadır. Firmaları müşterileriyle tam bir anlaşmaya varmaya özen göstermektedir. Bu kişilerden ikisi, firmalarının sermayesinin çok büyük bir kısmının herhangi bir makinenin üretimine bağlı olması nedeniyle işi şansa bırakamayacaklarını vurgulamıştır. Diğer satış müdürü ise rakiplerinden birine karşı açtığı yarım milyon doların üzerindeki bir davadan etkilenmiştir. Dava, rakibin bir makineyi zamanında teslim edip faaliyete geçirememesi üzerine bir müşteri tarafından açılmıştır. Görüşülen satış müdürü, firmasının makinelerinin belirli bir zamanda mükemmel bir şekilde çalışacağını garanti edemeyeceğini, çünkü müşterinin gereksinimlerine uyacak şekilde tasarlandıklarını ve bunun da zor mühendislik sorunları yaratabileceğini söylemiştir. Sonuç olarak, sözleşmeler tedbirle müzakere edilmektedir.

Büyük bir ambalaj malzemesi üreticisi, müşterileriyle hüküm ve koşullar üzerinde ne sıklıkla anlaşamadığını veya yasal olarak bağlayıcı sözleşmeler oluşturamadığını belirlemek için kayıtlarını denetlemiştir. Ambalajlar müşterinin tasarımıyla basıldığından ve bu yapıldıktan sonra yeniden kullanıma uygun olmayacağından, bu konudaki aksaklıklar bu firma için bir kayıp riskine neden olmaktadır. Dört farklı yılda beş gün boyunca verilen siparişler incelenmiştir. Hüküm ve koşullar üzerinde anlaşmaya varılamayan veya sözleşme oluşturulamayan siparişlerin yüzdeleri aşağıdaki gibidir:

1953 %75
1954 %69.4
1955 %71.5
1956 %59.5

Muhtemelen işadamları bir mübadelede ifaların tanımlanmasına, beklenmedik durumlar veya ayıplı ifalar için planlama yapmaktan veya sözleşmelerinin yasal olarak uygulanabilirliğini sağlamaktan daha fazla önem verirler. Bir satın alma emrinin ve onay belgesinin arkasında birbiriyle çelişen hükümler olsa bile, alıcı ve satıcı neredeyse her zaman neyin satılacağı ve bunun için ne kadar ödeme yapılacağı konusunda anlaşmaya varacaktır. İşadamlarının sık sık firmalarını aşırı gelişigüzel bir şekilde önemli mübadelelere dahil ettiğini söyleyen avukatlar, ifaların kısa bir mektup veya telefon görüşmesinde tanımlanabildiğini belirterek başka hiçbir şeyin kapsanmayacak olmasına itiraz etmişlerdir. Dahası, işadamlarının işlemlerini yasal olarak uygulanabilir sözleşmeler şeklinde planlama konusunda asgari endişe duymaları muhtemeldir.[6] Örneğin, Wisconsin'de ihtiyaç sözleşmeleri (bir

[6] Comment, "The Statute of Frauds and the Business Community: A Re-Appraisal in Light of Prevailing Practices," *Yale Law Journal, 66* (1957), s. 1038-1071'deki Connecticut iş uygulamalarına ilişkin ampirik bir çalışmanın bulgularıyla karşılaştırılabilir.

firmanın belirli bir miktardan ziyade bir kalem ihtiyacını karşılamaya yönelik sözleşmeler) muhtemelen yasal olarak uygulanabilir değildir. Görüşülen yedi kişi, firmalarının Wisconsin'deki anlaşmalarda düzenli olarak ihtiyaç sözleşmeleri kullandığını bildirmiştir. Hiçbiri yasal yaptırım olmamasının herhangi bir fark yarattığını düşünmemektedir. Bu kişilerden üçü, kendileriyle görüşülmeden önce Wisconsin yasasını bilen şirket danışmanlarıydı. Yasal yaptırımların istenmediğine dair bir başka örnek de otomobil üreticileri ile parça tedarikçileri arasındaki ilişkide görülmektedir. Üreticiler tedbirle planlanmış bir sözleşme hazırlarlar, ancak bu sözleşme tedarikçinin üreticilere karşı yasal haklarının varsa bile, minimum düzeyde olacağı şekilde tasarlanmıştır. Dergi yayıncılarına satış yapmak için kâğıt üreticileri tarafından kullanılan standart sözleşmede, muhtemelen sözleşmeyi yasal olarak uygulanamaz hale getirecek kadar belirsiz olan bir fiyatlandırma maddesi vardır. En büyük kâğıt üreticilerinden birinin baş hukuk müşaviri, New York'ta sözleşmeyle ilgili önde gelen bir dava nedeniyle sektördeki herkesin bunun farkında olduğunu, ancak kimsenin umursamadığını belirtmiştir. Son olarak, beklenmedik durumlara ve ayıplı ifalara yönelik planlamaların, yasal bir yaptırıma yönelik planlamadan daha olası, ancak ifanın tanımlanmasından daha az olası olmak üzere iki durum arasında yer alması muhtemel görünmektedir.

Buradan şu sonuçlara varılabilir: (1) birçok ticari mübadele dört kategori (tanımlama, beklenmedik durumlar, ayıplı ifalar ve yasal yaptırım) hakkında yüksek derecede planlamayı yansıtmaktadır; ancak (2) tamamı olmasa da birçok mübadele, özellikle yasal yaptırımlar ve ayıplı ifaların etkisi konusunda hiç planlamayı yansıtmamakta ya da çok az yansıtmaktadır. Sonuç olarak, mübadele ilişkisinin ömrü boyunca iyi niyet anlaşmazlıklarının oluşma ihtimali çoğu zaman mevcuttur.

Mübadele ilişkilerinin düzenlenmesi ve anlaşmazlıkların çözümü. Ticari mübadelelerin önemli bir kısmı sözleşme dışı bir temelde meydana gelse de, mübadelelerin oluşturulması genellikle bu tür ilişkilerin düzenlenmesi ve anlaşmazlıkların çözümünden çok daha sözleşmeye dayalıdır. Taraflardan birinin veya her ikisinin yükümlülükleri ilişkinin ömrü boyunca anlaşmayla değiştirildiğinde mübadeleler düzenlenir. Örneğin, alıcının artık ihtiyacı olmadığı için sipariş ettiği malların tamamını veya bir kısmını iptal etmesine izin verilebilir; satıcıya, alışılmadık şekilde değişen koşullar nedeniyle alıcı tarafından sözleşme fiyatından daha fazla ödeme yapılabilir. Anlaşmazlıkların çözümü, bir tarafın kararlaştırıldığı şekilde hareket edip etmediğinin belirlenmesini ve eğer etmediyse bu konuda bir şeyler yapılmasını içerir. Örneğin, bir mahkemenin bir sözleşmenin anlamını yorumlaması, temerrüde

düştüğü iddia edilen tarafın ne yaptığını belirlemesi ve varsa, mağdur tarafın ne tür bir telafi hakkına sahip olduğunu belirlemesi gerekebilir. Ya da taraflardan biri diğerinin temerrüde düştüğünü iddia edebilir, sözleşmeyi ifa etmeyi reddedebilir ve temerrüde düştüğü iddia edilen tarafla bir daha muhatap olmayı reddedebilir. Temerrüde düştüğü iddia edilen kişi, aslında temerrüde düşmemiş olabilir, herhangi bir işlem yapmazsa, anlaşmazlık "çözülmüş" olur.

Spekülatif olmayan alanlardaki ticari mübadeleler genellikle anlaşmazlık olmadan düzenlenir. Sözleşme hukukuna göre, eğer B, S'den tanesi 1,00 dolardan 1.000 cihaz sipariş ederse, B 1.000 cihazın tamamını almalı ya da sözleşmeyi ihlal etmeli ve S'ye ihlal anına kadar yaptığı masrafları ve beklenen kar kaybını ödemekle yükümlü olmalıdır. Yine de, siparişlerin bir kez verildikten sonra iptal edilip edilemeyeceği sorulan on satın alma temsilcisinin tamamı, sadece hurdaya çıkan çelik gibi satıcının önemli masraflarını ödeme yükümlülüğüne tabi olarak siparişleri serbestçe iptal edebilmeyi beklediklerini belirtmiştir.[7] Soru yöneltilen 17 satış personelinin tamamı sık sık iptalleri kabul etmek zorunda kaldıklarını bildirmiştir. Biri, "Bir adamdan ihtiyaç duymadığı kâğıdı [firmanın ürününü] yemesini isteyemezsiniz" demiştir. Birçok büyük sanayici müvekkili olan bir avukat şöyle demiştir,

> İşadamları genellikle "bir sözleşmeleri" değil, "bir siparişleri" olduğunu düşünürler. "Sözleşmeyi ihlal etmekten" ziyade "siparişi iptal etmekten" bahsederler. Avukatlığa başladığımda sipariş iptallerini sözleşme ihlali olarak adlandırdım, ancak müvekkillerim iptalin yanlış olduğunu düşünmedikleri için itiraz ettiler. En azından ağır sanayideki çoğu müvekkil, alıcı-satıcı ilişkisinin bir parçası olarak iptal hakkının olduğuna inanıyor. Çok muğlak bazı sınırlar dahilinde herhangi bir anlaşmadan cayılabileceğine dair yaygın bir yaklaşım var. Avukatlar bu yaklaşım karşısında genellikle şaşırmaktadır.

Anlaşmazlıklar genellikle sözleşmeye veya potansiyel ya da fiili yasal yaptırımlara atıfta bulunulmadan çözüme kavuşturulmaktadır. Bu müzakerelerde yasal haklardan bahsetmek ya da dava açmakla tehdit etmekten çekinilir. Taraflar, örneğin satıcının zamanında teslimat yapmaması halinde ne olacağını gösteren ayrıntılı ve tedbirli planlanmış bir anlaşması olsa bile, genellikle anlaşmaya hiç atıfta bulunmazlar, ancak sorun ortaya çıktığında sanki ortada hiç orijinal bir sözleşme yokmuş gibi bir çözüm üzerinde müzakere ederler. Bir satın alma temsilcisi, iş dünyasındaki yaygın bir tutumu şu sözlerle ifade etmiştir,

---

[7] *Harvard Business Review*, 2 (1923-24), sayfa 238-40, 367-70, 496-502'deki sözleşmelerin iptaline ilişkin vaka çalışmalarına bakınız.

> Eğer bir sorun çıkarsa, diğer adamı telefonla arar ve sorunu halledersiniz. Tekrar iş yapmak istiyorsanız birbirinize yasal sözleşme maddeleri okumazsınız. İş hayatında kalmak isteyen biri avukatlara koşmaz, çünkü kişi düzgün davranmalıdır.

Ya da bir işadamının dediği gibi, "Avukatları ve muhasebecileri işin dışında tutarsanız her türlü anlaşmazlığı çözebilirsiniz. Onlar iş dünyasında gerekli olan al-veri anlamıyorlar." Görüşülen tüm şirket danışmanları, ancak işadamları meseleleri kendi yöntemleriyle çözmeyi başaramadıktan sonra uyuşmazlık çözüm sürecine çağrıldıklarını belirtmiştir. İkisi, şirket danışmanının çağrıldıktan sonra ilk etapta sadece satın alma temsilcisine, satış müdürüne veya ilgili diğer yetkiliye tavsiyede bulunacağını; barışçıl bir çözüm için tüm umutlar tükenene kadar karşı tarafla iletişimde şirket danışmanının antetli kağıdının bile kullanılmayacağını belirtmiştir.

Sözleşme ihlali nedeniyle açılan davalar nadir görülmektedir. 12 satın alma temsilcisinden sadece beşi, her iki tarafın da avukatlar tarafından temsil edildiği bir sözleşme anlaşmazlığı müzakeresine dahil olmuş; on satış müdüründen sadece ikisi bu kadar ileri gitmiştir. Hiçbiri mahkemeye intikal eden bir davaya dahil olmamıştır. 40'tan fazla avukatı ve büyük bir ticari pratiği olan bir hukuk firması, bir yıl içinde sözleşme sorunlarıyla ilgili sadece altı civarı duruşmaya bakmaktadır. Bu büronun zamanının yüzde 10'undan daha azı sözleşme anlaşmazlıklarıyla ilgili herhangi bir işe ayrılmıştır. Birden fazla eyalette iş yapabilecek kadar büyük şirketler, federal mahkemelerde dava açma ve dava edilme eğilimindedir. Buna rağmen 1961 mali yılında Birleşik Devletler Bölge Mahkemelerinde açılan 58.293 hukuk davasından sadece 2.779'u özel sözleşmelerle ilgilidir.[8] Aynı dönemde New York Eyaleti'nin başlıca mahkemelerinde açılan 61.138 hukuk davasının sadece 3.447'si özel sözleşmelerle ilgiliydi.[9] Temyiz davaları incelendiğinde de aynı tablo ortaya çıkmaktadır.[10] Mentschikoff, ticari davaların ya iş dünyasının refah dönemlerinde (çünkü alıcılar ancak fiyatlar düştüğünde ve benzer malları başka bir yerde sözleşme fiyatından daha ucuza alabil-

---

[8] *Annual Report of the Director of the Administrative Office of the United States Courts*, 1961, s. 238.

[9] New York Eyaleti, Yargı Konferansı, Altıncı Yıllık Rapor, 1961, s. 209-11.

[10] Meslektaşım Lawrence M. Friedman, Wisconsin Yüksek Mahkemesi'nin sözleşme davalarındaki çalışmalarını incelemiştir. Bu mahkemeye ulaşan sözleşme davalarının önemli ticari işlemlerden ziyade iktisadi açıdan marjinal-işletmeye dair anlaşmazlıkları ve ailevi-iktisadi anlaşmazlıkları içerme eğiliminde olduğunu tespit etmiştir. Bu durum yüzyılın başından beri böyledir. Sadece İç Savaş döneminde mahkeme dikkate değer sayıda önemli sözleşme davasıyla ilgilenmiştir, ancak bu çok daha basit ve farklı bir iktisadi sistemin arka planında gerçekleşmiştir.

diklerinde haksız yere reddetmektedir) ya da derin depresyon dönemlerinde (çünkü insanlar mahkemeye gelememekte ya da alınabilecek herhangi bir kararı karşılayacak yeterli varlığa sahip olmamaktadır) mahkemelere getirilmediğini öne sürmüştür. Görünüşe göre, çok sayıda ticari davanın mahkemelere taşınması için "bir tür orta ölçekli depresyon" olması gerektiğini de ekliyor. Ancak, "bir tür orta ölçekli depresyonda" bile bugünün işadamlarının anlaşmazlıkları çözmek için mahkemeleri kullanacağına dair çok az kanıt bulunmaktadır.[11]

Devam eden işlemlerde düzenlemeler yapmak ve anlaşmazlıkları çözmek için zaman zaman nispeten sözleşmeye dayalı yöntemler kullanılır. Bir tarafın diğer tarafça makul bulunmayan talepleri bazen taraflar arasındaki anlaşma şartlarına atıfta bulunularak engellenir. Görüşmelerde yasal haklardan ya da davalardan hiç bahsedilmese bile tarafların yasal pozisyonları müzakereleri etkileyebilir; birinin her ikisinin de hak olarak kabul ettiği bir şeyi talep etmesi ya da bir iyilik için yalvarması fark yaratır. Kimi zaman bir firma meseleyi avukatlarına devretmekle tehdit edebilir, dava açma tehdidinde bulunabilir, dava açabilir ve hatta dava açarak konuyu görecek en yüksek mahkemeye temyiz başvurusunda bulunabilir. Dolayısıyla, yasal yaptırımlar günlük bir olay olmasa da, iş dünyasında bilinmeyen bir şey değildir.

Detaylı planlama ve yasal yaptırımlar işletmeler arasındaki bazı mübadelelerde önemli bir rol oynarken, birçok ticari mübadelede rollerinin küçük olduğu sonucuna varılabilir.

ÖN AÇIKLAMALAR

İki sorunun yanıtlanması gerekmektedir: (a) İş dünyası, ayrıntılı planlamaya veya yasal yaptırımlara görece bu kadar az dikkat ederek mübadele ilişkilerini nasıl başarılı bir şekilde yürütebiliyor ve (b) İş dünyası, onsuz elde ettiği başarı dikkate alındığında neden sözleşmeyi kullanıyor?

Sözleşme dışı uygulamalar görece neden bu kadar yaygındır? Çoğu durumda sözleşmeye gerek yoktur.[12] Sözleşmenin işlevleri sıklıkla başka araçlar tarafından yerine getirilir. Çoğu sorun, ayrıntılı planlama veya yasal yaptırımlara başvurulmadan önlenir çünkü genellikle herkesin başına gelebile-

[11] New York Kanun Revizyon Komisyonu, *Hearings on the Uniform Code Commercial Code,* 2 (1954), s. 1391.

[12] Takip eden açıklama, tüm beklenmedik durumlar için ayrıntılı plan yapmamanın *düşünülmüş* bir seçim olduğunu vurgulamaktadır. Ancak, zaman zaman işadamlarının kapsamlı düşünmedikleri için plan yapmadıkları açıktır; sadece aldıkları riskin farkında değillerdir ya da sadece yıllar önce şirketlerinde oluşturulmuş kalıpları takip ederler ve bu uygulamaları mevcut koşullar ışığında yeniden gözden geçirmezler.

cek yanlış anlamalara veya satıcının ifasının niteliği ve kalitesi hakkında iyi niyete dayalı görüş ayrılıklarına çok az yer vardır. Taraflar öngörülebilir tüm beklenmedik durumları göz önünde bulundurmasalar da, her iki tarafın da birincil yükümlülüğünü anladığından emin olmak için özen gösterecektir. Ya ürünler kabul edilmiş bir tanımla standartlaştırılır ya da belirli hassasiyetlere veya sonuçlara göre üretim yapılmasını gerektiren şartnameler yazılır. Şartnameleri yazanlar ve okuyanlar, kendi sektörlerinin ve iş yaptıkları sektörlerin müşterilerini tanıyan deneyimli profesyonellerdir. Sonuç olarak, bu teamüller tarafların açık anlaşmalarındaki boşlukları doldurabilir. Son olarak, çoğu ürün sipariş edilen ürün olup olmadıklarının anlaşılması için test edilebilir. Genel anlamda imalat sektöründe insanların iyi niyete dayalı olarak farklı düşünebilecekleri zevk veya kanaat meseleleriyle uğraşmıyoruz.

Temerrütler meydana geldiğinde, riskten kaçınma veya riski dağıtma yöntemleri sayesinde bunların felaket haline gelmesi olası değildir. Kişi, iyi itibara sahip firmalarla çalışabilir ya da ifayı garanti altına almak için bir tür teminat alabilir. Risklerin maliyetleri gerekçelendirdiği durumlarda birçok sözleşme ihlaline karşı sigorta yaptırılabilir. Satıcılar muhasebe defterlerinde şüpheli alacaklar için karşılıklar oluşturur ve alacak hesaplarının bir kısmını satabilirler. Alıcılar aynı üründen iki ya da daha fazla tedarikçiye sipariş verebilir, böylece birinin temerrüde düşmesi alıcının montaj hatlarını durdurmaz.

Ayrıca, sözleşme ve sözleşme hukukunun genellikle gereksiz olduğu düşünülür, çünkü yasal olmayan birçok etkili yaptırım vardır. İki norm yaygın olarak kabul görmektedir. (1) Neredeyse her durumda taahhütler yerine getirilmelidir; bir anlaşmadan cayılmamalıdır. (2) Kişi iyi bir ürün üretmeli ve arkasında durmalıdır. O halde, iş birimleri de taahhütleri yerine getirecek şekilde organize edilir ve iç yaptırımlar performansı teşvik eder. Örneğin, satış personeli geç veya ayıplı ifa meydana geldiğinde kızgın müşterilerle yüzleşmek zorundadır. Satış elemanları bundan hoşlanmaz ve kusurdan sorumlu üretim personeline baskı yaparlar. Üretim personeli çok sık hata yaparsa işten çıkarılacaktır. İki kuruluşun sınırlarını aşan kişisel ilişkiler, iki iş biriminin tüm seviyelerinde beklentilere uygunluk için baskı uygular. Satış elemanları genellikle satın alma temsilcilerini iyi tanırlar. Bu rolleri üstlenen aynı iki kişi birbirleriyle beş yıldan 25 yıla kadar muhatap olmuş olabilir. Her birinin diğerine vereceği bir şeyler vardır. Satışçılar, kendilerine iyi davranan satın alma temsilcilerine vermek üzere rakipler, noksanlıklar ve fiyat artışları hakkında dedikodulara sahiptir. Satışçılar satın alma temsilcilerini yemeğe götürür ve satış yapma şanslarını artırmak umuduyla satın alma temsilcilerine Noel hediyeleri verirler. Alıcının mühendislik personeli,

sorunları ortaklaşa çözmek için satıcının mühendislik personeli ile birlikte çalışabilir. Satıcının mühendisleri büyük yardımda bulunabilir ve alıcının mühendisleri de sadece satıcının karşılayabileceği teknik özellikleri belirleyerek bu iyiliğe karşılık vermek isteyebilir. İki firmanın üst düzey yöneticileri birbirlerini tanıyor olabilirler. Hükümet veya ticaret komitelerinde yan yana oturuyor olabilirler. Birbirlerini sosyal olarak tanıyor olabilirler ve hatta aynı şehir kulübüne üye olabilirler. Karşılıklı ilişkiler daha formel olabilir. Satıcılar önemli müşteriler olan şirketlerin; alıcılar da önemli tedarikçilerin hisse senetlerine sahip olabilirler. Alıcı ve satıcının yönetim kurullarında ortak yöneticiler bulunabilir. Her iki birimi de finanse eden ortak bir finans kuruluşunu paylaşıyor olabilirler.

Yasal olmayan yaptırımların son türü en belirgin olanıdır. Mübadeleye dahil olan her iki iş birimi de işlerini başarıyla sürdürmek ister ve bu hedefe ulaşmayı engelleyebilecek davranışlardan kaçınırlar. Taraflardan biri, hem söz konusu mübadelede diğer tarafın tepkisiyle hem de kendi genel ticari itibarıyla ilgilenir. Açıktır ki, alıcı, satıcının belirli bir mübadelenin tamamlanmasını istediği ölçüde yaptırım kazanır. Alıcılar, satıcılar kendilerini tatmin edecek şekilde ifa edene kadar ödemelerinin bir kısmını ya da tamamını alıkoyabilirler. Eğer bir satıcının ifasına bağlı ve hızlı bir şekilde geri kazanması gereken büyük miktarda parası varsa, ödeme alabilmek amacıyla alıcıyı memnun etmek için uzun bir yol kat edecektir. Dahası, memnun olmayan alıcılar iptal yoluna giderek satıcıların iptale kadar yaptıklarının maliyetini kaybetmelerine neden olabilirler. Diğer yandan satıcılar tekrar sipariş almayı umarlar ve mutsuz müşterilerden çok az sipariş alırlar. Bazı sanayici alıcılar, her tedarikçinin ifasını değerlendiren "karneler" düzenleyerek bu yaptırımı formelleştirecek kadar ileri gitmektedir. Tedarikçi karnesi satıcı kuruluşun üst yönetimine gönderilir ve yönetimdeki kişiler karnede çok fazla "D" ya da "F" varsa satışçılara, üretim şeflerine ya da ürün tasarımcılarına iç yaptırımlar uygulayabilirler.

Genellikle müşterinin her zaman haklı olduğu varsayılsa da, satıcının alıcıya karşı bazı dengeleyici yaptırımları olabilir. Satıcı, alıcıdan, korumak isteyeceği büyük bir peşinat elde etmiş olabilir. Satıcı, alıcının ihtiyaç duyduğu özel bir sürece sahip olabilir. Satıcı, ürünü alıcının mühendisleri tarafından belirlenen ölçülerde ve mevcut süre içinde üretme becerisine sahip az sayıdaki firmadan biri olabilir. Geçmişte çalışılan bir tedarikçiden yeni bir tedarikçiye geçmenin maliyetleri ve gecikmeleri vardır. Ayrıca piyasa koşulları değişebilir ve alıcı kritik ürünlerde kıtlıkla karşı karşıya kalabilir. Bunun en uç örneği, satıcıların malları satmak yerine karneye bağladığı İkinci Dünya Savaşı sonrası gri piyasa koşullarıdır. Alıcılar bu tür bir kıtlık

riskiyle karşı karşıya kaldıklarında tedarikçilerle bir miktar iyi niyet rezervi oluşturmalı ve bu tür bir kıtlık meydana geldiğinde iyi muamele görmeyi ummalıdırlar. Son olarak, alım ve satımda karşılıklılık söz konusudur. Bir alıcı, eğer tedarikçi de alıcı tarafından üretilen üründen önemli miktarlarda satın alıyorsa, tedarikçiyi çok fazla zorlayamaz.

Belirli bir mübadeledeki belirli iş birimleri sadece birbirleriyle tekrar iş yapmak istemezler, aynı zamanda gelecekte diğer iş birimleriyle de iş yapmak isterler. Ve bir kişinin belirli bir işlemdeki veya bir dizi işlemdeki davranış şekli, genel ticari itibarını etkileyecektir. Kara listeye alma formel ya da enformel olabilir. Faturalarını zamanında ödemeyen alıcılar, Dun and Bradstreet gibi kredi derecelendirme hizmetlerinden kötü bir rapor riskiyle karşı karşıya kalırlar. Müşterilerini memnun edemeyen satıcılar, satın alma temsilcileri ve satıcılar tarafından yapılan dedikodularda, satın alma temsilcileri dernekleri ve ticaret birlikleri toplantılarında, hatta üst yönetim üyelerinin bir araya geldiği golf kulüplerinde veya sosyal toplantılarda tartışma konusu olurlar. Amerikalı erkeklerin yeni arabaların özelliklerini tartışma alışkanlığı endüstriyel ürünlere de yansımaktadır. Kuşkusuz, kötü bir itibar bir firmanın satış yapmasına yardımcı olmaz ve onu işinde kalabilmek için büyük fiyat indirimleri veya ek hizmetler sunmaya zorlayabilir. Dahası, alışılmadık derecede talepkâr alıcıların alışkanlıkları bilinir hale gelir ve kendileriyle iş yapmayı seçen tedarikçilerden zorla alabileceklerinden fazlasını alamamaları olasıdır. Bu nedenle, alternatifler bulunduğundan çoğu zaman sözleşmeye ihtiyaç duyulmaz.

Sözleşme ve sözleşme hukukuna birçok durumda ihtiyaç duyulmadığı gibi, bunların kullanımı istenmeyen sonuçlar doğurabilir veya kullanımlarının istenmeyen sonuçlar doğurduğu düşünülebilir. Detaylı müzakere edilmiş sözleşmeler, iş birimleri arasında iyi mübadele ilişkileri yaratmanın önüne geçebilir. Taraflardan biri ayrıntılı bir plan üzerinde ısrar ederse, tarafların uzak ve düşük ihtimalli bir beklenmedik durumun gerçekleşmesi halinde ne olması gerektiği konusunda anlaşmaya çalışması sırasında evraklar değiş tokuş edilirken gecikme yaşanacaktır. Bazı durumlarda bu tür konularda hiç anlaşamayabilirler ve sonuç olarak satıcı için bir satış kaybedilebilir ve alıcı kabul edilebilir bir tedarikçi için başka bir yerde arayışa girmek zorunda kalabilir. Birçok işadamı, bir dizi uzak ve beklenmedik ihtimali hiç kimse gündeme getirmemiş olsaydı tüm bu çabaların boşa gitmesinin önlenebileceğini düşünerek tepki gösterecektir.

Müzakere aşamasında anlaşmaya varılabilse bile, tedbirle planlanmış düzenlemeler iş birimleri arasında istenmeyen mübadele ilişkileri yaratabilir. Bazı işadamları, böylesine tedbirle kurulmuş bir ilişkide sadece sözleşme

metnine göre hareket edilmesine itiraz etmektedir. Bu tür bir planlama güven eksikliğine işaret eder ve dostluğun gerekliliklerini körelterek işbirliğine dayalı bir girişimi düşmanca sıkı pazarlığa dönüştürür. Ancak bazı işadamları tarafından algılanan daha büyük tehlike, kişinin anlaşmanın kendisine düşen kısmını harfiyen yerine getirmek zorunda kalması ve böylece "esneklik" denen şeyi kaybetmesidir. İşadamları üstlendikleri yükümlülüklerde bir miktar muğlaklıktan hoşnut olabilirler, böylece meseleleri mevcut koşullar ışığında müzakere edebilirler.

Mübadele ilişkilerinin düzenlenmesi ve uyuşmazlıkların dava yoluyla veya dava tehdidiyle çözülmesinin de birçok maliyeti vardır. Bu zorlama biçiminin kullanılmasından beklenen kazanç çoğu zaman hem parasal hem de parasal olmayan bu maliyetlerden daha ağır basmamaktadır. Meseleleri bir avukata devretmekle tehdit etmek, posta ücreti ya da bir telefon görüşmesinden daha fazla paraya mal olmayabilir; ancak çok az kişi böyle bir tehditte bulunma konusunda o kadar beceriklidir ki, bunun bedeli firmalar arasındaki ilişkinin bir miktar bozulması olmasın. Bir işadamı, müşterilerin yasal haklara güvenmemeleri veya kendisine karşı sözleşme ihlali davası açmakla tehdit etmemeleri gerektiğini, çünkü "bir suçlu gibi muamele görmeyeceklerini" ve mevcut her türlü araçla karşılık vereceklerini söylemiştir. Açıkçası gerçek dava açmak tehdit etmekten çok daha maliyetlidir. Avukatlar büyük iş birimlerinden önemli ücretler talep etmektedir. Çoğu zaman olduğu gibi duruşmanın merkez ofisten uzakta yapılması gerekiyorsa, bir firmanın yöneticilerinin dava süresince başka bir şehre taşınması ve orada kalması gerekecektir. Üst düzey yöneticiler Greyhound* ile seyahat edip Y.M.C.A.'da† kalmazlar. Ayrıca, üst düzey yöneticilerin, mühendislerin ve organizasyondaki diğer kişilerin normal faaliyetlerinden uzaklaştırılmasının bir maliyeti olacaktır. Firma birçok kilit çalışanının günlerce çalışmasından olabilir. Parasal olmayan maliyetler de büyük olabilir. Sözleşmenin ihlali davası belirli bir anlaşmazlığı çözebilir, ancak böyle bir dava genellikle iki işletme arasındaki "evliliği" sona erdiren bir "boşanma" ile sonuçlanır, çünkü bir sözleşme davasının en azından kötü niyetli suçlamalar taşıması muhtemeldir. Dahası, pek çok yönetici kamuoyu önünde çapraz sorguya çekilmekten hoşlanmaz. Bazı yöneticiler de karar verme yetkisini avukatlara devrederek durumun kontrolünü kaybetmekten hoşlanmayabilir. Son olarak, sözleşme tazminatı kanunu, firma davayı kazansa bile yeterli bir çözüm sağlamayabilir; kişi haklı çıkabilir ancak fazla para alamayabilir.

---

* ABD'nin en büyük ulaşım şirketidir ve özellikle uzun mesafeli seyahat edenler, öğrenciler, turistler ve bütçe dostu seyahat arayanlar arasında popülerdir –çn.

† Y.M.C.A, genellikle bir toplum merkezi veya sosyal hizmet organizasyonu olarak hizmet veren uluslararası dini bir organizasyondur –çn.

Neden görece sözleşmeye dayalı ifalar var? Sözleşmenin gerekli olmamasına ve aslında olumsuz sonuçlar doğurabilecek olmasına rağmen, işadamları tedbirle planlanmış bazı sözleşmeler yapmakta, yasal haklarından etkilenen anlaşmalar müzakere etmekte ve bazı sözleşmeye aykırılık davaları veya tahkim davaları açmakta ve savunmaktadırlar. Bu noktaya kadar sunulan bulgular ve açıklamalar ışığında, bunun nedeni sorulabilir. Mübadeleler, planlamanın ve olası bir yasal yaptırımın dezavantajlardan daha fazla avantaj sağlayacağı düşünüldüğünde tedbirle planlanır. Sözleşme planlaması, ticari mübadeleye dahil olan bir kuruluşun iç ihtiyaçlarına hizmet ettiğinde böyle bir yargıya varılabilir. Örneğin, oldukça ayrıntılı bir sözleşme büyük bir şirket içinde bir iletişim aracı olarak hizmet edebilir. Şirketin satış müdürü ve şirket danışmanı müşteriyle tüm hükümler üzerinde çalışabilirken, imalat müdürü ürünü yapmak zorunda kalacaktır. Kendisine ne yapması gerektiği ve en azından en belirgin beklenmedik durumları nasıl ele alması gerektiği söylenmelidir. Dahası, satış müdürü bazı konuları astlarının gelecekte müzakere etmesini engellemek isteyebilir. Konuyu yazılı sözleşmeye eklerse, satış elemanlarının satış müdürüne danışmadan müşteriye taviz vermesini engelleyebilir. Sözleşme, satış müdürünün savunduğu ancak diğer departmanların karşı çıktığı bazı uygulamaları gerektiriyorsa, satış müdürüne firmanın finans veya mühendislik departmanlarıyla olan mücadelesinde yardımcı olabilir. Artık şirket müşteriye karşı satış müdürünün yapmak istediği şeyi yapmakla yükümlüdür; finans veya mühendislik departmanları başka bir şeyde nasıl ısrar edebilir?

Ayrıca, önemli sorunların ortaya çıkma olasılığının bulunduğu hallerde, sözleşmeden elde edilecek kazanımların maliyetlerden daha ağır bastığı yönünde bir yargıya varılması muhtemeldir.[13] Bu sonuca götüren faktörlerden biri, kararlaştırılan ifanın uzun bir süre boyunca karmaşık bir şekilde yerine getirilmesidir. Diğer bir faktör ise, temerrüt halinde ortaya çıkacak zararın derecesinin potansiyel olarak büyük olduğunun düşünülüp düşünülmediğidir. Bu faktör iki şekilde ortaya çıkar. İlk olarak, bir alıcı, satıcının temerrüde düşmesinin sonuçlarının alıcıya ciddi zarar vereceği durumlarda, satıcıyı ayrıntılı ve yasal olarak bağlayıcı bir sözleşmeye tabi tutmak isteyebilir. Örneğin, havayolu şirketleri kazalar sonucunda yolcuların hayatta kalanlarının açtığı davalara ve büyük olumsuz reklamlara maruz kalmaktadır. Havayolu şirketlerinin uçak satın alırken, uçak gövdesi üreticilerinin tedbirle tanım-

[13] Sorun çıkma ihtimalinin düşük olduğu durumlarda bile, bazı işadamları bir geciktirme taktiği olarak avukatlarının bir anlaşmayı gözden geçirmesinde veya taslağını hazırlamasında ısrar ederler. Bu, işadamına konuyla ilgili şüpheleri varsa taahhütte bulunmayı düşünmesi veya belirli müzakereleri canlı tutarken daha iyi bir anlaşma için başka bir yere bakması için zaman verir.

lanmış ve yasal olarak uygulanabilir yükümlülükleri için pazarlık yapmaları beklenir. İkinci olarak, bir satıcı, alıcının zararlarına ilişkin sorumluluğunu sözleşmelerinde yer alan bir hükümle sınırlandırmak isteyebilir. Örneğin, bir klima üreticisi Güney ve Güneybatı'daki motellerle anlaşabilir. Bu ekipman sıcak yaz aylarında arızalanırsa, bir motel büyük miktarda zarar edebilir. Üretici, müşterilerinin bu tür bir zarara uğramasından dolayı herhangi bir sorumluluktan kaçınmak isteyebilir ve açık bir sorumluluk reddi maddesi içeren bir sözleşme isteyebilir.

Benzer şekilde, kişi, diğer araçlar işe yaramadığında ve kazanımların maliyetlerden daha ağır bastığı düşünüldüğünde, anlaşmazlıkların çözümü için yasal yaptırımları kullanır veya kullanmakla tehdit eder. Örneğin, bugün temyiz mahkemelerine kadar uzanan iş sözleşmeleri davalarının belki de en yaygın türü, bir satıcının bayiliğinin bir üretici tarafından haksız yere feshedildiği iddiasıyla açılan davadır. Bayilik sona erdirildiği için kişisel ilişkiler ve gelecekte iş yapma arzusu gibi faktörlerin çok az etkisi olacaktır. Bayiliğin iptali zaten ilişkiyi sürdürmede başarısız olduklarını gösterir. Şikâyetçi bir bayi, kendisi ile üretici arasında düşmanca bir ilişki yaratmaktan da endişe etmeyecektir. Birçok durumda bayi, hem bina ve ekipmana yaptığı yatırım hem de gelecekte elde etmeyi beklediği kâr açısından büyük bir mali kayba uğramıştır. İptal edilen bir otomobil bayisinin galeri ve dükkân kirası devam edecek ve örneğin Plymouth'lara servis yapmak için kullandığı aletler başka marka otomobillere servis yapmak için kullanılamayacaktır. Dahası, satacak yeni Plymouth'u da kalmayacaktır. Bugün birçok eyalette ve federal mahkemede kötü niyetle bir bayiliği feshetme davasını kazanma şansı vardır. Dolayısıyla, genellikle bayi, kayıpları için bir miktar tazminat alma şansı nedeniyle avukat ücretini riske atmayı seçer.

Yasal yaptırımlara başvurma kararı üzerinde "irrasyonel" bir faktör etkili olabilir. Bir firmayı yöneten kişi, kendisinin ya da kurumunun aptal durumuna düşürüldüğünü ya da dolandırıcılık veya kötü niyet kurbanı olduğunu düşünebilir. Dava, tarafsız bir gözlemci açısından bakıldığında potansiyel maliyetlerin potansiyel kazançlardan daha ağır basmasına rağmen, "ödeşmek için" bir araç olarak görülebilir.

Sözleşme kullanıp kullanmama kararı (kazancın maliyetleri aşıp aşmadığı) iş birimi içinde bu kararı verme yetkisine sahip kişi tarafından verilecektir ve bu kişinin kim olduğunun fark yaratması muhtemeldir. Satış departmanındaki insanlar sözleşmeye karşı çıkar. Sözleşme görüşmeleri satışın önündeki engellerden sadece bir tanesidir. Bir müşteriyi sözleşme metnine bağlı tutmak "müşteri ilişkileri" açısından kötüdür. İflas etmemiş ve yeniden sipariş verebilecek bir müşteriyi dava etmek kötü bir stratejidir. Satın alma temsilcileri

ve onların alıcıları sözleşmelere daha az düşmanca yaklaşır, ancak bu tür konulara ayrılan ilgiyi zaman kaybı olarak görürler. Buna karşılık, mali kontrol departmanı (mali işler müdürü, muhasebeci veya denetçi) daha sözleşmeye dayalı anlaşmalara yönelir. Sözleşme bu kişiler tarafından büyük bir kuruluştaki operasyonları kontrol etmek için bir düzenleme aracı olarak görülür. Firmanın maruz kaldığı riskleri kesin olarak tanımlaması ve en aza indirmesi muhtemeldir. Çok sayıda müvekkili olan dış avukatlar daha sözleşmeye dayalı bir anlaşma yöntemine yönelik bu istekliliği paylaşabilirler. Bu avukatlar olası yasal zorluklardan kaçınarak önleyici hukukla ilgilenirler. Pek çok istikrarsız ve başarısız mübadele işlemi gördükleri için yanlış gidebilecek her şeyin farkındadırlar ve belki de bunlar için aşırı derecede endişelidirler. Ayrıca, müvekkilleri işlem planlaması konusunda aşırı rahat davranmamışsa, anlaşmazlıkları yasal yaptırımlarla çözme görevleri çok daha kolaydır. İçerideki avukatı ya da şirket danışmanını sınıflandırmak daha zordur. Daha sözleşmeye dayalı bir anlaşma yöntemine ilgi duyması muhtemeldir. Dış avukatın mübadele işlemlerini hukuki açıdan düzgün ve derli toplu görmeye yönelik "zanaat dürtüsünü" paylaşır. Mal satmaktan ziyade anlaşmazlıkları önlemek ve çözmekle ilgilendiği için, bir satıcının sözüne tek formel onay olarak güvenmeye daha az istekli olması muhtemeldir. Bununla beraber kurum danışmanı kurumun daha güçlü bir parçasıdır ve kurumun hedeflerinin daha fazla farkındadır ve kurum içi yaptırımlara tabidir. Potansiyel riskler çok büyük değilse, satış departmanına daha sözleşmeye dayalı bir prosedür önermekte tereddüt edebilir. Hizmetlerini operasyon birimlerine satmalı ve sahip olduğu gücü biriktirerek sadece önemli gördüğü konulara harcamalıdır.

İlişkilerin kurulmasında ve anlaşmazlıkların çözümünde daha sözleşmeye dayalı bir yöntemin kullanılmasına karar verme yetkisi, farklı kuruluşlarda farklı zamanlarda farklı kişilerin elinde olacaktır. Çoğu firmada satış departmanı ve satın alma departmanı sözleşmeye dayalı prosedürlere direnme ya da formel olarak benimsendikleri takdirde bunları görmezden gelme ve anlaşmazlıkları kendi yöntemleriyle ele alma konusunda büyük bir güce sahiptir. Ancak daha büyük kuruluşlarda mali işler müdürü ve muhasebeci hem sistemleri hem de uyumluluğu talep etme konusunda artan bir güce sahiptir. Bazen, kurum danışmanı bu departmanların çatışan görüşleri arasında hakemlik yapmak zorunda kalır. "Hukuki tavsiye" verirken sözleşmenin kullanımına ilişkin gerekli iş yargısında bulunabilir. Bazen de kendi pozisyonunu dışarıdaki firmanın prestijiyle güçlendirmek için dışarıdaki bir hukuk firmasından görüş isteyebilir.

Şüphesiz, sözleşmenin kullanılma derecesini etkileyen başka önemli değişkenler de vardır. Bunlardan biri, iki iş biriminin göreceli pazarlık gücü

veya becerisidir. Küçük bir tedarikçinin muhasebecisi firma içinde başarılı olsa ve sözleşmeye dayalı bir anlaşma sistemi oluştursa bile, firmanın büyük müşterisi hiçbir şeye bağlı kalmamayı tercih ederse sözleşme olmayacaktır. General Motors'a tedarikte bulunan firmalar, çoğunlukla General Motors'un iş yapmak istediği şekilde anlaşma yapmaktadır. Ancak pazarlık gücü büyüklük ya da pazar payından ibaret değildir. General Motors bile en azından geçici olarak belirli bir tedarikçiye ihtiyaç duyabilir. Ayrıca, bir mübadele ilişkisi ilk kurulduğunda ve devam ettiğinde pazarlık gücü değişebilir. Dev bir firma bile önemli bir ürünün üretimi başladığında kendisini küçük bir tedarikçiye bağlı bulabilir zira başka bir tedarikçiye yönelecek zaman olmayabilir. Ayrıca, bu makalede tartışılan tüm faktörler pazarlık gücünün *bileşenleri* olarak görülebilir. Örneğin, alıcı ve satıcı firmaların yöneticileri arasındaki kişisel ilişki, bir satış müdürüne, satıcıya "her türlü özeni" göstermesi talimatı verilen bir satın alma temsilcisi üzerinde büyük bir güç sağlayabilir. Sözleşme kullanımıyla ilgili bir diğer değişken de üçüncü tarafların etkisidir. Federal hükümet ya da borç veren bir kuruluş, belirli bir işlemde sözleşme yapılması konusunda ısrarcı olabilir ya da bir kişinin sözleşme kapsamındaki yasal haklarını ileri sürme kararını etkileyebilir.

O halde sözleşme, iş dünyasında çoğu zaman önemli bir rol oynar, ancak diğer faktörler de önemlidir. Sözleşmenin işlevlerini anlamak için mübadelelerin yürütüldüğü tüm sistem tam olarak araştırılmalıdır. Daha fazla iş topluluğu türü incelenmeli, yasal olmayan yaptırımların yasal yaptırımların kullanılmasını neden engelleyemediğini görmek için sözleşme davaları analiz edilmeli ve bu makalede önerilen tüm değişkenler daha sistematik bir şekilde sınıflandırılmalıdır.

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: Stewart Macaulay, "İş Dünyasında Sözleşme Dışı İlişkiler"

Stewart Macaulay'ın 1963 tarihli çığır açan makalesi, yirminci yıldönümünü kutlayan ve bildirileri 1985 yılında *Wisconsin Law Review* dergisinin özel bir sayısında yayınlanan bir konferansa ilham vermiştir. Macaulay'ın 1963'ten sonraki gelişmeler üzerine kendi düşüncelerini de içeren makaleler, Macaulay'ın çalışmalarının yanı sıra Ian Macneil'in çalışmalarını ve ilgili "ilişkisel sözleşme" kavramını tartışmaktadır. Macneil'in sözleşmenin anlık değil belirli bir zaman dilimi içinde gerçekleştiği tezinin en eksiksiz ifadesi *The New Social Contract* (1980) adlı eserinde bulunabilir. Bazı ilginç karşılaştırmalı materyallerin yanı sıra akademik sözleşme modelinin net bir tasviri için bakınız Stewart Macaulay, "Elegant Models, Empirical Pictures, and the Complexities of Contract," *Law* and *Society Review* 11 (1977) 507-528.

Hem sosyologlar hem de iktisatçılar Macaulay ve Macneil'in fikirlerinden etkilenmişlerdir. Örneğin Ronald Dore'un bu çalışmadaki makalesinin büyük bir kısmı (23. Bölüm) "ilişkisel sözleşme" terimleriyle kaleme alınmıştır. Oliver Williamson da Macneil'in yaklaşımını işlem maliyetleri üzerine yaptığı kendi çalışmasına entegre etmeye çalışmıştır. Örneğin bakınız, Oliver Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism* (1985) kitabının 2. ve 3. Bölümleri ve "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations," *Journal of Law and Economics* 2 (1979):233-261.

İktisat ve hukuk arasındaki ilişki birçok akademisyen tarafından analiz edilmiştir (ayrıca bkz. Bölüm 10'daki okuyucu notu). Durkheim'ın ünlü sözleşme analizi ("bir sözleşmede her şey sözleşmeye bağlı değildir") *The Division of Labor in Society* (İngilizce çevirisi 1984), s. 154-165'te bulunabilir. Okuyucu ayrıca Durkheim'ın *Professional Ethics and Civic Morals* (İngilizce çevirisi 1958) adlı eserinde modern sözleşmenin ortaya çıkışına ilişkin açıklamasına bakabilir ve bunu Max Weber'in *Economy and Society* ([1922] 1978), s. 666-752'deki açıklamasıyla karşılaştırabilir. Hukuk sosyolojisi alanında yapılan bazı çağdaş araştırmalar için bkz. Lawrence M. Friedman, "Litigation and Society," *Annual Review of Sociology* 15 (1989):17-29; A. Javier Trevino, *The Sociology of Law: A Bibliography of Theoretical Literature* (1998); ve Mathieu Deflem, Sociology *of Law: Visions of a Scholarly Tradition* (2008). Ayrıca bakınız, Arthur Stinchcombe, "Contracts as Hierarchical Documents," s. 121-171 Arthur Stinchcombe ve Carol Heimer, *Organization Theory and Project Management* (1977); Mark Suchman, "The Contract as Social Artifact," *Law and Society Review* 37, no. 1 (2003):91-142; ve (kişisel iflas için) Teresa Sullivan, Elizabeth Warren, ve Jay Lawrence Westerbrook, *The Fragile Middle Class: Americans in Debt* (2000).

Mahkeme kararlarının büyük şirketlerin stratejileri üzerindeki etkisi Neil Fligstein, *The Transformation of Corporate Control* (1990) kitabındaki tartışmanın merkezinde yer almaktadır. Şirketler için iflas mevzuatı Bruce Carruthers ve Terence Halliday'in, *Rescuing Business* (1998) ve *Bankrupt: Global Lawmaking and Systemic Financial Crisis* (2009) adlı kitaplarında incelenmiştir. İktisadi örgütlerin devletten gelen yasal direktifleri farklı şekillerde yorumladıkları gerçeği özellikle Lauren Edelman ve Frank Dobbin tarafından incelenmiştir; örneğin bkz: The Expansion of Due Process in the American Workplace," *American Journal of Sociology 95* (1990):1401-1440; ve Frank Dobbin ve John R. Sutton, "The Strength of a Weak State: The Rights Revolution and the Rise of Human Resources Management," *American Journal of Sociology* 104 (1998):441-476. Bu bağlamda ayrıca bakınız Lauren Edelman ve Mark Suchman, "The Legal Environments of Organizations,"

Annual Review of *Sociology* 23 (1997):479-515. Hukuk ve toplum üzerine Marksist bir perspektiften de bazı ilginç araştırmalar yapılmıştır; özellikle Karl Renner, *The Institutions of Private Law and Their Social Functions* (İngilizce çeviri 1949) ve Steven Spitzer, "Marxist Perspectives in the Sociology of Law," *Annual Review* of Sociology 9 (1983):103-124.

Son olarak ve genellikle "hukuk ve toplum" perspektifine karşıt olarak ortaya konan "hukuk ve iktisat" üzerine geniş bir literatür bulunmaktadır. Okuyucu, *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law'a* (3 cilt, 1998) başvurarak başlayabilir. Bu türdeki iki önemli eser R. H. Coase, *The Firm, The Market, and the Law* (1988) ve Richard Posner, *The Economics of Justice* (1981; 7. baskı 2007). Daha yakın tarihli önemli bir katkı için bakınız: Steven Shavell, *Foundations of Economic Analysis of Law* (2004). Hukuk ve iktisat literatürünün iyi bir özeti ve tartışması Nicholas Mercuro ve Steven Mederma'da bulunabilir, *Economics and the Law: From Posner to Post-Modernism* (1997) ve Steven Teles'in *The Rise of the Conservative Legal Movement* (2008) adlı eserinde hukuk ve iktisat literatürünün siyasi boyutuna ilişkin iyi bir genel bakış bulunmaktadır. Kadınların ücretlerine ilişkin mahkeme kararlarında hukuk ve iktisat argümanlarının kullanımı Robert Nelson ve William Bridges'*in Legalizing Gender Inequality* (1999) adlı kitabında ve bu antolojiye yaptıkları katkılarda (Bölüm 10) tartışılmaktadır.

Not

Bu makale, Amerikan Sosyoloji Derneği'nin Ağustos 1962'deki yıllık toplantısında okunan bildirinin gözden geçirilmiş halidir. Bildirinin daha önceki bir versiyonu Midwest Sociological Society'nin Nisan 1962'deki yıllık toplantısında okunmuştur. Bu araştırma Ford Vakfı tarafından Wisconsin Üniversitesi Hukuk Fakültesi'ne verilen Hukuk ve Politika Araştırma Bursu ile desteklenmiştir. Robert K. Merton, Harry V. Ball, Jerome Carlin ve William Evan gibi sosyologların cömert yardımları için minnettarım.

BÖLÜM 12
FİRMALAR ARASI AĞLARDA SOSYAL YAPI VE REKABET: GÖMÜLÜLÜK PARADOKSU[1]

BRIAN UZZI
Çev. BİLLUR ENGİN BALIN

Gömülülük üzerine yapılan araştırmalar sosyoloji ve iktisatta heyecan verici bir alandır çünkü sosyal yapının iktisadi hayatı nasıl etkilediğine dair anlayışımızı geliştirmektedir. Polanyi (1957) gömülülük kavramını modern piyasaların sosyal yapısını tanımlamak için kullanırken, Schumpeter (1950) ve Granovetter (1985) özellikle firmalar arası ağlar bağlamında iktisadi faaliyetler üzerindeki güçlü etkisini ortaya koymuş ve sanayi bölgeleri (Leung, 1993; Lazerson, 1995), pazarlama kanalları (Moorman, Zaltman ve Deshponde, 1992), göçmen girişimleri (Portes ve Senbrenner, 1993), girişimcilik (Larson, 1992), borç verme ilişkileri (Podolny, 1994; Stearns ve Mizruchi, 1993; Abolafia, 1996), kuruluş yeri kararları (Romo ve Schwartz, 1995), şirket alımları (Palmer vd., 1995) ve örgütsel adaptasyon (Baum ve Oliver, 1992; Uzzi, 1996) üzerine yapılan çalışmaları teşvik etmiştir.

İktisadi faaliyetlerin sosyal yapıya gömülü olduğu düşüncesi, sosyal ilişkilerin iktisadi davranış üzerindeki olumlu ve olumsuz etkileri hakkındaki tartışmaları yeniden canlandırmıştır. Çoğu örgüt kuramcısı sosyal yapının iktisadi davranışta önemli bir rol oynadığını savunurken, birçok iktisat kuramcısı sosyal ilişkilerin iktisadi faaliyetleri asgari düzeyde etkilediğini veya faaliyetleri piyasadan soyutlayarak verimsizlik yarattığını savunmaktadır (Peterson ve Rajan, 1994). Bu çelişkili görüşler, sosyal yapının iktisadi faaliyetleri nasıl kolaylaştırdığı veya rayından çıkardığı konusunda daha fazla araştırmaya ihtiyaç olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda, Granovetter'in (1985) gömülülük argümanı, örgüt teorisi alanında iktisadi ve sosyolojik yaklaşımları birleştirmek için potansiyel bir teori olarak ortaya çıkmıştır. Ancak Granovetter'in argümanı, iktisadi davranışın iktisadi ve sosyolojik şemaları arasındaki farkları faydalı bir şekilde açıklasa da geliştirildiği haliyle sosyal ilişkilerin iktisadi mübadeleyi nasıl etkilediğine dair

[1] *Administrative Science Quarterly* 42:35-67'den alınmıştır. Telif hakkı © 1997 Cornell Üniversitesi. İzin alınarak yeniden basılmıştır.

kendi somut açıklamasından yoksundur. İktisadi faaliyetlerin, mübadeleyi zaman zaman kolaylaştıran zaman zaman da rayından çıkaran süregelen sosyal bağlara gömülü olduğu şeklindeki temel ifade, teorik bir belirsizlikten muzdariptir. Dolayısıyla, gömülülük bazı iktisadi faaliyet biçimlerini pür ekonomik açıklamalardan daha iyi açıkladığı iddiasında olsa da iktisat teorilerinin görece spesifik önermeleri ile sosyal bağların iktisadi ve kolektif faaliyetleri nasıl şekillendirdiğine dair geniş ifadeler arasındaki dengesizlik nedeniyle bu iddianın sonuçları belirsizdir. Bu çalışma, iktisadi faaliyetlerin bilişsellik, sosyal yapı, kurumlar ve kültür açılarından koşullu doğasına geniş bir şekilde atıfta bulunmak için kullanılan bir kavram olan gömülülüğün muhtemel çok sayıdaki tanımlarından birini geliştirmeyi amaçlamaktadır. Zukin ve DiMaggio (1990) gömülülüğü dört şekilde sınıflandırmıştır: Yapısal, bilişsel, politik ve kültürel. Son üç gömülülük alanı öncelikle gömülülüğe ilişkin sosyal inşacı perspektifleri yansıtırken, yapısal gömülülük esas olarak maddi mübadele ilişkilerinin kalitesi ve ağ mimarisinin iktisadi faaliyeti nasıl etkilediğiyle ilgilidir. Bu makalede analizimi yapısal gömülülük kavramıyla sınırlandırıyorum.

GÖMÜLÜLÜK SORUNU VE İKTİSADİ FAALİYET

Powell'ın (1990) mübadele ile ilgili yaptığı sosyolojik ve iktisadi literatür analizi, işlemlerin, piyasalarda olduğu gibi, kişisel olmayan ve sürekli değişen mübadele bağlarını sürdüren bireylerin gevşek birliktelikleri yoluyla veya yakın sosyal ilişkileri sürdüren mübadele ortaklarının istikrarlı ağları aracılığıyla gerçekleşebileceğini göstermektedir. Bu sistemler arasındaki temel ayrım, mübadele bağlarının yapısı ve kalitesidir, çünkü bu faktörler beklentileri ve fırsatları şekillendirir.

Neoklasik formülasyon, çoğu iktisadi yaklaşımın temel ilkelerini bünyesinde barındırdığı için genellikle firmalar arası ilişkilerin incelenmesinde temel teori olarak kabul edilir (Wilson, 1989). İdeal tipteki atomistik piyasada, mübadele ortakları emsallerine uygun bağlarla birbirine bağlıdır. Kişisel çıkarlar faaliyetleri motive eder ve aktörler yeni giren avantajından faydalanmak veya bağımlılıktan kaçınmak için düzenli olarak yeni alıcı ve satıcılara geçerler. Özellikle çok sayıda alıcı ve satıcı olduğunda veya işlemler spesifik olmadığında, mübadelenin kendisi etkin kararlar almak için gereken tüm bilgileri biçimlendirdiği varsayılan fiyat verileriyle sınırlı kalmaktadır. Kişisel ilişkiler soğuk ve atomistiktir; taraflar arasında süregelen bağlar veya örtük sözleşmeler mevcutsa, bunun iradi bir sadakat veya fedakâr (altruistik) bir bağlılıktan ziyade kendi çıkarını gözeten, kâr amaçlı bir davranış

meselesi olduğuna inanılır (Macneil, 1978). Buna göre, emsallerine uygun bağlar performansı kolaylaştırır çünkü firmalar işlerini çok sayıda rakip arasında dağıtır, fiyatları geniş ölçüde örneklendirir ve kendilerini etkin olmayan ilişkilere hapsedebilecek küçük rakamlı pazarlık durumlarından kaçınırlar (Hirschman, 1970). Her ne kadar bazı iktisatçılar teorik vakaların idealize edilmesinden vazgeçildiğinde piyasaların etkin olduğu sonucunun şüpheli hale geldiğini kabul etmiş olsalar da yine de idealize edilmiş modeli temelde doğru bir görüş sunuyormuş gibi görme eğiliminde olmuşlar ve idealden uzaklaşan örneklere çok az dikkat etmişlerdir (Krugman, 1986).

Mübadele sürekliliğinin diğer ucunda gömülü ilişkiler yer alır ve burada gömülülük ve firmalar arası ağlara ilişkin iyi tanımlanmış bir teori henüz ortaya çıkmamıştır. Bunun yerine, çok sayıda ampirik çalışmadan elde edilen bulgular, gömülü mübadelelerin çeşitli ayırt edici özelliklere sahip olduğunu göstermektedir. Araştırmalar, Japon otomobil ve İtalyan triko endüstrilerindeki ağ ilişkilerinin açık sözleşmelerden ziyade güven ve kişisel bağlarla karakterize edildiğini ve bu özelliklerin beklentileri daha öngörülebilir hale getirdiğini ve izleme maliyetlerini azalttığını göstermiştir (Dore, 1983; Asanuma, 1985; Smitka, 1991; Gerlach, 1992). Helper (1990) otomobil endüstrisindeki yakın tedarikçi-üretici ilişkilerinin, zımni ve tescilli know-how'ın "yoğun" bilgi alışverişi açısından ayırt edici olduğunu bulurken; Larson (1992) ve Lazerson (1995) ise başarılı girişimci iş ağlarının bilgi transferini ve öğrenmeyi teşvik eden koordinasyon araçlarıyla karakterize edildiğini bulmuştur. Romo ile Schwartz'ın (1995) ve Dore'un (1983) bölgesel üretim ağlarındaki firmaların gömülülüğüne ilişkin bulguları, yerleşik aktörlerin fiyat maksimizasyonu yapmak, dar bir bakış açısından iktisadi açıdan rasyonel hedef olan anlık kazanç elde etmek ve bağımlılıktan yararlanarak vadeyi uzatmak yerine iş birliğine dayalı bağlar geliştirmeyi tercih ettiklerini göstermektedir. Bu literatürün temel varsayımı, gömülülüğün piyasalar, sözleşmeler veya dikey entegrasyon yoluyla kopyalanması zor iktisadi fırsatlar yaratmasıdır.

Sınırlı bir ölçüde, revizyonist iktisadi yaklaşımlar, gömülülüğü işlem maliyeti, vekalet veya oyun teorisi kavramları açısından yeniden tanımlayarak yukarıdaki sonuçları açıklamaya çalışmıştır. Ancak neoklasik ataları gibi bu şemalar da sosyal yapıyı açıkça tanımamakta ya da modellememekte, bunun yerine geleneksel iktisadi yapıları örgütsel davranışa uyarlayarak örgüt teorisyenleri için önemli olan konuları atlamaktadır.[2] Örneğin işlem maliyeti

[2] Amacım revizyonist iktisadi yaklaşımları eleştirmek ya da bunların ağ perspektifleriyle olan benzerlik ve farklılıklarını karşılaştırmak değildir (bkz. Burt, 1992; Zajac ve Olsen, 1993; Ghoshal ve Moran, 1996). Daha ziyade, gömülülüğün özelliklerinin bu yaklaşımlar tarafından yeterince açıklanamadığını göstermek için mevcut eleştirilerin ana noktalarını gözden geçiriyorum.

ekonomisi, piyasa dışı işlemlerin ne zaman ortaya çıkacağına dair anlayışımızı başarılı bir şekilde revize etmiştir, ancak odak noktası ikili ilişkiler olduğu için ağ dinamikleri "göz ardı edilmiştir" (Williamson, 1994: 85). İşlem maliyeti ekonomisi ayrıca, alıcı ve satıcı arasındaki sosyal ilişkiden bağımsız olarak, işlemin az sayıda alıcı ve satıcının pazarlık ettiği bir duruma dönüşmesi halinde, alıcı veya satıcının kendi çıkarına uygun olacak şekilde piyasa normali üzerinde rant elde edeceği veya kaytaracağı varsayımıyla, işbirlikçi ilişkilerden ziyade fırsatçı ilişkileri tanımlamaya yönelik bir önyargı sergilemektedir (Ghoshal ve Moran, 1996).

Vekâlet teorisi esas olarak, gömülülükten ziyade, kendi çıkarını düşünen insan doğasına, ikili asil-vekil bağlarına ve mübadeleyi açıklamak için formel kontrollerin kullanımına odaklanmaktadır. Örneğin, Larson'un (1992) firmalar arası mübadele ilişkileri üzerine yaptığı çalışma, firmalar arasında kontrol ve izleme araçlarının eksik olduğunu, asil ve vekil rollerinin bulanıklaştığını, değiştiğini ve teşviklerin ortaklaşa belirlendiğini göstererek vekâlet teorisinin ağ örgütlenme biçimlerini açıklama konusundaki yeteneğinin sınırlı olduğunu ortaya koymuştur. Benzer şekilde, takım teorisi, grup üyelerinin aynı çıkarlara sahip olduğu varsayımı nedeniyle firmalar arası mübadele ilişkilerini açıklamakta zorlanmaktadır. Bu varsayım, formel kural yapıları (hiyerarşi) mevcut olmadığında veya grup üyeleri, üretici tedarikçi ağlarında olduğu gibi, kaynaklar için hem iş birliği hem de rekabet ettiğinde, gerçekliğini yitirmektedir (Cyert ve March, 1992).

Oyun teorisi *N-kişili*, ağ benzeri yapıları barındırabilir, ancak temel argüman -bencil oyuncular, devam eden sosyal bağları olsa ve birbirlerini sevseler bile oyun sonunda iş birliğinden ayrılacaklardır (Jackson ve Wolinsky, 1996)- ağların ampirik düzenlilikleri ile yeterince uyuşmamaktadır. Padgett ve Ansell, (1993: 1308) on beşinci yüzyıl Medici Ticaret Şirketlerine ilişkin ağ analizlerinde "net çıkar hedefleri... insanların gerçek özellikleri değildir; bunlar... oyunların değişen yapılarıdır" sonucuna ulaşmışlardır. Oyun teorisinin sonuçları sosyal yapıya atfettiği vakalarda, tahminleri ve ampirik sonuçları uyumlu hale getirmek için bunu olayın gerçekleşmesinden sonra yapma eğilimindedir. Ancak bunu yaparken beklentilerin kaynağı, insanların kuralları neden benzer şekilde yorumladığı veya aktörlerin kendi çıkarlarıyla çeliştiği halde neden iş birliği yaptığı gibi sosyolojik soruları gözardı etmeye devam eder (Kreps, 1990).

Dolayısıyla, revizyonist iktisadi modeller, işlem yapmanın iktisadi detaylarına ilişkin anlayışımızı geliştirirken, sosyal yapının iktisadi yaşam üzerindeki etkisini belli belirsiz bir şekilde kabul etmektedir. Benzer şekilde, gömülülüğün iktisadi faaliyetleri etkileme özellikleri ve sürecine ilişkin teori de örgüt

literatüründe yeni yeni ortaya çıkmaktadır. Aşağıda, gömülülük kavramını ve bunun ağ örgütlerinin rekabet avantajı üzerindeki etkilerini ortaya koymaya çalışan sonuçları rapor etmekte ve argümanları formüle etmekteyim.

ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

Yoğun uluslararası rekabet, binlerce yerel mağaza ve düşük giriş engelleri, başlangıç maliyetleri ve arama maliyetleri ile örnek bir tam rekabet piyasası olan New York konfeksiyon sektöründeki 23 kadın giyim firmasında saha ve etnografik analizler gerçekleştirdim. Bu tür bir endüstriyel ortamda iktisat teorisi, sosyal bağların iktisadi performans üzerinde asgari bir rol oynaması gerektiğine dair güçlü öngörülerde bulunur (Hirschman, 1970) ve bu nedenle, gömülülükle ilgili varsayımları incelemek için muhafazakâr bir ortamdır. Saha yöntemleri burada avantajlıdır, çünkü bu çalışmada incelenen 23 vaka orta düzeyde genellenebilirliğe sahip olsa da firmalar arası bağların dinamiklerinin teorileştirilmesi ve ayrıntılı bir analizinin yürütülebilmesi için zengin veriler sağlamıştır.

Tablo 12.1 Etnografik Görüşmelerin Özeti ve Örneklemin Örgütsel Özellikleri ✦

Firma Türü	*Firmanın Doğum Yılı*	*Boyut*	*Çalışan Sayısı*	*Merkez veya Fabrika Konumu*	*CEO Demografisi*	*Görüşme Sayısı*	*Kaç Saat Görüşüldüğü*
Dönüştürücü*	1962	Orta	22	Midtown	Yahudi kadın	1	2
Tasarımcı	1986	Küçük	3	Midtown	Yahudi kadın	2	4
Tasarımcı	1980	Küçük	3	Midtown	İsveçli erkek	2	6
Üretici firma	1951	Büyük	182	Midtown	Yahudi erkek	1	2
Üretici firma	1950	Büyük	30	Midtown	Yahudi erkek	1	2
Üretici firma	1986	Büyük	6	Midtown	Anglo erkek	1	3
Üretici firma	1974	Büyük	153	Brooklyn	Anglo erkek	2	2
Üretici firma	1985	Büyük	16	Midtown	Yahudi erkek	3	15

* Dönüştürücü (Converter): Ham tekstil ürünlerini satın alıp boyama, ağartma ve baskı işlemleriyle nihai mal haline getiren kimse –çn.

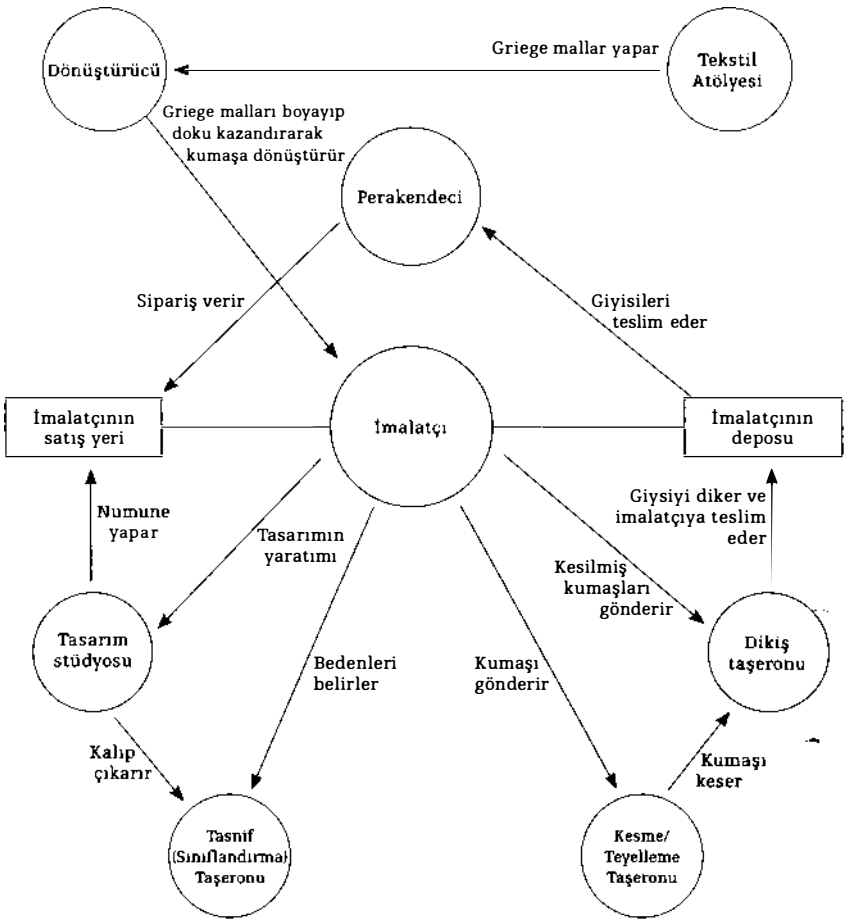
Üretici firma (pilot çalışma)	1954	Büyük	7	Denver	Yahudi erkek	1	2
Üretici firma	1941	Orta	51	Midtown	Arap erkek	1	2
Üretici firma	1939	Orta	75	Midtown	Yahudi kadın	1	3
Üretici firma	1977	Orta	10	Midtown	Yahudi kadın	7	35
Üretici firma (pilot çalışma)	1970	Küçük	2	Midtown	Yahudi erkek	1	3
Üretici firma	1370	Küçük	7	Midtown	Yahudi erkek	1	2
Üretici firma	1989	Küçük	3	Midtown	Yahudi erkek	1	2
Üretici firma	1973	Küçük	4	Midtown	Anglo kadın	2	2
Taşeron	1962	Büyük	40	Midtown	Yahudi erkek	1	2
Taşeron	1976	Büyük	72		Çinli kadın	1	4
Taşeron	1982	Büyük	150	Çin Mahallesi	Çinli erkek	1	6
Taşeron	1989	Orta	85	Çin Mahallesi	Çinli kadın	2	2
Taşeron	1972	Küçük	31	Midtown	Hispanik erkek	2	2
Taşeron	1986	Küçük	46	Çin Mahallesi	Çinli kadın	4	8
Taşımacılık Şirketi	1956	Küçük	45	Brooklyn	İtalyan erkek	3	2
Toplam						**42**	**113**

✦ Satış büyüklüğü: küçük = 500.000 - 3 milyon dolar; orta = 3-10 milyon dolar; büyük = 10-35 milyon dolar. (Bir büyük firmanın satışları 1 milyar dolardı.) Ortalama bağ/yüklenici sayısı = 4,33; gömülü bağ = 1-2 veya toplam işin %61-76'sı. Ortalama bağ sayısı/üretici = 12; gömülü bağ sayısı = 2 veya toplam işin %42'si. Kaynak ILGWU kayıtlarıdır. Örneklem ve evren ortalamaları arasında anlamlı fark yoktur.

Satışları 500.000$ ile 1.000.000.000$ arasında değişen 23 konfeksiyon firmasının icra kurulu başkanları (CEO'ları) ve seçilmiş personeli ile görüştüm. Bu tür firmaları incelemenin bir avantajı, üst düzey yöneticilerin işin tüm kilit unsurlarına dahil olmaları ve dolayısıyla firmanın stratejisi ve idari faaliyetleri hakkında ilk elden bilgi sahibi olmalarıdır. Uygun sektör temsilini sağ-

lamak ve firmalar arası iş birliğinin etnik homojenlik veya büyüklükle ilişkilendirilmesi olasılığını en aza indirmek için yaş, satış, istihdam, konum, tür ve CEO'nun cinsiyeti ve etnik kökeni bakımından farklılık gösteren firmaları seçtim (Portes ve Sensenbrenner, 1993). Örneklem, New York konfeksiyon sanayiinin iyi giyim sektöründe faaliyet gösteren tüm firmalarının listelendiği bir kayıttan seçilmiştir. Tablo 12.1 örneklemin betimleyici bir özetini sunmaktadır. Bu kayıt ve firma özelliklerine ilişkin diğer veriler, sektörün yüzde 87'sini örgütleyen (Waldinger, 1989) ve veri tabanlarından temsili firmaları belirlememe yardımcı olan Uluslararası Kadın Konfeksiyon İşçileri Sendikası'ndan (ILGWU, şimdiki adıyla UNITE) alınmıştır. Sendika kayıtları, çalışmanın yapıldığı tarihte iyi giyim sektöründe 89 sendikalı imalatçı ve 484 sendikalı taşeron olduğunu göstermektedir. Analiz birimi firmalar arası ilişkiydi.

Şekil 12.1 Konfeksiyon Sanayii İyi Giyim Sektöründe Firmalar Arası Tipik Ağ



Analizim, sektörler arasında var olan farklılıkları kontrol etmek için kadın iyi giyim sektörüne odaklanmıştır (diğer sektörler arasında erkek giyim, fantezi giyim vb yer almaktadır). İyi giyim orta ölçekli bir piyasadır, (perakende satış fiyatı 80-180$) standart bedenlerde üretilmiş elbiseler, etekler ve ceketlerden oluşur, genellikle büyük mağazalarda ve zincirlerde satılır ve fiyat, kalite ve modaya duyarlı olma eğilimindedir.

Şekil 12.1 bu sektördeki tipik bir organizasyon ağını göstermektedir. Üretim, normalde giysinin hiçbir parçasını imal etmeyen ("jobber" olarak adlandırılan) ancak onu tasarlayan ve pazarlayan imalatçılar etrafında döner. Bir giysinin üretim sürecindeki ilk adım, üreticinin kendi bünyesinde veya serbest tasarımcılarla birlikte örnek giysi tasarımlarından oluşan bir "koleksiyon" oluşturması ve ardından koleksiyonunu sipariş veren perakende alıcılara sunmasıdır. Daha sonra bu imalatçı, perakende alıcılar tarafından seçilen ve ilgili mağazalarında satılacak tasarımları toplu olarak üreten boyama, kesim ve dikim fason firmalarından oluşan bir ağı yöneterek "imal eder". İmalatçılar ayrıca pamuk ve bitkisel keten gibi hammaddeleri alıp bunları doku, renk ya da desen içermeyen ham kumaşlara dönüştüren tekstil atölyeleriyle de bağlantı kurmaktadır. Dönüştürücüler tekstil fabrikalarından ham kumaşları satın alır ve bunları (renk ve desenleri olan) kumaşa dönüştürür. Kumaş daha sonra onu giysi tasarımlarında kullanan imalatçılara satılır.

Veri toplama ve analizi, gömülü teori oluşturma tekniklerini takip etti (Glaser ve Strauss, 1967; Miles ve Huberman, 1984). Her bir CEO ile telefonla iletişime geçtim ve kendimi hazır giyim firmalarının yönetim uygulamaları üzerine doktora tezi hazırlayan bir öğrenci olarak tanıttım. Derinlemesine mülakatlar açık uçluydu, iki ila altı saat sürdü ve beş aylık bir süre boyunca gerçekleştirildi. Sekiz vakada firmayı gezmeye ve çalışanlarla serbestçe görüşüp gözlem yapmaya davet edildim, on dört vakada ise takip ziyareti için davet edildim. Üç firmada birkaç günümü çalışanlarla görüşerek ve onları gözlemleyerek geçirdim. Bu vakalarda ve diğerlerinde, üretim müdürlerine ağ bağlantılarını ziyaret ettiklerinde eşlik ettim. Bu geziler, mübadele dinamikleri hakkında ilk elden etnografik veri toplamamı ve aktörlerin beyan ettikleri gerekçeleri ve anlattıklarını doğrudan gözlemlerle karşılaştırmama olanak sağladı. Mülakatları ve saha gözlemlerini el büyüklüğünde spiralli bir deftere kaydederek her firma için bir kayıt oluşturdum. Bu verileri, örneklemdeki firmaların özelliklerine ilişkin şirket ve ILGWU verileriyle destekledim.

Çalışmayı dört aşamada gerçekleştirdim. Ön çalışma aşaması, mülakat materyallerinin, kendimi tanıtmamın ve fiyat pazarlığı, bağ kurma veya so-

run çözme gibi bir olayın sıklığı veya göze çarpan özelliğinin raporlamanın doğruluğunu nasıl etkilediğini öğrenmek için kullandığım iki pilot mülakattan oluşuyordu. Birinci aşama açık uçlu, yarı yapılandırılmış mülakatları ve doğrudan saha gözlemlerini içeriyordu. İktisadi açıklamaların tartışmalar sırasında yeterince irdelenebilmesi için mülakatları dikkatle yürüttüm. Eğer bir katılımcı sadece güven ve fırsatçılık arasındaki ilişkiden bahsetmişse, ona güven ve riski nasıl ayırt ettiğini veya sosyal bağlara atfettiği bir eylemi neden rehin alma veya bilgi asimetrisinin açıklayamadığını sordum. Raporlamada doğruluğu vurguladım ve hassas konuları araştırmak için yönlendirici olmayan ifadeler kullandım, örneğin, "Bana bundan daha fazla bahsedebilir misiniz?" "Başka bir şey var mı?" veya "Bunun gibi detaylarla ilgileniyorum." Ekte mülakat maddeleri listelenmiştir. İkinci aşamada, verilerin düzenli bir yorumunu oluşturdum. İlk olarak mevcut teoriye dayalı bir çalışma çerçevesi geliştirdim ve daha sonra veriler ile çalışma çerçevem arasında gidip geldim. Kanıtlar biriktikçe, literatürden beklentiler korundu, revize edildi, çıkarıldı veya çerçeveme eklendi. Bu aşamada, Tablo 12.2'de gösterilen ve vakalar arasındaki verilerin sıklığını ve ağırlığını ve çerçevemin her bir veri kaynağında ne kadar sağlam temellere dayandığını gösteren bir "siteler arası gösterim" kullanarak verilerin biçimsel bir analizini de yaptım (Miles ve Huberman, 1984). Ancak tüm veri indirgeme yöntemleri gibi bu yöntemin de verilerin tüm zenginliğini gösteremediği dikkatten kaçırılmamalıdır, tıpkı istatistiksel rutinlerin tüm varyansı açıklamaması gibi. Üçüncü aşama, ILGWU, Fashion Institute of New York ve Garment Industry Development Corporation'daki yarım düzineden fazla sektör uzmanıyla görüşerek yapı geçerliliği kazanmaya odaklanmıştır. Bu tartışmalar, verilerimde birkaç talep özelliği (demand characteristics) veya kayıt hatası (recording errors) olduğunu ortaya çıkardı. Bu nedenle, örneklemin genişliği, mülakat ve arşiv verilerinin çapraz kontrolü ve analizin biçimlendirilmesi göz önüne alındığında yanıt yanlılığı (response bias) olasılığının düşük olduğuna inanıyorum.

GÖMÜLÜ BAĞLARIN ÖZELLİKLERİ VE İŞLEVLERİ

Tablo 12.2 gömülü bağların özellikleri ve işlevlerine ilişkin kanıtları özetlemektedir. Önemli bir ilk bulgu, farklı işlem hesaplarının iki mübadele biçimiyle doğru bir şekilde özetlenebileceğidir: Mülakat yapılan kişiler tarafından "piyasa ilişkileri" olarak adlandırılan mesafeli bağlar ve "yakın veya özel ilişkiler" olarak adlandırdıkları gömülü bağlar. Bu veriler ve organizasyon ağlarına ilişkin literatür, analizimin ve bu çalışmada geliştirilen çerçevenin temelini oluşturmaktadır.

Piyasa bağlarının, iktisat literatüründe yaygın olarak belirtilen emsallere uygun ilişki kavramına çok yakın olduğunu tespit ettim. Bu ilişkiler, işlemin doğasını yansıtan keskin ve tarafsız bir dille tanımlanmıştır. Tipik nitelendirmeler, mübadele paydaşları arasında karşılıklılık olmaması, etkileşimin tekrarlanmayan doğası ve dar iktisadi konulara odaklanmıştır: "Bu [yakın bir bağın] tam tersidir, bir elin nesi var!" "Bunlar tek seferlik anlaşmalardır." "Maliyetlerin her şey olduğu bir anlaşma." Diğer mülakatlarda da bu ilişkilerdeki sosyal içerik eksikliğine odaklanılmıştır: "Çok uzakta olan ilişkiler bunlar. İnsana yönelik duyguları dikkate almıyorlar." "Sadece para konuşuluyor."

Tablo 12.2 21 Firmada Gömülülüğün Özellikleri ve İşlevlerine İlişkin Sahalar Arası Etnografik Kanıtların Özeti ✦

Mübadelenin Özellikleri ve İşlevleri	*Kanıtın Kaynağı*					
	Mesafeli Bağlar			*Gömülü Bağlar*		
	CEO	*Üretim Müdürü*	*Doğrudan Gözlem*	*CEO*	*Üretim Müdürü*	*Doğrudan Gözlem*
Yazılı sözleşmeler kullanır	2	5	2			
Ortakla kişisel ilişki önemlidir	2	2		18	7	11
Güven, ilişkinin en önemli unsurudur				14	7	5
Potansiyel bir ortağın itibarı önemlidir	1	2		2	2	2
Karşılıklılık ve iyilik önemlidir	4	2		10	4	3
Küçük rakamlarla pazarlık risklidir	11	5	4	2	1	
Ortağı fırsatçılık açısından takip eder	13	7	4	3	1	
Yoğun bilgi paylaşımı mevcuttur				17	7	4
Problemleri çözmek için çıkışı kullanır	13	5		15	5	3
Ortak problem çözme Ortak sorunlarında yoğunlaştırılmış mübadele	1	1		10	7	

Mümkün olan en düşük fiyat için bastırma	7	4	2	2		
Ortak yatırımı teşvik eder				9	4	
Piyasaya yanıt süresini kısaltır	3	1		8	5	2
İnovasyonu teşvik eder	2			4	5	2
Kalite için güçlü teşvikler	2			10	5	1
Piyasa talebine uyumu artırır	4	1		7	4	
Yeni fikirlerin kaynağı	5	3	1	1	2	

✦ Hücrelerdeki sayılar, mülakat yapılan katılımcıların kişi bazında kümelendirilmiş yanıtlarının sıklığını temsil etmektedir. Boş hücreler, görüşülen kişiler tarafından o kategoride hiçbir yanıt verilmediğini göstermektedir. Vakalar ve kaynaklar genelinde çok sayıda ve açık örnek olması, çerçevenin bir unsuru için güçlü bir kanıt teşkil eder. Tek bir vakadaki kesin olmayan bir örnek ise mütevazı bir kanıt teşkil etmektedir.

Yakın ilişkilerin incelenmesi, bunların gömülülük kavramını yansıttığını göstermiştir (Granovetter, 1985). Bu ilişkiler, iş ilişkisinin kişisel niteliği ve iktisadi süreç üzerindeki etkileri ile ayırt edilmiştir. Bir CEO, yakın bağları mesafeli bağlardan sosyal olarak inşa edilme niteliği ile ayırmıştır: "Dışarıdan bakan biri için bu insanlarla arkadaş olduğunuzu görmek zordur, sadece iş arkadaşları olduğunuzu düşünürler. Onlara ve yaptıkları işe güvenirsiniz. İş dışında ne yaptıklarına ilgi duyarsınız." Bir başka katılımcı ise şunları söylemiştir: "Şirketin bir parçası gibi olduklarını biliyorlar. Onlar ailenin bir parçası."

Tüm katılımcılar, mesafeli bağlarından bahsetmiş ve bunları düzenli olarak kullandıklarını belirtmişlerdir. Firmalar arası ilişkilerinin büyük çoğunluğunu mesafeli bağları oluşturuyordu, ancak sayıları daha az olan "özel ilişkiler" kritik mübadeleleri karakterize ediyordu (Uzzi, 1996). Bu durum, (a) şirket başarısı ve toplam iş hacmi açısından mesafeli bağların sıklığının daha fazla, ancak yakın bağlara nazaran daha az önemli olabileceğini ve (b) bireylerin doğuştan çıkarcı ya da işbirlikçi olduklarına dair katı varsayımların çok basitleştirici olduğunu, çünkü aynı bireylerin ağlarındaki farklı

aktörlerle aynı anda hem "bencilce" hem de iş birliği içinde hareket ettiğini ortaya koymuştur. Bu yönelimin, sosyal bağın niteliği ve aktörlerin içine gömülü olduğu ağın yapısının ortaya çıkan bir özelliği olduğu gösterilmiştir. Daha incelikli analizler, gömülü ilişkilerin, mübadele paydaşlarının beklenti ve davranışlarını düzenleyen üç ana bileşene sahip olduğunu göstermiştir: güven, detaylı bilgi aktarımı ve ortak sorun çözme düzenlemeleri. Bu bileşenler kavramsal olarak bağımsız olmakla birlikte, sosyal yapının unsurları olmaları nedeniyle birbirleriyle ilişkilidir.

Güven

Katılımcılar güveni gömülü bağların açık ve birincil bir özelliği olarak görmüştür. Güven, bir mübadele paydaşının diğerinin zararına kendi çıkarları doğrultusunda hareket etmeyeceği inancı olarak ifade edilmiş ve hesaplanmış bir risk gibi değil, sezgisel şekilde -diğerinin güdülerini ve eylemlerini yorumlarken en iyisini varsayma eğilimi- işlediği görülmüştür. Bu sezgisel nitelik önemlidir çünkü karar vermeyi hızlandırır ve bilişsel kaynakları korur, bu noktaya aşağıda tekrar döneceğim. Güvenle ilgili tipik ifadeler şunlardı: "Güven, kişisel bir ilişkinin ayırt edici özelliğidir"; "Kişisel bir duygudur"; ve "Güven, benden faydalanmak için bir yol bulmayacağı anlamına gelir. Kendiniz için bencil değilsiniz. Ortaklık [firmalar arasında] her şeyden önce gelir."

Güven, gönüllü olarak fazladan çaba gösterildiğinde ve bu çabaya karşılık verildiğinde gelişir. Genellikle "iyilik" olarak adlandırılan bu çabalar, bir mübadele paydaşına bir iş kuyruğunda ayrıcalıklı muamele yapılmasını, son dakika acele bir iş için fazla mesai teklif edilmesini veya bir ağ ortağına durgun bir dönemde yardımcı olmak için ihtiyaç duyulmadan önce bir sipariş verilmesini gerektirebilir. Bu mübadeleler dikkate değerdir çünkü karşılık vermeyi zorunlu kılmak için hiçbir formel araç kullanılmamıştır (örneğin sözleşmeler, para cezaları, açık yaptırımlar) ve bu çabanın ne ölçüde paraya dönüşeceğini gösteren net bir ölçüt de yoktur. Güvene dayalı yönetişimin birincil sonucu, rekabet gücünü artıran ancak mesafeli bağlarla takas edilmesi zor olan ayrıcalıklı ve fiyatlandırılması zor kaynaklara erişimi teşvik etmesiydi. Bir taşeron bunu şu şekilde açıklamıştır: "Güvendiğiniz insanların, bir kumaşla ilgili sorun yaşadıklarında 'ödemeyeceğim' ya da 'bunu geri al' demeyeceklerini bilirsiniz. Eğer öyle yapsalardı, zararı ödemek zorunda kalırdık. Bu şekilde belki üretici 'Tamam, bundan bir elbise yapacağım ya da kesip uzun ceket yerine kısa bir ceket yapabilirim' diyebilir." Buna karşılık, bu tür gönüllü ve karşılıklı fayda sağlayan mübadeleler mesafeli ilişkilerde pek olası değildi. Bir üretim müdürü şunları söyledi: "Onlar [mesafeli bağ-

lar] kurallara göre hareket ediyorlar ve benim ekstra çabamı görmüyorlar. Bir sorun çıkarsa Cumartesi ya da Pazar günü fabrikalarına gelebilirim... Para ile takdir etmekten bahsetmiyorum. Her ikimizi de tatmin edecek şekilde bir şeyler yapmaktan bahsediyorum." Güven, fiyat biçilmesi zor olan, ancak özellikle firmalar bütünleştirici anlaşmalar üreten kaynakların ticaretini iş birliği içinde yaptıklarında, kuruluşun rekabet etme ve sorunların üstesinden gelme becerisini zenginleştiren bir dizi varlığın mübadelesini teşvik etmiştir.

Güven ve risk arasındaki ayrımın analizi, gömülü bağlarda güvenin doğasını açıklamak açısından faydalıdır (Williamson, 1994). Gömülü bağlarda güvenin, mesafeli işlemlerde hesaplanan riskten iki şekilde farklı olduğunu buldum. Birincisi, bir eylemin riskini (yani beklenen değerini) hesaplamak için gereken dağılımsal bilgi, güvenen taraflarca toplanmamıştır. Daha ziyade, gömülü bağlarda, bir hırsızı yakalamak için tasarlanmış izleme cihazlarının yokluğu söz konusuydu. İkinci olarak, güvene dayalı karar verme psikolojisi, riske dayalı karar vermenin altında yatan hesaplamacılıktan (Williamson, 1994) ziyade sezgisel temelli işlemeye daha yakın görünmektedir. Görüşülen kişiler, gömülü bağlar arasında risk temelli kararlar almak için gereken bilgilerin sistematik olarak derlenmediğini ve parça ya da saat başına ücretlere yakından bakılmadığını bildirerek, güvenle ilişkili sezgisel işlemlerin altını çizmişlerdir. Dahası, güvenilir veriler olmadığında bir başkasının güdülerinin şüpheci bir şekilde yorumlanmasıyla ifade edilen risk temelli kararların hesaplayıcı duruşu, bir başkasının izlenmeyen faaliyetlerinin olumlu yorumlanmasıyla yer değiştirmiştir. Bir CEO, "500 giysilik kumaş gönderip sadece 480'ini geri alabilirsiniz. Peki diğer 20'sine ne oldu? Yirmi çok gibi görünmeyebilir ama 20'si benden, 20'si de başka bir üreticiden, böylece kısa süre sonra taşeronun küçük ve güzel bir işi olacak. Tabii ki taşerona "20'ye ne oldu?" diye sorabilirsiniz. Ama isterse bundan kurtulabilir. "Kumaşı çalan nakliyeci miydi?" diye sorabilir. Ayrıca bizden aldığı orijinal sevkiyatta eksiklik olduğunu da söyleyebilir. Yani suçlunun kim olduğunu kesin olarak bilmenin bir yolu yok. İşte bu yüzden güven çok önemli." Bu katılımcının mübadele paydaşına güvendiğini ifade etmesi, değişim ortağının 20 giysiyi gözden çıkarma olasılığının çok düşük olduğunu söylemesiyle eşdeğer değildir, çünkü bu yorum, daralmaya ilişkin parça başı veriler kullanılarak yapılan hesaplamaların eylem için yeterli neden sağlayabilmesi halinde, katılımcıların güvene yaptıkları yatırımları açıklayamamaktadır.

Bu gözlemler sezgisel psikoloji ile başka açılardan da tutarlıdır. Buradaki amacım sosyal yapısal sonuçları psikolojik indirgemecilik yoluyla

açıklamak olmasa da bu bağlantılardan bahsediyorum çünkü gömülülük psikolojisini atomistik işlem psikolojisinden ayırmaya yardımcı oluyorlar. "Sezgisel" terimiyle, bilişsel kaynaklardan, zamandan ve dikkat süreçlerinden tasarruf sağlayan ancak kararların kalitesini tehlikeye atması gerekmeyen karar alma süreçlerini kastediyorum (Aumann ve Sorin, 1989). Bu argümanı ortaya koyarken, özellikle belirsizliğin yüksek olduğu ve karar ipuçlarının sosyal olarak tanımlandığı durumlarda, sezgisel yöntemlerin insanların hızlı karar vermesine ve sezgisel yöntemler olmadan mümkün olandan daha karmaşık bilgileri işlemesine yardımcı olabileceğini gösteren literatüre dayanıyorum. Bu tür bağlamlarda, sezgisel yöntemlerin bilişsel ekonomi, hız ve doğruluğa sahip kaliteli kararlar ürettiği gösterilmiştir (Messick, 1993). Dolayısıyla, problem benzersiz olduğunda veya karar verme hızı avantajlı olduğunda sezgisel işlemenin en olası olduğunu gösteren araştırma, (Kahneman ve Tversky, 1982) gömülü bağların mübadele ilişkisinin özelliklerini nasıl özelleştirdiği, bilginin nasıl katıldığı, toplandığı ve işlendiği ile karar verme hızının ağ ortakları arasında avantajlı olduğu bulgumla tutarlıdır.

Güvenin sezgisel karakteri, aktörlerin uyaranlara karşı duyarlı olmalarına da izin verir. Eğer böyle olmasaydı, güvene dayanan aktörler, güvenmiş gibi davranan ve daha sonra karşılık vermeden vazgeçen mübadele paydaşları tarafından sistematik olarak yaralanırdı (Burt, Knez ve Powell, 1997). Güvenin tekrarlanan suiistimallerden sonra yıkılabileceğini buldum, çünkü sezgisel niteliği aktörlerin zamanla güveni güvensizliğe dönüştürebilecek önemsiz kötü muameleleri fark etmeye devam etmelerini sağlıyor, ki bu da *keiretsu* bağları üzerine yapılan araştırmalarla uyumlu bir bulgudur (Smitka, 1991). İki CEO, güvenin tekrar tekrar kötüye kullanılmasının yakın bir bağı nasıl aşındırabileceğini anlatmıştır: "Bazen daha düşük bir fiyat için bir iyilik isterler ve ben de yaparım. Ama bunu her zaman yaparlarsa, beni kazıklıyorlar demektir. Eğer diğer firma meşgulse bizimle kalır ya da tam tersi. Eğer yeni bir taşerona geçerse o üreticiyle bir daha çalışmam."

Atomistik piyasalarda yoğun hesaplamacılık, izleme aygıtları ve kişisel olmayan sözleşme bağlarıyla kendini gösteren yönetim yapılarının aksine, güven, iki ya da daha fazla birey arasındaki sosyal ilişkide yer alan ve bilişsel olarak hesaplamadan ziyade sezgisel işleme dayanan bir yönetim yapısıdır. Bu anlamda güven, temelde sosyal bir süreçtir, çünkü bu psikolojik mekanizmalar ve beklentiler, onları zaman içinde yaratan ve yeniden üreten sosyal bir yapının ortaya çıkan özellikleridir. Mübadele ilişkisinin bu bileşeni önemlidir çünkü mesafeli bağlar yoluyla firmanın fırsatlarını, kaynaklara erişimini ve esnekliğini, taklit edilmesi zor şekillerde zenginleştirir.

İnce Ayrıntılı Bilgi Aktarımı

Gömülü ilişkilerdeki bilgi alışverişinin, mesafeli bağlarda ticaretin yapıldığı fiyat ve miktar verilerine kıyasla daha kişiye özel ve örtük olduğunu buldum. Bu bulgu, Larson'un (1992) bulgularıyla tutarlı şekilde, strateji ve kâr marjları hakkındaki bilgilerin yanı sıra yaparak öğrenme yoluyla edinilen örtük bilgileri de içermektedir. Bir pileleme (katlama) firmasının CEO'su, fiyat dışı ve kişiye özel bilgi alışverişinin gömülü bağlarının temel bir özelliği olduğunu anlatmıştır: "Aradaki fark sürekli iletişimdir. Bu bildiğiniz bir şeydir. Bir arkadaşa sahip olmak gibi. Küçük ayrıntılar zor durumlarda gerçekten yardımcı oluyor. Onları düşündüğümüzü biliyorlar. Ben de 'Sizin tarafta işler nasıl gidiyor, bize ne zaman iş vereceksiniz' diye sormaktan çekinmiyorum."

Fiyat verilerine kıyasla, detaylı bilgi aktarımı sadece daha ayrıntılı ve örtük olmakla kalmaz, aynı zamanda piyasa bağları yoluyla iletilmesi zor olan bölünebilir bir yapıdan ziyade bütünsel bir yapıya sahiptir. Moda endüstrisi bağlamında, bu bilgi yapısının, farklı modalardan, malzemelerden, isimlendirmelerden ve üretim tekniklerinden bileşenlerin kaynaşması ile oluşan belirli bir "stil" olarak ortaya çıktığını buldum. Bir stil, uzmanlar için bile ifade edilmesi ve ayrı bileşen parçalarına ayrılması zor ve zaman alıcı olduğundan, bir kalıp halinde kodlanması veya bilgi kaybı olmadan mesafeli bağlar yoluyla aktarılması zordu. Örneğin, bir tasarımcı bana kusurlu bir pileli etek gösterdi ve nasıl sadece kendi gömülü bağlarının sorunu yakalayabileceğini anlattı. Farklı kumaşların nasıl "düşmesi", "dökülmesi", "ışığı yakalaması" ve "dikişi affetmesinin" gerektiğini göstermesi, yakın bağlarıyla bilgi aktarımının sadece fiyat verilerinden daha ayrıntılı değil, aynı zamanda konuşmada açıkça ifade edilenden daha fazla ima edilen bilgi "parçalarının" bir bileşimi olduğunu açıkça ortaya koydu. Ayrıca, gömülü bağlar arasındaki ince ayrıntılı bilgi aktarımının, Herbert Simon'un yığınlama (chunking) ve uzman rasyonalitesi kavramlarıyla tutarlı olduğu ortaya çıktı; şöyle ki, alışverişi yapılan bilgi fiyat verilerinden daha karmaşık olsa da, aynı zamanda daha iyi anlaşılmaktadır çünkü birbirine benzemeyen verilerin ardışık parçaları olarak değil bileşik bilgi yığınları (bir stil) olarak işlenmektedir.[3] Bir tasa-

[3] Yığınlama ve uzman rasyonalitesi hakkındaki içgörülü gözlemi, analizime ince ayar yapmama yardımcı olan ve aynı zamanda bulgularımın daha radikal bir çıkarımını -gömülülüğün sınırlı rasyonalitenin üstesinden gelebileceğini- ve onaylamakta daha isteksiz olduğum bir başka yorumu öneren anonim bir eleştirmene borçluyum. Gömülü bağlar, ilgilenilen veri aralığını ve işlem hızını genişleterek sınırlı rasyonelliği azaltıyor gibi görünse de bu genişlemenin tam rasyonellik oluşturmadığını iddia ediyorum. Bu noktada, gömülü bağların pür rasyonellik ve sınırlı rasyonellik arasında yer alan üçüncü bir rasyonellik türü olan "uzman rasyonelliğini" yansıttığı sonucuna varma konusunda kendime daha fazla güveniyorum (Prietula ve Simon, 1989). Prietula ve

rımcı, bu faktörlerin bir firmanın ürünleri pazara hızlı bir şekilde sunma ve hataları azaltma becerisini nasıl geliştirdiğini açıkladı: "Eğer ürünlerimizi üretmeye elverişli bir fabrikamız varsa, nasıl görünmesi gerektiğini bilirler. Belirli bir tarzı biliyorlar. Sadece kalıptan bir giysi yapmak her zaman kolay değildir. Özellikle de kalıbı aceleye getirdiysek. Ancak ilişkimiz olan bir fabrika, giysi bir araya gelmeye başladığında sorunu görecektir. İstediğimiz gibi görünmesi için kumaşı nasıl kullanacaklarını bilirler. Yeni bir fabrika ise sadece devam edecek ve bunu yapacaktır. Daha iyisini bilmeyeceklerdir."

İnce ayrıntılı bilgi aktarımı, davranışsal seçeneklerinin kapsamını, sıralanışını ve uzun vadeli tahminlerinin doğruluğunu artırarak ağa bağlı firmalara fayda sağlar. Bunun nasıl gerçekleştiğine dair tipik bir örnek, "çok satan ürünler" hakkındaki kritik bilgileri piyasadaki diğer firmalar öğrenmeden önce gömülü bağlarına aktardığını ve yakın bağlarına gelecekteki talebi karşılamada avantaj sağladığını belirten bir üretici tarafından tanımlanmıştır: "Telefon ediyorum ve bir alıcıya 'bu grup ortalığı yakıyor' diyorum [yani perakende alıcılar tarafından çok sayıda sipariş veriliyor]. Ama bu alıcı sadece bana inandığı sürece satın alır. Diğer üreticiler 'bir tabanca kadar ateşli' diyebilir ama o beni tanıyor. Eğer isterse gelip alabilir. Geri bildirim ona bir avantaj sağlıyor."

Bu vakalar, ince ayrıntılı bilgi aktarımının varlığa özgü bir know-how veya taraflar arasındaki bilgi asimetrisinin azaltılması meselesinden daha fazlası olduğunu göstermektedir, çünkü sosyal ilişki, bilgiye görünür değerinin ötesinde doğruluk ve anlam katmaktadır. Örnek bir vaka, birinin mübadele paydaşının gizli verilerine erişimi olduğunda bile sosyal bağların bilgiyi değerlendirmek için nasıl kritik olduğunu açıklayan bir üreticiyi içeriyordu. Böyle bir durumda, alıcı ve satıcı arasında var olan bilgi asimetrisinin üstesinden gelindiği için bu erişimin sosyal ilişkinin kalitesini önemsiz kılacağı düşünülebilir. Ancak bu görüşmeci, taşeronun bir fiyata nasıl ulaştığını kontrol edebilmek için yüklenicinin muhasebe kayıtlarının kendisine sunulmasını talep edebileceğini, kaynağın dürüstlüğünü kabul eden bir ilişki yoksa kayıtlar üzerinde anlaşmanın zor olacağını savunmuştur. Üretici şunları söyledi: "Bir taşeronun bize verdiği fiyatı beğenmezsek, 'O zaman oturup maliyet rakamlarını tartışalım' derim. Ancak taşeronun defterlerinde bir sürü 'komik rakam' var ve biz de bunların ne anlama geldiğini tartışıyoruz. Anlaşamıyoruz... ve sonunda taşeron 'Bizde kâr payı yok' diyor ve sonra size sorduğunuz için üç kafanız varmış gibi bakıyor... çünkü biliyor ki en başta rakamlar üzerinde anlaşacak kadar birbirimizi iyi tanımıyoruz."

Simon'ın (1989) uzman rasyonalitesinin örgütsel sonuçlarına ilişkin tartışmasındaki birçok nokta, burada yapılan argümanları desteklemekte ve genişletmektedir.

Dolayısıyla, gömülü ilişkilerde bilgi alışverişi, mesafeli ilişkilerde değiş tokuş edilen fiyat ve miktar verilerine kıyasla daha zımni ve bütüncül niteliktedir. Bu bilginin değerlemesi, karmaşık ve ayrıntılı olsa da mübadele paydaşlarının sosyal kimliklerine ve yığınlama yoluyla işlenme biçimine dayanmaktadır. Bu özellikler, mübadele paydaşlarının tercihlerini ve mevcut stratejik seçenekler yelpazesini aktarmaya yardımcı olarak firmalar arası etkin koordinasyonu artırır.

Ortak Sorun Çözme Düzenlemeleri

Piyasa işlemlerini koordine etmek için sosyal düzenlemelerin kullanılmasının etkin olmadığı varsayılır. Çünkü fiyat sistemi, çift taraflı tekel veya piyasa başarısızlığı koşulları dışındaki işlemleri en verimli şekilde koordine eder (Hirschman, 1982: 1473). Bunun aksine, gömülü bağların aktörlerin işlevleri koordine etmesini ve sorunları "anında" çözmesini sağlayan sorun çözme mekanizmalarını içerdiğini buldum. Bu düzenlemeler tipik olarak sorunları esnek bir şekilde çözen müzakere ve karşılıklı düzeltme rutinlerinden oluşur (ayrıca bkz. Larson, 1992). Örneğin, bir taşeron bana kullanılan boya rengine bağlı olarak farklı boyutlarda kesmek zorunda olduğu bir elbise gösterdi çünkü boya rengi kumaşın esnemesini etkiliyordu. Siparişi veren üretici, boyamanın yarattığı bu durumu telafi etmek için elbise bedenlerinin farklı kesilmesi gerektiğini bilmiyordu. Taşeron kumaşın özelliklerini araştırmak için inisiyatif almamış olsaydı, tüm elbiseleri aynı şekilde kesecekti dolayısıyla imalatçı için maliyetli ve taşeronun sorumlu tutulamayacağı bir hata ortaya çıkacaktı. Hem imalatçı hem de taşeron bu tür bir entegrasyonun sadece aralarındaki bağlarda mevcut olduğunu, çünkü çalışma rutinlerinin sorun gidermeyi kolaylaştırdığını ve "iş arkadaşlıklarının" bir "sözleşme" metninden daha fazlasını yapma beklentilerini motive ettiğini belirtmiştir. İmalatçı şöyle açıkladı: "Yakın ilişkiniz olmayan biriyle çalıştığınızda bu büyük bir sorun olabilir. İşler ters gider ve ne olacağı belli olmaz. Benim adamlarımla, [kilit taşeronlarıyla] bir şeyler ters giderse, bunu çözebileceğimizi biliyorum. Ben onun işini biliyorum, o da benimkini biliyor."

Bu düzenlemeler, piyasadan çıkış gibi piyasa temelli uyum mekanizmalarına göre özeldir (Hirschman, 1970) çünkü öğrenme, başka bir firmanın eylemlerinden sonuç çıkarmak yerine, açıktır. Hirschman, (1970) bir firmanın piyasadan çıkış nedeniyle bir müşterisini kaybetmesi durumunda doğrudan geri bildirim almadığını göstermiştir; sebepler hakkında çıkarım yapılmalıdır. Helper'ın (1990) otomobil üreticisi-tedarikçi ilişkileri üzerine yaptığı çalışmasında gösterdiği gibi, gömülü ilişkilerde firmalar sorunlar üzerinde çalışır ve doğrudan geri bildirim alır, bu da öğrenmeyi ve yeni

kombinasyonlar keşfetmeyi artırır. Buna karşın, bir bilgi kaynağı piyasa bağları hakkında şunları söylemiştir: "Sorun üzerinde çalışmak istemiyorlar. Sadece 'Bu böyle olmalı' demek istiyorlar. Sonra tekrar tekrar [yeni bir firmaya] geçiyorlar." Bu şekilde, ortak sorun çözme düzenlemeleri, üretim hatalarını ve geliştirme döngülerinin sayısını azaltarak organizasyon tepkilerini iyileştirir. Ortak sorun çözme düzenlemeleri söz hakkı mekanizmalarıdır. Piyasanın basit piyasadan çık ya da kal tepkisinin yerini alırlar ve ağı zenginleştirirler, çünkü sorunlar üzerinde çalışmak öğrenmeyi ve yeniliği teşvik eder.

Gömülü Bağların ve Ağların Oluşumu Üzerine Bir Not

Ağ oluşumuna ilişkin kapsamlı bir tartışma bu makalenin kapsamını aşsa da gömülü bağlar ile örgüt ağlarının yapısı arasındaki bağlantıyı kurmak için bu sürece ilişkin bulgularımı özetleyebilirim (Uzzi, 1996). Gömülü bağların öncelikle üçüncü şahıs yönlendirme ağlarından ve önceki kişisel ilişkilerden geliştiğini buldum. Bu durumlarda, iki bağlantısız aktörle gömülü bağı olan bir aktör onların "arabulucusu" olarak hareket eder. Bu arabulucu iki işlevi yerine getirir: Mevcut gömülü ilişkideki davranış beklentilerini yeni eşleşen firmalara aktarır ve bir mübadele paydaşı tarafından kendisine borçlu olunan karşılıklılığı (mütekabiliyeti) "talep eder" ve diğerine aktarır. Özünde, arabulucu mevcut gömülü bir sosyal yapının beklenti ve fırsatlarını yeni oluşan bir sosyal yapıya aktararak güven ve akabinde sunulup yerine getirilecek taahhütler için bir temel sağlar. Mübadele karşılıklı olarak gerçekleştikçe, güven oluşur ve detaylı bilgi aktarımı ve ortak sorun çözme için bir temel oluşturulur (Larson, 1992). Bu oluşum süreci, ağ ortaklarını sosyal ve iktisadi yaşamlarının mübadelenin dar iktisadi kaygılarının dışında kalan ancak uyarlanabilir kaynaklar sağlayan yönlerine maruz bırakarak, iktisadi mübadeleyi iktisadi yatırımlar, arkadaşlık ve diğerkâm (altruistik) bağlantılardan oluşan çok yönlü bir ilişkiye yerleştirir.

İkili gömülü bağların oluşumunun önemli yapısal sonucu, kişisel olmayan işlemler piyasasının paydaşlar arasında yoğunlaşması ve ayrıcalıklı hale gelmesidir. Çiftler arasındaki bir alışverişin geçişlilik yoluyla diğer ağ üyeleri üzerinde de yansımaları olduğundan, gömülü bağlar bu tür ilişkilerden oluşan genişletilmiş ağlar halinde bir araya gelir. Her bir firmanın bağları ve onların bağlarının bağları, gömülü mübadelelerin birikmiş faydaları için bir depo haline gelen bir organizasyon ağı oluşturur. Bu şekilde bir ağdaki gömülülük seviyesi gömülü bağların yoğunluğu ile artar. Tersine, yüksek yoğunlukta mesafeli bağların bulunduğu ağlarda gömülülük düzeyi düşüktür ve atomistik bir piyasayı andırır. Genişletilmiş bağlar ağı, geniş-

letilmiş ağ bilinmese veya firmanın kontrolü dışında olsa bile, bir firmanın performansı üzerinde derin bir etkiye sahiptir (Uzzi, 1996).

GÖMÜLÜLÜK, FİRMALAR ARASI AĞLAR VE PERFORMANS

Mübadelenin daha basit açıklamaları bu kadarını izah edebiliyorsa, gömülülük hem teorik hem de pratik açıdan çok az değer taşır. Friedman'ın (1953) savunduğu gibi, modelin tahminleri ampirik gözlemlerle uyumlu olduğu sürece gerçekliğin iktisadi modelin iddia ettiği gibi olmaması önemli değildir. Bu argümana ve gömülülük mekanizmalarını belirleme ihtiyacına yanıt olarak, bu bölümde gömülülüğün temel iktisadi ve sosyal sonuçlara ilişkin anlayışımızı nasıl geliştirdiğini gösteriyorum. Her bir sonuç için, firmalar arası ağların işleyişi ve sonuçları hakkında *ceteris paribus* varsayımları tarafından dolaylı olarak yönlendirilen önermeler sunuyorum. Amacım kârlılık gibi belirli bir sonucu modellemek değil, sosyal yapının hem olumlu hem de olumsuz temel performans sonuçlarını düzenleyen müdahale süreçlerini nasıl yönettiğini göstermektir.

Zaman Ekonomileri ve Tahsis Etkinliği

İktisatçılar, insanların zamanının ekonomideki en kıt kaynak olduğunu ve bu zamanın nasıl tahsis edildiğinin derin bir iktisadi etkiye yol açtığını savunmuşlardır (Juster ve Stafford, 1991). Gömülülüğün, zaman ekonomilerini (piyasa fırsatlarından hızlı bir şekilde yararlanma becerisi) desteklediğini buldum, çünkü normalde fırsatçılığa karşı korunmak için üretimden önce üzerinde çalışılan işlem ayrıntıları, (sözleşmeler, fiyat pazarlıkları, program yapma) anında veya üretim tamamlandıktan sonra müzakere edilir. Sözleşme maliyetlerinden kaçınılır, çünkü firmalar karşılaştırmalı piyasa işlemleri mevcut olmasa bile getirilerin adil bir şekilde paylaşılacağına güvenirler. Buna ek olarak, detaylı bilgi aktarımı veri alışverişini hızlandırır ve firmaların birbirlerinin üretim yöntemlerini anlamalarına yardımcı olur, böylece karar alma süreci hızlanır. Ortak sorun çözme düzenlemeleri, üretim sırasında sorunları gerçek zamanlı olarak yeniden çözerek ürünlerin piyasaya sunulma hızını da artırır. Büyük bir giyim firmasının CEO'su olan "Bud", gömülülüğün, mesafeli bağlantılar kullanılarak ulaşılamayacak şekilde nasıl bir zaman tasarrufu sağladığını açıkladı: "Piyasaya hızlı girmek zorundayız. Teklifler çok uzun sürüyor. O [taşeron] bize güvenebileceğini biliyor çünkü o 'ailenin' bir parçası. Bazen canımız yanıyor [bir işi yapması çok uzun süren bir taşerondan bahsediyor] ve istediğimizden daha fazla ödüyoruz. Bazen de taşeronun işi daha hızlı yapabileceğini düşünüyoruz ve o da istediğinden daha azını alıyor. Ancak

her şey müzakere ediliyor ve bu ikimizi de hesap hatası yüzünden defterimizin dürülmesinden kurtarıyor. Önce yapıyoruz ve fiyatı sonra belirliyoruz."

Gömülülükten kaynaklanan zaman ekonomilerinin tek bir firma için bariz faydaları olsa da tahsis etkinliği ve fiyatların belirlenmesi açısından da önemli sonuçları vardır. Çünkü gömülülük, firmaların ürün tasarımlarını ve üretim seviyelerini tüketici tercihlerine, fiyat sistemi tarafından yönetilen atomize bir piyasada mümkün olandan daha yakın bir şekilde eşleştirmelerini sağlayarak tahsis sorununu çözmeye yardımcı olur. Fiyat sistemi işlediğinde, piyasanın tepkisi ile üreticilerin buna yönelik ayarlamaları arasında bir gecikme meydana gelir. Gecikme ne kadar uzun olursa, piyasa o kadar uzun süre dengesizlik içinde kalır ve kaynaklar o kadar uzun süre optimal olmayan bir şekilde tahsis edilir. Az üretilen ürünler kıtlığa ve fiyatlarda artışa neden olurken, fazla üretilen ürünler indirimli satılır. Bu durum özellikle mallar modaya duyarlı olduğunda veya tasarım ile üretim arasında uzun teslim süreleri olduğunda geçerlidir, çünkü bu durumlarda üreticilerin piyasanın gelecekteki taleplerini yanlış tahmin etme olasılığı daha yüksektir. Beklendiği kadar satılmayan mallara fazla kaynak, beklenenden daha fazla talep gören mallara ise çok az kaynak ayırabilirler. Tüketiciler de ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayan mallara daha fazla erişim sağlayabilirken, düşük talep gören malların üretimi fiyatlar tepki vermeden önce en aza indirilir.

Sonuç olarak, israf azaldığından (daha az ürün indirime girdiğinden) ve hızlı satılan ürünlerin stokları tükenmediğinden piyasanın tahsis etkinliği artar. Bu şekilde, gömülü bağlar, özellikle hızlı ürün yeniliği ve değişken tüketici tercihleri koşullarında, kaynakların tahsisi için fiyat sistemine bir alternatif sunmaktadır. Bu bulgular, fiyatların ayarlama yapmak için değerli bilgiler sunmadığı anlamına gelmese de ayarlamanın, zamanında ve koordineli olması gerektiğinde sınırlı bir araç olduğunu göstermektedir. Bu koşullar altında, Hirschman'ın (1970) tahmin ettiği gibi hem örgütsel hem de firmalar arası adaptasyonun fiyatlar tarafından gömülülükten daha az etkin bir şekilde koordine edildiği görülmektedir. Bu gözlemler aşağıdaki önermelerde özetlenebilir:

Önerme 1a: Fiyatların bilgiyi damıtma kabiliyeti ne kadar zayıfsa, örgütler o kadar fazla gömülü bağ oluşturacaktır.

Önerme 1b: Bir örgütün ağındaki gömülülük düzeyi arttıkça, zaman ekonomisi de artar.

Önerme 1c: Çevresel değişimlere veya modaya duyarlı pazarlara gerçek zamanlı mübadele sağlamanın rekabet avantajı ne kadar büyükse, ağ ör-

güt biçimleri rekabetçi süreçlere o kadar hâkim olacak ve diğer örgüt biçimlerine göre tahsis verimliliği üretecektir.

Arama ve Bütünleştirici Anlaşmalar

Neoklasik modelde, etkinlik ve kâr maksimizasyonu bireysel arama davranışına bağlıdır. Arama, daha sonra bir tercih fonksiyonuna göre sıralanacak olan bir dizi alternatifi belirlemek için gereklidir. Eğer arama davranışı yoksa, alternatiflerin sıralanması ve dolayısıyla maksimizasyon da olamaz. Bu durum, arama prosedürlerinin iktisadi etkinliğin birincil yapı taşı olduğunu ve bu nedenle kuruluşların rekabet gücünün incelenmesinde büyük teorik ve pratik öneme sahip olduğunu göstermektedir.

Neoklasik modelde arama, aramanın marjinal maliyeti ve bir dizi alternatifin beklenen marjinal kazancı sıfıra eşit olduğunda sona erer. "Tatmin edici bir modelde arama, en iyi teklif, o ana kadar alınan tekliflerin değerine göre kademeli olarak ayarlanan bir istek düzeyini aştığında sona erer" (Simon, 1978: 10). "Bud"ın "her şeyin müzakere edildiği" ve "Bazen... istediğimizden daha fazla ödüyoruz" ya da "Bazen taşeronun işi daha hızlı yapabileceğini düşünüyoruz ve o da istediğinden daha azını alıyor" şeklindeki yukarıdaki ifadeleri, her bir firmanın gömülü ilişkilerde fiyat maksimizasyonundan ziyade tatmine önem verdiğini göstermektedir. Dahası, Bud'ın "Piyasaya hızlı girmemiz gerekiyor" ve "Önce yaparız ve fiyatı sonra belirleriz" ifadeleri, mesafeli piyasa mübadelesinin aksine, gömülü bağlarla birbirine bağlı firmaların rutin olarak önce rekabetçi fiyatlar aramadığını, bunun yerine kilit anlaşmaları daha sonra müzakere ettiğini göstermektedir.

Simon'ın (1978) arama modeline aşağıdaki nitelemeyi ekliyorum: *Arama prosedürleri, sadece karar vericinin bilişsel sınırlarına değil, aktör tarafından sürdürülen sosyal bağların türlerine de bağlıdır.* Gömülü bağların adalet beklentilerini ve isteklilik düzeylerini şekillendirdiğini, öyle ki aktörlerin ilişkiler arasında "geniş çaplı" çözümler aramak yerine bir ilişki içinde "derinlemesine" çözümler aradığını buldum. Bu ağ olgusunun nasıl işlediğine dair makul bir ilk varsayım, aktörler arasındaki çoklu bağlantıların, piyasa bağları üzerinden kolayca aktarılamayan varlıkların ve çıkarların müzakerelere girmesini sağlayarak, sıfır toplamlı çözümleri hedefleyen dağıtıcı anlaşmalardan ziyade kaynakları bir araya getiren ve karşılıklı fayda sağlayan çözümleri teşvik eden bütünleştirici anlaşmaların olasılığını arttırmasıdır. Çözümler, ilişki içinde, dağıtılmış temellerden ziyade bütünleştirici temellerde çözümlenir; bütünleştirici anlaşmalar, ağ paydaşları (örneğin tedarikçi, arkadaş, topluluk üyesi) arasındaki çoklu bağların çıkarları ortaya çıkarması ve müzakere edilebilir sonuçların pastasını

büyütmesi nedeniyle mümkün hale gelir (Bazerman ve Neale, 1992). Örneğin, yukarıda tarif edilen taşeron, bir işverenin giysisini yanlış kestiğinde, işveren, taşeronun gelecekte gönüllü olarak karşılık vereceği beklentisine dayanarak ilişki içinde bir çözüm aramış (örneğin, planlanan uzun ceket yerine kısa bir ceket yapmak) ve sorunu çıkış yoluyla çözmek yerine ilişki içinde çözmeyi tercih etmiştir. Bir katılımcı bu mantığı şöyle açıklamıştır: "İşin düşmana değil, dosta gitmesini tercih ederim. Benim teorime göre bu bir rekabet değil. Üretimde her zaman sorunlar yaşanır. İmalatçıya her zaman 'bu benim sorunum değil, onun da değil' derim. Her zaman sorunu çözmek için yollar ararım, sorunu çözmekten kaçmak için değil. Hepimiz aynı gemideyiz." Bir diğeri özetle şunları söyledi: "Kazan-kazan durumları kesinlikle firmaların ayakta kalmasına yardımcı oluyor. Taşeronlar kaybetmeyeceklerini biliyorlar."

Bulgularım ayrıca gömülülüğün, neoklasik yaklaşımda olduğu gibi sürekli tutarlar (miktarlar ve fiyatlar) yerine münferit kategorilerin (yüksek ve düşük kalite) nitel analizini teşvik eden mikro davranışsal karar süreçleri altında işlediğini göstermektedir. Bu nokta, bir CEO'nun kaliteli üretim için gömülü bağları mesafeli bağlardan daha etkili olarak sıralaması ile gösterilmektedir: "İster İtalyan, ister Japon, ister Alman olsun, her firma, çevremizdeki her iyi firma, ki ben de oradayım çünkü dört nesildir oradayız, bizim yaptığımız gibi iş yapar. Benimle 22 yıldır çalışan bir adamım var. Hepimiz taşeronlarımızla uzun vadeli ilişkiler kurarız. Onlar için önemli olmanızın tek yolu budur. Ve eğer önemli değilseniz, kalite elde edemezsiniz." Gömülü bağlar, tüm tarafların sözleşme metnini gönüllü olarak aşmasını, ilişkiye belirtilenden daha fazla katkıda bulunmasını ve sorunları kategorik sınırların üretimde yüksek bir kalite seviyesini motive etmek için yeterli olacağı şekilde çözmeyi teşvik eder. Buna karşın, mesafeli bağlarda, hedeflenen sonuçların başlangıçta sözleşmeyle detaylandırılması gerekir, çünkü daha sonra olumlu katkıları motive edecek teşvikler yoktur, bu da potansiyel sorunların araştırılmasını ve teşhis edilmesini sınırlayan bir durumdur.

Bu bulgular, farklı arama prosedürlerinin iktisadi kalkınma potansiyelini değerlendirmenin teorik ve pratik açıdan önemli olduğunu göstermektedir. Bu nedenle, aşağıdaki önermeleri sunuyorum:

Önerme 2a: Arama prosedürleri mübadele bağının türüne bağlıdır. İlişkiler arasında arama genişliği, ağdaki mesafeli bağların sayısı ile artar ve ağdaki gömülü bağların sayısı ile azalır. Bir ilişki içindeki arama derinliği gömülü bağın dayanıklılığı ile artar.

Önerme 2b: Bir ağdaki gömülülük düzeyi arttıkça dağıtıcı anlaşmalardan ziyade bütünleştirici anlaşmalara varılması daha olasıdır.

Önerme 2c: Rekabet avantajı firmalar arası koordinasyon sorunlarına çözüm getirmek için pozitif toplamlı çözümlere ulaşmaya ne kadar bağlıysa, örgüt ağları (diğer örgüt biçimlerine nazaran) rekabet süreçlerine o kadar hâkim olacaktır.

Risk Alma ve Yatırım

Bir ekonomideki yatırım düzeyi, verimlilik, yaşam standartları, mobilite ve servet yaratımında olumlu değişiklikleri teşvik eder. İktisat teorisi, yatırım faaliyetlerini öncelikle yatırımların seviyesini, şeklini ve zamanlamasını etkileyen vergi ve faiz oranı politikalarına bağlamaktadır. Hazır giyim sektöründe gömülülüğün, modern sermaye ve faktör piyasaları tarafından tek başına oluşturulabilecek düzeyin ötesinde yatırımlara olanak sağladığını tespit ettim. Gömülülük iktisadi fırsatlar yaratır, çünkü bir mübadele ağında rekabetçi pozisyonları işgal eden bireylerden önce var olur ve üç nedenden ötürü güvenilirlik ve yeterliliğe işaret eden özelliklerin potansiyel mübadele paydaşları tarafından nasıl yorumlandığını tanımlar. İlk olarak, sözleşmeye dayalı olmayan, bağlayıcı olmayan mübadelelerin karşılık bulacağına dair beklentileri artırır (Portes ve Sensenbrenner, 1993). İkincisi, sosyal ağlar bilinen yatırımcıları eşleştiren bir yapı sağlayarak risk almanın karmaşıklığını azaltır. Üçüncüsü, ağ bağları aktörleri çeşitli şekillerde birbirine bağlayarak (iş ortakları, arkadaşlar, temsilciler, akıl hocaları olarak) bir ilişkideki kaynakların başka bir ilişki için kullanılabilmesini sağlar. Riskli yatırım durumlarında, bu faktörler bir aktörün kaynaklara erişme, öngörülemeyen olaylara uyum sağlama ve risk alma kapasitesini artırır.

Görüşülen kişiler, gömülü bağların karşılıklılık ve iş birliğine dayalı kaynak paylaşımına ilişkin benzersiz beklentilerinin, anlık kazanca dayalı mesafeli bağlarla elde edilemeyecek yatırımlar yarattığını ileri sürmüşlerdir. Gömülülük ile ilgili bu sonuçların önemi, geleneksel yöntemlerle değer biçilmesi zor olan ancak bilgi ekonomilerinde iktisadi kalkınma için önemli olan fikri mülkiyet veya kültürel ürünlere (örneğin özgün bir stil) yapılan yatırımlar için özellikle anlamlı görünmektedir. Gömülü bağlar yoluyla bu değer biçme sürecinin doğası hakkında karakteristik bir yanıt şöyleydi: "Birinin reklam parasına, iadeye ya da pencereler için özel bir stile ihtiyacı varsa, bu herhangi bir ilişki gibi olacaktır. Arkadaşlarınız için bir şeyler yaparsınız. Onların isteği üzerine bankaya gidersiniz. 'Onlar alır, biz satarız' düşüncesi doğru değildir. Dostlar iyi günde de kötü günde de yanınızda olacaktır."

Yatırımcılar ile yatırım fırsatlarının eşleştirilmesinde gömülülüğün rolü, firmasını büyütmek için sermayeye ihtiyaç duyan taşeronlara hangi koşullar altında yardım ettiğini açıklayan bir kamyon taşımacılığı ve imalat firmasının CEO'su tarafından örneklendirilmiştir. Macaulay'in (1963) bulgularıyla tutarlı olarak, uzun vadeli adil oyun beklentileri nedeniyle her iki taraf da birbirinden bağımsız olarak hiçbir sözleşme imzalamadıklarını söylemiştir. CEO şöyle demiştir: "Kişisel temas geçmişi olmadığı sürece potansiyel yeni girişimcilere asla hediye [örneğin dikiş makinesi, askı, raf, yeni aydınlatma] vermeyiz. Asla bir yabancı için değil. Sadece yakın ilişkide olduğumuz kişilere. Yani, Elaine [bir taşeron firmasının CEO'su] kendi dükkânını açmak isteseydi ona bir hediye verirdim. Ama bir yabancı için asla. Neden paramı bir daha asla göremeyeceğim bir adama yatırayım ki?" Buna karşılık, görüşülen kişiler çok az sayıda firmanın yatırım ortağı bulmak için mesafeli bağlar kullandığına inanmaktadır. Bu konuda bir CEO şunları söylemiştir: "Dun ve Bradstreet verilerine dayanarak bir firmaya şans veririm. Bankayı arar ve firmanın büyüklüğü hakkında bir finansal rapor alırım. Bunun 'pazarlama' olduğunu biliyorum ama çoğu taşeron pazarlama yapmıyor [çoğunlukla tanıdıkları firmaları kullanıyorlar]."

Özel amaçlı teknoloji yatırımlarında da benzer bir durum gözlemledim. Bununla birlikte, özel amaçlı teknolojinin ilave riski, firmaların genellikle teknolojide ortak bir öz sermaye hissesinden oluşan güvenceler istedikleri anlamına geliyordu. İlginç bir şekilde, ortak sermaye talebi güvensizlik olarak değil, güvenin derinleşmesi ve risk paylaşımının bir sembolü olarak görülmüştür. Bu durum, CEO'ların ortak yatırımlar konusunda başka bir firmaya en çok, planlanan yatırım öncesinde yakın bir bağın mevcut olduğu durumlarda yaklaştığı gerçeğiyle ortaya konmuştur. Bir elbise firmasının başkanı, önceki sosyal ilişkilerin özel bir teknolojiye (bu durumda 20.000 dolarlık bir dikiş makinesine) yatırım davranışını nasıl şekillendirdiğini anlattı: "Diyelim ki özel bir dikiş yapmak istiyoruz. Taşerona gidiyoruz ve bu işi yapmak için o makineyi satın almasını istiyoruz. Ama o bizim satın almamızı istediğini söylüyor. Ama sizin sakız alacak paranız olduğu gibi onun da bu makine için parası var. Yirmi beş yıldır bizimle çalışıyor. Görüyorsunuz, elbisenin özel dikişli halini beğenmeyebiliriz. O zaman makineyi kullanmayız, o da sıkışıp kalır. Satın almamızı istemesinin nedeni, saçmalıklara bağlı olmadığımızı, makineyi kullanmaya kararlı olduğumuzu bilmek istemesi."

Bu tür bir ortak öz sermaye paylaşımı, işlem maliyeti ekonomisinin güvenilir taahhütler kavramıyla sadece kısmen tutarlıdır, çünkü öz sermaye bağları sadakatsizliğe karşı korumayı değil güveni sembolize etmektedir

ki bu da Japon tedarikçi modeliyle tutarlı bir bulgudur (Smitka, 1991; Gerlach, 1992). Her iki tarafın da makine için parası olduğundan, ortak öz sermaye hissesi, her iki firma için de güvenilir bir teminat oluşturacak kadar önemli bir meblağ değildi. Ayrıca, her iki firmanın da makineyi tek taraflı olarak satın alacak ve isterlerse en düşük teklifi veren mağazaya açık artırmayla satacak parası olduğundan, ortak bir yatırımı izlemenin ve bilinen bir kişiyle pazarlık etmenin işlem maliyetlerinden tamamen kaçınılabilirdi.

Analizim, bu durumlarda öz sermaye yatırımının öncelikle bir yedekleme görevi gördüğünü, firmaların birbirlerine olan bağlılıklarını güçlendiren yedek bir yapısal bağ olduğunu öne sürüyor. Tıpkı mühendislerin bir başarısızlığın maliyetinin yüksek ancak başarısızlık olasılığının düşük olduğu durumda normalüstü strese dayanması için köprüler gibi yapıları gereğinden sağlam inşa etmeleri gibi, bu aktörler de fırsatçılıktan kaynaklanan başarısızlık riski düşük olsa bile, belki de rastgele aksiliklerin maliyeti yüksek olduğu için önemli mübadele yapılarını gereğinden sağlam inşa ediyor gibi görünmektedir. Bu sürece rehberlik eden mekanizma, bütünleştirici pazarlıkta olduğu gibi, çok yönlülük gibi görünmektedir. Riskli durumlarda çok yönlülük, kaynakların bir araya getirilmesini ve rastgele olaylara uyum sağlanmasını mümkün kılar. Bu durum, mübadelenin riskli olması nedeniyle çok yönlü bağların gelişebileceği anlamına gelmektedir. Bununla birlikte, risk alma eylemi, çok yönlü bağlara sahip olmanın bir sonucudur. Cyert ve March (1992: 228) risk alma ile fiziksel varlıklar arasında gevşeklik şeklinde adlandırdığı benzer bir ilişkiyi tartışmıştır. Buradaki katkı, sosyal bağlardan oluşan bir portföyün, özellikle aktörlerin kaynak kıtlığı çekilen rekabetçi ortamlarda bulundukları durumda, risk almayı arttırmada gevşeklikle aynı işlevi görebileceğidir. Temel çıkarım, gömülülüğün olmadığı durumlarda firmaların yatırım yapma ve risk alma olasılıklarının daha düşük olacağıdır. Bu gözlemler aşağıdaki önermeleri ortaya koymaktadır:

Önerme 3a: Bir örgütün net çalışmasındaki gömülülük düzeyi arttıkça, o örgütün yatırım faaliyeti ve risk alma düzeyi artar ve teminat almaya yönelik kaynak taahhüdü düzeyi düşer.

Önerme 3b: Rekabet avantajı, ürün geliştirme riskini veya yatırım belirsizliğini azaltma becerisine ne kadar bağlıysa, örgütsel ağlar rekabet süreçlerine, diğer örgütlenme biçimlerine kıyasla, o kadar daha fazla hâkim olacaktır.

Karmaşık Adaptasyon ve Pareto İyileştirmeleri

Neoklasikler, firmalar arasındaki koordinasyonun sosyal düzenlemelerinin gereksiz olduğunu, çünkü fiyat sisteminin kendi çıkarını maksimize edenleri en uygun uyarlanabilir tepkileri seçmeye yönlendirdiğini savunmaktadır. Oyun teorisi, vekâlet teorisi ve evrimsel iktisat tarafından da benimsenen ilgili bir yaklaşım, aktörlerin ancak iş birliğinin beklenen getirileri bencil davranışın getirilerini aştığı sürece koordine olacaklarını öngörmektedir (Simon, 1991).

Bu argümanların aksine, aktörlerin örgütsel sorunlara yönelik koordineli çözümleri daha iyi belirleyebilmesi ve uygulayabilmesi nedeniyle gömülülüğün adaptasyona yardımcı olduğunu buldum. Dore (1983) ve Lincoln, Gerlach ve Ahmadjian (1996) tarafından Japon firmalar arası bağların süresi üzerine tanımlanan mekanizmalara benzer şekilde, bu çözümler firmaların anlık iktisadi kazançtan vazgeçmeye istekli oluşundan ve firmalar arasında bir kaynak havuzu oluşturma becerisinden kaynaklanmaktadır. Gömülü ilişkilerde, mübadele paydaşlarının birbirlerini gelecekteki iş yavaşlamaları konusunda önceden bilgilendirmeleri veya işleri yavaşlayan bir mübadele paydaşına yardımcı olmak için hizmet sözleşmesini erken yapmaları karşılaşılan bir durumdur. Bu eylemler tahminleri ve piyasa değişikliklerine adaptasyonu, fiyatlar veya dar kişisel çıkar arayışları yoluyla elde edilemeyecek şekilde geliştirir. Bir üretim müdürü bana gömülü ilişkiler söz konusu olduğunda, mübadele paydaşlarının adaptasyonuna fayda sağlamak için firmasının anlık kazancından nasıl vazgeçtiğini açıkladı. Bu durumda, yardım edilen taşeronun kârlılığını yeniden kazanıp kazanamayacağını veya iyileşmenin ne kadar süreceğini tahmin edemiyordu, ancak başka bir taşeronun yüksek oranda indirimler ve daha hızlı ödeme sunabileceğini biliyordu. "Onlara [kilit taşeronlara] iki hafta içinde fazla işim olmayacağını söylüyorum. Başka işler bulmaya başlasanız iyi olur. [Diğer zamanlarda] kilit taşeronlarımıza çok yoğun olmadığımız zamanlar için iş bulmaya çalışırız. Taşeronun çalışmaya devam etmesi için bir elbise üretmesini isteyeceğiz. Daha sonra elbiseyi depoda saklayacağız. İşi nereye koyacağımız tamamen fabrikaya bağlıdır. Eğer çok yoğunsa, kısa vadede geçinebilmek için işe ihtiyacı olan başka bir fabrikaya giderim."

Bunun aksine, bu davranışlar mesafeli bağlarda neredeyse hiç görülmemiştir çünkü çalışma gereksinimine ilişkin bilgi, geleneksel ABD otomobil üreticisi-tedarikçi ilişkileriyle tutarlı bir bulgu olarak, fiyatı düşürmek için fırsatçı bir şekilde kullanılmıştır (Helper, 1990). Dahası, fiyat, firmalar arası koordinasyonu veya adaptasyonu desteklemek için çok tepkisiz ve gürültülü bir örgütsel etkinlik sinyalidir (Hirschman, 1970). Bir taşeron, fiyatın neden

zayıf bir gösterge olduğunu ve sorunları maskelemek için fırsatçı bir şekilde nasıl kullanılabileceğini göstermiştir: "Yakın ilişkiler içinde birlikte çalışıyoruz. Ben onların son dakika giysi değişikliklerini hallediyorum ve hızlı sevkiyat yapıyorum, işverenler de benim genişlememe ve üretim sorunlarını çözmeme yardımcı oluyor... [Başka] işverenler taşeron üretim sorunlarını anlattığında fiyatı düşürür. Sonunda taşeron imalatçıdan ayrılmak ister çünkü bir dahaki sefere [daha önceki fiyat tavizlerini telafi etmek için] yeterince ödeme yapmaz. Ancak iyi bir taşeron, işlerini değiştirmek için yeni bir işveren bulmaya ihtiyaç duyduğunda en iyi işçilerini kaybeder ve sonra da kepenk indirir."

Bu bulguların sonuçları, iş birliğini açıklamak için kişisel çıkar güdülerine dayanan oyun teorisi tahminleriyle karşılaştırıldığında ortaya çıkmaktadır. Oyun teorisinin temel öngörülerinden biri oyunun sonu ortaya çıktığında oyuncuların iş birliğinden kişisel çıkarcı davranışa geçeceğidir; oyuncular oyunun sonunun yaklaştığını bildiklerinde iş birliği içinde oynamayı sona erdirmelidirler, çünkü iş birliği tek taraflı kişisel çıkardan daha düşük getiri sağlar (Murnighan, 1994). Bu öngörünün aksine, gömülü firmaların oyunun sonu belli olduktan sonra bile iş birliğine devam ettiklerini buldum. Örnek bir vaka, tüm üretimini kalıcı olarak Asya'ya taşıyan ve böylece New York'taki taşeronları ile oyunun sonunu getirmeye başlayan bir üretici ile ilgilidir. Sonuç olarak, bu üreticinin yüklenicilerine ayrılma niyetinde olduğunu söylememek için güçlü gerekçeleri vardı. Bunu yapmak, (ayrılma niyetinde olduğunu söylemek) artık aralarındaki hesabı geçici olarak gören ve çabalarını kaybedilen işin yerini alabilecek yeni üreticilere yönlendirmek zorunda kalan taşeronlardan düşük kaliteli mal alma riskini doğuruyordu. Yine de bu üreticinin CEO'su gömülü bağlarının olduğu şirketlere durumu bizzat bildirmiştir, çünkü onlarla olan ilişkileri, işinin sona ermesine uyum sağlamalarına yardımcı olmasını gerektirmiş ve onlara duyduğu güven, kaliteden ödün vermeyeceklerine inanmasını sağlamıştır. Onun anlattıklarıyla tutarlı olarak, taşeronlarından biri, işverenin dükkânına yaptığı kişisel ziyaretin ilişkilerini yeniden teyit ettiğini ve bunun karşılığını kaliteli mallarla verdiğini söyledi. Ancak aynı üretici, mesafeli bağlar içinde olduğu taşeronlara bilgi vermemiştir.

Dolayısıyla bu bulgular, gömülü ağların bir başka önemli sonucuna işaret etmektedir: Gömülü ağlar, başka kimseyi kötüleştirmeden en azından bir kişiyi daha iyi duruma getirip kaynakların yeniden tahsisine önayak olarak, Pareto iyileştirmeleri yaratır. Yukarıdaki örnekte, işverenin gömülü bağları, iş kaybına uyum sağlamalarını mümkün kılan bilgileri almak suretiyle daha iyi bir duruma gelmiştir. Buna karşılık, piyasa mübadelesinin temel siste-

minde, işverenin mesafeli bağlarının kritik bilgilere erişimi engellenmiş ve bu nedenle üreticinin ayrılışını zayıflatıcı bulmuşlardır.

Bu davranışı rasyonel itibar koruması olarak açıklamak zordur. Üreticinin New York'taki itibarının Asya'daki gelecekteki başarısıyla bir ilgisi yoktu. Aynı şekilde, üretici onları "terk ettiği" için kaytarmak taşeronların itibarına zarar vermezdi. Bir kural olarak, New York gibi büyük bir piyasada, genelleştirilmiş itibarın şaşırtıcı derecede zayıf kontrol araçları olduğunu gördüm çünkü firmalar kötü itibarlarından kolayca kaçabilirken, olumlu bilgiler genellikle açık "piyasada" gömülenir. Bir taşeron, "Üreticiler, itibarları onları yakalamadan önce yıllarca vur kaç oynayabilirler" dedi. Bir diğeri ise şunları ekledi: "'Bu çok seçici' ya da 'Bu adam gerçekten kötü bir bela' gibi şeyler duyuyorum. Ama tüm işlerini yaptığım firmalar hakkında başkalarına tek kelime etmem. Rekabet istemiyorum."

Bu tür ihanet etmeme eylemleri ilginç bir soruyu gündeme getirmektedir: Aktörler kendi çıkarlarına hizmet ettiğinde neden ihanet etmezler? Bir olasılık, gömülü sosyal yapıların, mübadelenin tamamen iktisadi özelliklerindeki değişikliklerden daha yavaş değişen ya da bu değişikliklere dirençli kalan beklentiler içermesidir. Bu durum, gömülü bağların çalışma mantığının, en azından yakın vadede, farklı teşvik yapılarına tabi olanlar da dahil olmak üzere sonraki işlemlere de yayılmasını sağlar. Yukarıdaki örnekte, üreticinin taşeronun fabrikasına yaptığı ziyaret, üreticinin denizaşırı ülkelere taşınma tercihini açıkladığı anda her iki firmanın teşvik sistemleri kökten değişmiş olsa da karşılıklı minnettarlıklarının devam etmesi sonucunu yaratmıştır.

Bu tür çıkar gözetmeyen davranışların kesin bir açıklaması etnografik analizden daha fazlasını gerektirse de bir açıklama, aktörlerin sosyal ve iktisadi yaşamlarının harmanlanmasıyla, ilişkilerin iktisadi işlem sona erdikten sonra da devam eden kendi varlıklarını kazanmasıdır (Granovetter, 1993). Kolektif başarılar ("Başarılı bir sezon geçirdik"), ortak deneyimler ("Kızının düğününe gittim") ve paylaşılan semboller (mübadele paydaşlarından gelen takdir plaketleri), gelecekte hiçbir kazanç beklenmeyen kaynakların tedarik edilmesine yönelik eylemleri canlı ve kalıcı bir şekilde etkiler. Bu nedensel mekanizmalar, yakın kişisel bağların empatiyi artırdığını ve bunun da diğerkâm (altruistik) davranışı artırdığını gösteren çok sayıda psikolojik araştırma ile desteklenmektedir (Batson, 1990). Bir üretici, Tayvan'a taşınmama kararını etkileyen ana konuları tartışırken bu mantığı açıkça ortaya koymuştur: "Burada birlikte çalıştığınız insanlarla bir kalbiniz ve ruhunuz var. Ailemi de yanıma almak istemiyorum. Bu yüzden burada işleri yürütmeye çalışacağım. İş dünyasında her şey iktisadi modele göre yürümez. Ba-

zen bir ahmak gibi davranıyorsun." Bu, bir bireyin kendi çıkarına olmadığı halde iş birliği yapma motivasyonunun, gömülü bağların beklentilerinin iktisadi teşviklerin değişmesini geciktirmesi veya bunlara direnç göstermesi nedeniyle ortaya çıktığını göstermektedir ki bu sonucun da gömülü bağlar tarafından harekete geçirilen psikolojik süreçler sayesinde sürdürüldüğünü düşündürmektedir.

Bu diğerkâm (altruistik) davranış sadece dar iktisadi anlamda, aktörlerin tamamen kendi çıkarlarını gözeten davranışlardan vazgeçmeleri nedeniyle irrasyonel görünmektedir (Simon, 1978). Bu aktörler yine de bir getiri elde etmek için iş yaptıklarının ve büyük getirilerin küçük getirilerden daha iyi olduğunun bilincindedirler. Bu rasyonaliteyi formel iktisadi rasyonaliteden ayıran şey sadece tatmin edici ve sezgisel olması değil, aynı zamanda kişisel çıkarın yerini diğerkâmlığa (altruizm) bırakmasıdır: Aktörler stratejik olarak iş birliği yapar ve hem olumlu hem de olumsuz sonuçları adil bir şekilde dağıtır. Dolayısıyla, Adam Smith'in, bireylerin kendileri için bencilce davranarak başkaları için de en iyisini yaptıkları yönündeki sözünün aksine, yukarıdaki kanıtlar, başkalarının çıkarına uygun (ve kendi kısa vadeli çıkarlarına aykırı olarak) hareket eden firmaların kolektif ekonomi ve toplum için, tamamen bencil arayışları takip etmelerinden daha fazlasını yapabileceklerini göstermektedir. Dolayısıyla, aşağıdaki önermeleri sunuyorum:

Önerme 4a: Genelleştirilmiş itibarın veya fiyatların ürünler veya mübadele ortaklarının özellikleri hakkında güvenilir bilgi sağlama kabiliyeti ne kadar zayıfsa, örgütler o kadar çok mesafeli bağlardan ziyade gömülü bağlar kuracaktır.

Önerme 4b: Bir örgütün ağındaki gömülülük düzeyi arttıkça, koordinasyon sorunlarına yönelik Pareto-iyileştirilmiş çözümler daha olası hale gelir.

Önerme 4c: Rekabet avantajının karmaşık adaptasyona bağlılığı arttıkça, diğer formlardan ziyade ağ örgüt formları rekabette o kadar baskın olacaktır.

GÖMÜLÜLÜK PARADOKSLARI

Bir firma çok fazla gömülü hale gelirse, ağ ilişkileri belirli ticaret ortaklarına göre ayarlandığından, ağ içindeki eşbiçimcilik [izomorfizm] çeşitliliği azaldığından ve yalnızca birkaç ağ ortağıyla yoğun bir alışveriş düzeyi, ye-

dekli olmayan bilgileri ve yeni fırsatlara erişimi azalttığından (Burt, 1992) adaptasyon daha zor hale gelir mi? Bu soru teorik öneme sahip bir paradoksu ortaya koymaktadır: Gömülülüğün mevcut çevreyle gereken uyumu yarattığı süreçlerin aynısı, paradoksal olarak bir örgütün uyum sağlama kabiliyetini azaltabilir. Bu bölümde gömülülüğü bir yükümlülüğe dönüştüren üç koşulu açıklayacağım: (1) temel bir ağ oyuncusunun öngörülemeyen çıkışı, (2) kurumsal güçlerin piyasaları rasyonelleştirmesi veya (3) ağın aşırı gömülü olması.

Bir ağın temel örgütünün beklenmedik kaybı veya daha genel olarak kaynak akışlarında derin ve ani bir yapısal değişiklik, gömülülüğün bir varlıktan bir yükümlülüğe dönüşmesine neden olabilir. Bu koşullar altında, entegrasyonu artıran sosyal süreçler kaynak bağımlılığı sorunlarıyla birleşerek ağa bağlı örgütlerin kırılganlığını artırır. Örneğin, bir taşeron, bir üreticinin kumaşı, üretim programı ve tasarım şartnameleri ile çalışma konusunda son derece yetenekli hale gelebilir. Eğer bu üretici dükkânı kapatır ya da denizaşırı ülkelere taşınırsa, başlangıçta taşerona fayda sağlamış olan gömülü ilişki, bağlarını çeşitlendirmiş olduğu duruma kıyasla daha yüksek bir başarısızlık riskiyle karşı karşıya bırakabilir, çünkü taşeron muhtemelen yeni bir paydaşa geçiş yapmak için gereken kaynaklardan yoksundur (Romo ve Schwartz, 1995).

Bu sorun, bedavacı sorununun tam tersidir: Mütekabiliyet beklentileri ve performans göstermeye yönelik sosyal baskı ile desteklenen gayretli bağlılık, bir örgütün belirli ağ ortaklarına olan bağlılığını yoğunlaştırırken, beklenmedik veya rastgele dalgalanmalar için bir güvenlik ağı sağlayabilecek ağ dışı ortaklarla bağları sürdürmenin eşzamanlı maliyetlerini artırır. Portes ve Sensenbrenner, (1993: 1340) sosyal olarak gömülü ilişkileri sayesinde kaynaklara erişen, ancak ağları dışındaki eylemleri kısıtlanan girişimciler üzerine yaptıkları çalışmada bu olguya dikkat çekmiştir. Hazır giyim sektöründe, büyük bir ağın merkezinde yer alan bir üretici olan Leslie Fay Inc.'nin beklenmedik iflası, en çok da birkaç dürüst olmayan üst düzey yöneticinin kurbanı olmadan önce kendilerini düşük maliyetli rakiplerin bolluğundan ve ekonomideki gerilemelerden koruyan Leslie Fay Inc. ile olan yakın bağlarından yararlanan ana taşeronlar için zayıflatıcı olmuştur (Uzzi, 1997). Yukarıdaki argümanlar aşağıdaki önermeleri ortaya koymaktadır:

Önerme 5a: Bir ağdaki temel örgütün kaybı, ağın bir bütün olarak yaşama kabiliyeti üzerinde büyük bir olumsuz etkiye sahip olacaktır.

Önerme 5b: Bir temel örgütün kaybının yaratacağı etkilerinin yoğunluğu, örgütün büyüklüğü ve ağdaki gömülülük düzeyi ile birlikte artar; öyle ki,

en uç noktada, istikrarsız iktisadi işlemlerin zararlı etkisi ağ boyunca yayıldıkça ve ağdaki sağlıklı firmalarda bile yaygın bir başarısızlığa neden oldukça, bir "yok olma etkisi" meydana gelecektir.

Piyasaları "rasyonelleştiren" veya sosyal bağları kıran kurumsal düzenlemeler aynı zamanda istikrarsızlığa da neden olabilir. Sistemde yapılan değişiklikler sosyal bağları koparırsa, bu bağlar tarafından oluşturulan gömülülüğün faydaları kaybolabilir. İronik bir şekilde, bu durum ağlara büyük yatırım yapan firmaları piyasa odaklı firmalara göre daha yüksek bir başarısızlık riskiyle karşı karşıya bırakabilir çünkü rekabetçi avantajları yaratan ve destekleyen sosyal ilişkiler artık mevcut değildir ve ağ ilişkilerini yönetme konusundaki ayırt edici yetkinlikler diğer mübadele türlerine iyi bir şekilde çevrilemeyebilir. Bu tür bir çöküşün bir örneği 1980'lerde hazır giyim perakende ticaretinde meydana gelmiştir. O tarihten önce perakende alıcılar giyim üreticileriyle gömülü ilişkiler sürdürmekteydi. 80'ler boyunca bu uzun süreli bağlar, dev perakendecilerin (örneğin Macy's, Bullocks, A&S) birçoğunun, perakende alıcıları arasında "ilişkisel satın alma"dan "rakamsal satın alma"ya geçişi dayatan kurumsal holdingler (örneğin Federated A.Ş.) tarafından satın alınmasıyla koptu. Rakamsal satın alma kısa vadeli kârları, tek seferlik ilişkileri ve kılıç kadar keskin rekabetçi teklifleri vurgulamaktadır. 30 yıllık deneyime sahip bir üretici, kişisel olmayan piyasa alışverişine geçişin gömülü bağları nasıl istikrarsızlaştırdığını ve örgütsel sonuçları nasıl kalıcı olarak etkilediğini açıkladı:

> Sembolik bir ilişki tek taraflı bir ilişkiye dönüştü. Büyük mağazalar, mağazayı yürütme işini muhasebecilere verdi. Artık mağazayı modaya duyarlı insanlar yönetmiyordu. Modaya duyarlı insanların harika bir moda anlayışı vardı. Bilanço okuyamazlardı [ama] mağazalarda tüccarlar ve alıcılar çalıştırdılar. Bir sorun olduğunda bunu çözebileceğinizi ve size yardımcı olacaklarını biliyordunuz. Alıcılarla aramızda kişisel bir ilişki vardı. Birbirimize "Hadi bu işi çözelim" derdik. Bu pek çok durumda oldu; promosyonlar, ortak reklamlar, gelecek yıl için ne var diye bakmak gibi. Sonra [satın alma sonrası] herkes temkinli olmaya başladı. Artık iyi bir diyalog yoktu. Nihayetinde büyük mağazalardan uzaklaştık. İlişki çok gayri şahsi bir hal aldı ve üreticiler sıkıştı. [Başarısız üreticiler] 7. Cadde'nin şanına leke sürdü.

Bu gözlemler başka bir önermeyi akla getirmektedir:

Önerme 6: Rekabet avantajlarını gömülü bağların kullanımı üzerine inşa eden örgütler kurumsal değişikliklerin yeni gömülü bağların temelini rasyonelleştirmesi veya oluşumunu engellemesi halinde yüksek başarısızlık riski altında olacaktır.

Üçüncü istikrarsızlık, bir ağdaki tüm firmaların gömülü bağlarla birbirine bağlı olduğu aşırı gömülülükten kaynaklanır. Bu durum ağa yeni veya özgün bilgi akışını azaltabilir çünkü aynı ağ paydaşlarıyla olan gereksiz bağlar, potansiyel olarak yenilikçi fikirlere katkıda bulunabilecek dış üyelerle çok az bağlantı olduğu veya hiç bağlantı olmadığı anlamına gelir (Burt, 1992). Bu koşullar altında, ağ kemikleşir ve çevresinin taleplerine ayak uyduramaz hale gelir ve bu durum nihayetinde gerilemeye yol açar.

Mübadelenin sosyal yönleri iktisadi zorunlulukların önüne geçerse, aşırı gömülülük etkin iktisadi faaliyeti de bastırabilir. İşlem yapanlar arasındaki yükümlülük ve dostluk duyguları o kadar büyük olabilir ki, bir firma ağındaki diğer firmalar için bir "yardım kuruluşu" haline gelebilir. Ağdaki daha güçlü firmalar, kendi kaynaklarını yenileme kapasitelerini aşan bir oranda kaynaklarını daha zayıf üyelere adayabilir; bu da Portes ve Sensenbrenner'in (1993: 1339) özel bağ ağlarının "gelecek vaat eden işletmeleri refah otellerine dönüştürdüğü ve iktisadi genişlemeyi kontrol ettiği" bulgusuyla tutarlıdır.

Aşırı gömülü ağlar bazen kin ve intikam gibi yoğun olumsuz duyguları açığa çıkararak firmaları kendi kendini yok eden davranış döngülerine hapsedebilir. Örneğin Axelrod, (1984) basit kısasa kısas oyunlarında bile hile yapmak yasadışı olarak algılandığında ya da oyuncular arasında iş birliğine yönelik örtük bir anlayışı ihlal ettiğinde husumete neden olabileceğini bulmuştur. Güven ve iş birliği gibi güçlü varsayımların gömülü bağlarda istismar edilmesi halinde, kan davaları ve sonu gelmeyen düşmanlıkların ortaya çıkabileceğini buldum. Zaman içinde bu eylemler rasyonel eylemlere karşı üstün gelebilir ve firmanın piyasanın iktisadi taleplerini karşılama kabiliyetini azaltabilir. Bir CEO bunu basitçe şöyle ifade etmiştir: "Eğer böyle bir adamı [yakın bir bağı] kazıklarsanız, ödeşecek kadar uzun süre piyasada kalır."

Bu sonuçlar, gömülülüğün örgütsel etkinliğin kolaylaştırıcı bir özelliği olduğu bulgusuyla nasıl uzlaştırılabilir? Benim argümanım örgütlerin mübadele ortaklarına gömülü bağlar aracılığıyla bağlandıklarında özel fırsatlara erişim kazandıklarıdır, öyle ki bu fırsat seviyesi bir firmanın ağ paydaşlarının gömülü bağları kullanma derecesiyle -en azından bir eşiğe kadar- pozitif ilişkilidir. Bu ilişkiler, gömülülük ve ağ yapısının iktisadi faaliyet üzerindeki etkisinin iki değişkene bağlı olduğunu göstermektedir: (1) bir firmanın ağına nasıl bağlandığı ve (2) bir firmanın bağlı olduğu ağın bileşimi. Bir örgütün ağına bağlanmasının en iyi yolu, ağda dolaşan faydalara mesafeli bağlardan daha iyi erişim sağlayan gömülü bağlardır. Bağlanmak için en uygun ağ yapısı, mesafeli ve gömülü bağların bir karışımıdır, çünkü her bir bağ türü

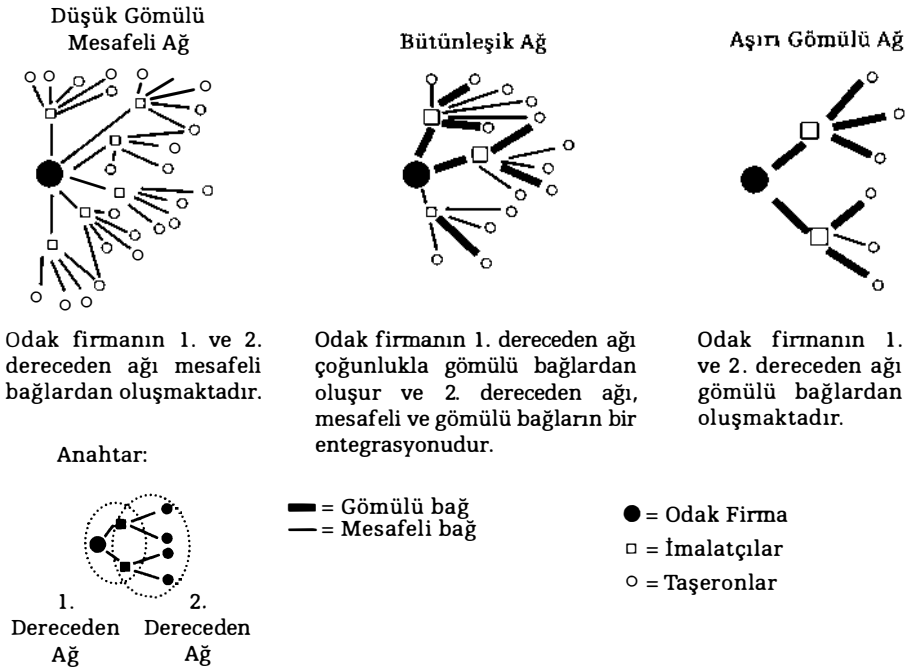
farklı işlevler yerine getirir: Gömülü bağlar ağı zenginleştirirken, mesafeli bağlar ağın piyasa taleplerinden ve yeni olasılıklardan tamamen yalıtılmasını önler. Bu durum iki önerme ortaya koymaktadır:

Önerme 7a: Örgütsel performans, ağ paydaşlarıyla bağlantı kurmak için gömülü bağların kullanılmasıyla artar.

Önerme 7b: Mesafeli ve gömülü bağları birleştiren ağ yapıları bir kuruluşun performans potansiyelini optimize eder; sadece mesafeli bağlar veya sadece gömülü bağlardan oluşan ağ yapıları kuruluşun performans potansiyelini azaltır.

New York hazır giyim sektörüne ilişkin bir çalışmada, 18 aylık bir dönem boyunca iyi giyim sektöründeki taşeronlar ve imalatçılar arasındaki ağ bağlarına ilişkin verileri kullanarak 7a ve 7b önermeleri için makul kanıtlar buldum (Uzzi, 1996). Taşeronların ağ ortaklarına gömülü bağlarla bağlandıklarında önemli ölçüde daha düşük bir başarısızlık oranına sahip olduklarını ve gömülü bağlar ya da mesafeli bağlardan oluşan bir ağ yerine gömülü bağlar ve mesafeli bağların entegrasyonundan oluşan bir ağa bağlı olmanın başarısızlık oranını önemli ölçüde düşürdüğünü buldum. Şekil 12.2 bu teorik argümanı ve bir firmanın bağlanabileceği ağ yapılarının türlerini özetlemektedir. Açıklayıcı olması amacıyla, her bir ağ taşeronlar (daireler) ve üreticilerden (kareler) oluşmaktadır ve bir aktörün değişim ortaklarıyla olan bağlarından oluşan birinci dereceden bir ağa ve bir aktörün mübadele paydaşlarının ticaret ortaklarıyla olan bağlarından oluşan ikinci dereceden bir ağa sahiptir. Mübadele ilişkilerinin niteliği de değişmektedir: Kalın çizgiler gömülü bağları, ince çizgiler ise mesafeli bağları temsil etmektedir. Düşük gömülü ağ yapısında, her ikisi de mesafeli bağlardan oluşan birinci ve ikinci dereceden ağlar bulunur. Bu tür bir ağda, tüm bağlar mesafeli bağ niteliği taşır: Bir taşeron, üreticileriyle bağlantı kurmak için mesafeli bağlar kullanır, onlar da kendi taşeronlarıyla işlem yapmak için mesafeli bağlar kullanır. Bu ağ düşük gömülülük oranına sahiptir ve atomistik bir piyasaya yaklaşır (Baker, 1990). Aşırı gömülü ağ yapısı, gömülü bağlardan oluşan birinci ve ikinci dereceden ağlara sahiptir: Taşeron üreticileriyle işlem yapmak için gömülü bağlar kullanır ve onlar da taşeronlarıyla işlem yapmak için gömülü bağlar kullanır. Bütünleşik ağ yapısı, varsayılan optimal, bütünleşik yapıyı örneklendirmektedir. Odak firmanın birinci dereceden ağı gömülü bağlardan oluşur ve ikinci dereceden ağı gömülü ve mesafeli bağların bir entegrasyonudur. Bu modellerden çıkarılan varsayım, gömülülüğün iktisadi faaliyeti kolaylaştırma derecesinin firmalar arası bağların kalitesine, ağ konumuna ve ağ mimarisine bağlı olduğudur.

Şekil 12.2 Odak Firma Perspektifinden Ağ Yapısı ve Gömülülük

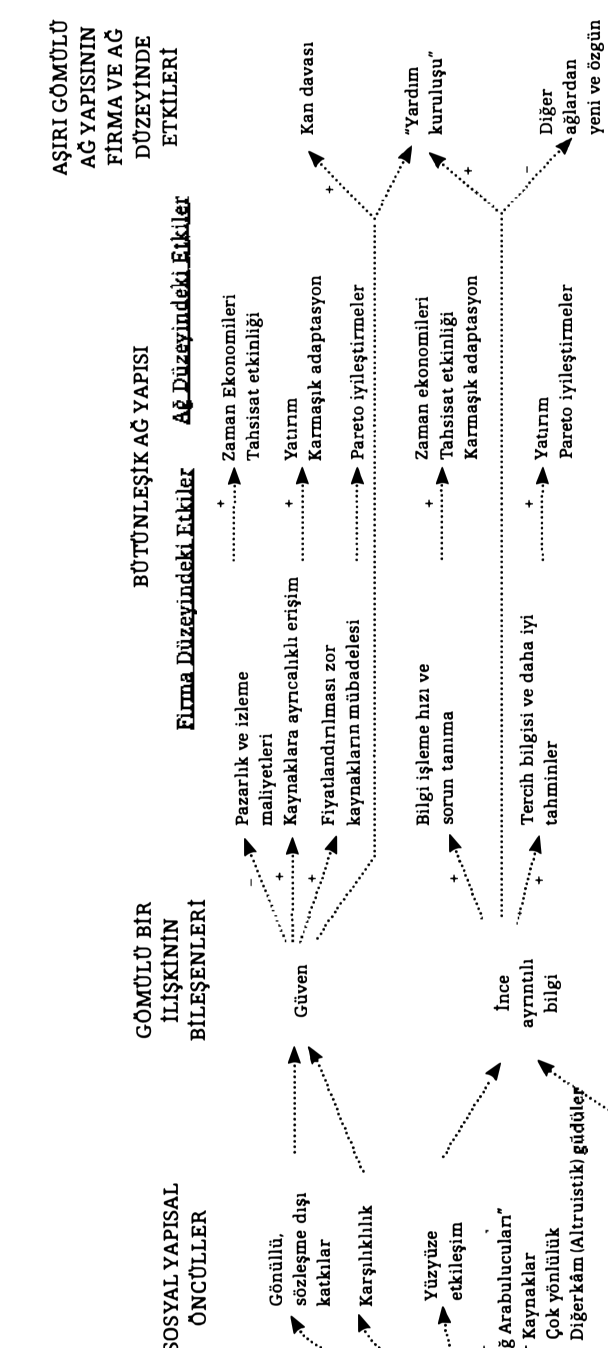


TARTIŞMA

Eğer iktisadi faaliyet ilişki ağlarına gömülü ise (Granovetter, 1985) o zaman mantıklı bir ilk adım, gömülü ilişkilerin boyutlarını ve iktisadi faaliyeti etkileme mekanizmalarını belirlemektir. Bu girişim, sosyal yapının iktisadi olguların analizine yeniden dahil edilmesine yönelik önemli bir girişim başlatan diğerlerinin çalışmalarına dayanmaktadır. Benzersiz örgütsel ve piyasa süreçlerini göstermeye çalışırken sosyal yapı ve iktisadi performans anlayışından yola çıkarak, gömülü ilişkilerin özelliklerini ve bunların firmalar ve firma ağları için nasıl rekabet avantajları yarattığını analiz ettim.

Bu süreçler ve sonuçlar hızlı bir şekilde özetlenmese de Şekil 12.3 önceki bölümlerde sunulan önermeleri ve mantığı öncüllerine ve sonuçlarına göre diyagram haline getirmektedir. Şekil, soldan sağa doğru, gömülü bağların sosyal yapısal öncüllerini, gömülü bağların bileşenlerini, bütünleşik bir ağ yapısının olumlu sonuçlarını ve aşırı gömülü ağların olumsuz sonuçlarını ortaya koymaktadır. Bu önermelerin akla yatkınlığı, burada analiz edilen ampirik araştırmada kısmen ortaya konmuştur. Test etme ve iyileştirme gelecekteki araştırmaları beklemektedir.

Şekil 12.3 Gömülülük ve Firmalar Arası Ağ Yapısının Öncülleri ve Sonuçları



Bu çalışmanın programa dair anlamı, gömülülüğün, organizasyon ağlarının farklı sosyal yapısından ve teşvik ettikleri mikro davranışsal karar verme süreçlerinden kaynaklanan benzersiz bir mübadele mantığı olduğudur. Gömülü bir mübadele mantığında, güven birincil yönetişim yapısı olarak işlev görür. Hesaplanabilir risk ve izleme sistemleri ikincil rol oynar. Bilgi aktarımı, pür piyasa mübadelesinin tipik fiyat verilerinden daha detaylı, zımni ve bütünseldir ve ortak sorun çözme düzenlemeleri çıkıştan ziyade katılımı teşvik eder. Mikro-davranışsal düzeyde, aktörler yoğun hesaplamalardan çok sezgisel ve niteliksel karar kurallarını takip eder ve dar bir şekilde kişisel çıkar peşinde koşmak yerine uzun vadeli iş birliği bağları geliştirirler. Bu faktörler adaptasyonun koordine edilmesi, ürünlerin piyasaya sürülmesinin hızlandırılması ve tüketici talebinin üretimle eşleştirilmesi için alternatif bir mekanizma sunmaktadır.

Bu çalışma, örgütsel ağlar bağlamında sosyal yapı, mikro davranışsal karar alma süreçleri ve iktisadi sonuçlar arasındaki bağlantılara bir açıklama getirmektedir. Aynı zamanda, oyun teorisi, vekâlet teorisi ve işlem maliyetleri ekonomisi gibi mübadele modellerine karmaşıklık katmaktadır. Tipik sınıflandırma şemaları, bu teorileri bir aktörün motivasyonuna (bencil veya işbirlikçi) ve rasyonelliğine (pür veya sınırlı) göre ayırmaktadır (Williamson, 1985: 50). Ancak, gömülü bağlarda, bir aktörün motivasyonunun ve rasyonalitesinin bu ayrımlar içinde karakterize edilmeye direnç gösterdiğini ve böylece gömülülüğün benzersiz mantığını gösterdiğini buldum. Bulgularım, yakın bağlardan oluşan ağlarda motivasyonun ne tamamen bencil ne de işbirlikçi olduğunu, ancak aktörlerin içine gömülü olduğu sosyal yapının ortaya çıkan bir özelliği olduğunu ve rasyonalitenin ne tamamen rasyonel ne de sınırlı rasyonel olduğunu, ancak uzman olduğunu göstermektedir. Böylece gömülülük, mübadele teorilerinin tipik tipolojisini, güdüler (ortaya çıkan rasyonellik) ve rasyonellik (uzman rasyonellik) şeklinde yeni bir kategorileştirme içerecek biçimde genişletir. Güdülerin ortaya çıkan karakteri ve bilgi işlemenin genişletilmiş doğası birlikte gömülülüğü diğer mübadele mantıklarından ayırmakta ve sosyal yapıyı bu psikolojik süreçlerin ön koşulu olarak konumlandırmaktadır.

Yapısal gömülülük, revizyonist iktisadi hesaplamalardan farklı davranışsal varsayımlara dayansa da gelecekteki araştırmalar için çıkarımları olan bu çerçevelerle ortak yönleri ve farklılıkları da paylaşmaktadır. Önemli bir fark, analiz biriminin iki ya da daha çok aktör arasındaki ilişki olmasıdır. Bu analiz birimi, araştırmanın odağını işlemin niteliklerinden ilişkinin niteliklerine kaydırmaktadır. Bir diğer fark ise yapılanmanın iktisadi faaliyeti nasıl etkilediğidir. Bir örgüt ağından kaynaklanan işbirlikçi davranışlar önemlidir

çünkü ağlar, işlem maliyeti, oyun ve vekâlet teorilerinde fırsatçılık ve verimsizliğin temel kaynağı olan küçük rakamlı pazarlık durumlarının sosyolojik bir benzeridir (Harrison, 1994). Buna karşın, ağlardaki firmaların görünürde küçük rakamlı pazarlık durumları ve oyun sonu koşulları altında iş birliği yaptıklarını gösterdim. Bu farklılıklar, gelecekteki araştırmaların, işlem maliyetleri ekonomisinin mantığını tersine çevirerek, farklı firmalar arası ilişkilerin farklı işlem türlerinin gelişimini nasıl etkilediğini inceleyebileceğini göstermektedir. Eğer gömülülük firmaları varlık özgüllüklerini *artırmaya* veya gelecekteki durumları belirsiz olan tekrarlanan işlemlere girmeye teşvik ediyorsa, ittifaklarda öğrenme ve teknoloji transferinin ne şekilde teşvik edildiği konusunda önemli çıkarımlar yapılabilir. Gelecekteki araştırmalar, gömülülüğün koordinasyon sorunlarını dikey entegrasyona veya maliyetli izleme sistemleri kurmaya gerek kalmadan hangi durumlarda çözebileceğini de inceleyebilir.

Aktörlerin mesafeli ve gömülü bağlar arasındaki farkları kabul ettikleri ve bunları kasıtlı olarak kullandıkları yönündeki bulgum, ağ yapısının tek başına eylemi fiilen belirlediğinin sıklıkla öne sürüldüğü (Emirbayer ve Goodwin, 1994) ağ analizi araştırmaları için çıkarımlarda bulunmaktadır. Burt'ün (1992) temel çalışması bu yapısal yaklaşımı en doğal sonucuna götürmektedir: Yapısal boşluklar açısından zengin bir ağ yapısı, tıpkı bir devre kartından geçen elektrik akımı gibi, bilgi ve kaynakların bir ağ üzerinden akmasını sağlamak için gereken neredeyse tek şeydir. Gömülü ve mesafeli bağlar arasındaki farkın anlaşılması, bir aktörün sözleşme ya da ağ fırsatlarına stratejik olarak erişme kabiliyetinin, onları birbirine bağlayan ilişkinin kalitesine ve nasıl yönetildiğine bağlı olduğunu ortaya koyarak bu teorilere katkıda bulunabilir.

Bu araştırma, gömülülükle ilgili klasik ifadeleri genişletmektedir. Polanyi, (1957: 43-68) sanayi öncesi toplumlarda iktisadi faaliyetin gömülü olmasının modern hayatta, tüm niyet ve amaçlar için, etkin piyasaların mantığı ile yer değiştirdiğini ileri sürmüştür. Bu görüşü detaylandıran Granovetter, (1985) modern hayattaki neredeyse tüm iktisadi davranışların, Polanyi ve neoklasiklerin çok az fark ettiği şekillerde iktisadi süreçleri koşullandıran sosyal ilişkiler ağlarına gömülü olduğunu savunmuştur. Benim çalışmam bu iki görüşe de karmaşıklık katıyor. Polanyi gibi ben de en azından hazır giyim endüstrisinde, atomistik ilişkilerin bazı işlemleri yönettiğini buldum. Ancak, Granovetter ile tutarlı olarak, atomistik ilişkilerin iktisadi yaşamın sınırlı bir alanını işgal ettiğini ve firmaların en çok bağımlı olduğu kritik işlemlerin, başka yollarla taklit edilmesi zor olan olumlu ve benzersiz sonuçlar üreten sosyal ilişkiler ağlarına gömülü olduğunu da buldum.

Granovetter (1985) ayrıca kurumsal iktisadın, örgütsel formların varlığını açıklarken etkinliğin seçim mekanizmasına aşırı vurgu yaptığını ileri sürmüştür. Ben ise örgüt ağlarının işleyişinin kısmen tarihsel ve kurumsal faktörlerin yanı sıra etkinlik temelli olmayan seçim mekanizmalarını tatmin etme kabiliyetlerine bağlı olduğunu buldum. Schumpeter (1950) gibi ben de örgüt performansının, maliyet etkinliğini optimize etmekten ziyade, firmanın ürünleri piyasaya hızlı bir şekilde getirmesini ve hızlı bir şekilde adapte olmasını gerektiren niş pazarlara hizmet etme becerisine bağlı olabileceğini buldum. Gömülü ağlar, tam da Schumpeter'in öngördüğü türden rekabet avantajları sunar: Yenilik yapma ve yetenek, ürün ve kaynakların değişen ağını organize etme konusunda becerikli girişimci firmalar. Bu da gelecekteki araştırmaların, örgütler, firma temelli yetkinliklerinden ziyade dışsal bir kaynak ve partner havuzuna erişme ve bunları yeniden yapılandırma becerileri temelinde rekabet ettiklerinde piyasaların nasıl işlediğini ve rekabet dinamiklerinin nasıl ortaya çıktığını inceleyebileceği anlamına gelmektedir.

Son olarak, argümanımın tek bir sektördeki gözlemlere dayandığı düşünüldüğünde bazı uyarılarda bulunmak yerinde olacaktır. İlk olarak, yapısal gömülülük kavramını derinleştirmeye odaklandığım için, bilişsel, kurumsal ve siyasi gömülülük dahil olmak üzere kuruluşları etkileyen diğer gömülülük türlerini (Zukin ve DiMaggio, 1990; Oliver, 1996) zorunlu olarak ihmal ettim. İkinci olarak, bu firmaların küçük istihdam boyutu ve bu sektördeki firmalar arası bağların kişisel niteliği, daha büyük firmalar için var olmayan gömülülük için özellikle verimli bir zemin sağlayabilir. Firmalar büyüdükçe, bireyler arasındaki bağlar gömülülük için yetersiz kaynak haline gelebilir ve bu durumda birbirine kenetlenme veya ortak sermaye gibi diğer sosyal mekanizmalara ihtiyaç duyulabilir. Ancak büyük Japon firmaları üzerine yapılan çalışmalar, kritik faktörün büyüklükten ziyade örgütsel biçim olabileceğini göstermektedir (Dore, 1983; Gerlach, 1992). Eğer bu doğruysa ve daha küçük, daha düz, daha bağlantılı örgütlere doğru eğilim devam ederse, ağlar önemli bir örgütlenme biçimi haline gelebilir. Üçüncü olarak, iyi giyim firmalarının modaya ve kaliteye duyarlı yapısı, bu sektörde zaman ekonomisini, tahsis etkinliğini ve karmaşık adaptasyonu diğerlerine kıyasla daha rekabetçi avantajlar haline getirebilir.

Gömülülük, bir kez anlaşıldığında, sadece örgütsel bulmacaları değil, aynı zamanda tahsis etkinliği, zaman ekonomileri, Pareto iyileştirmeleri, yatırım ve karmaşık adaptasyon gibi piyasa süreçlerini de açıklamak için araçlar sağlayabilecek bir bulmacadır. Bu süreçler sosyolojik olsa da hem disiplinler arasındaki tarihsel iş bölümü hem de örgüt kuramcılarının firma sınırları içinde olmayan sorunları incelemekte isteksiz olmaları nedeniyle

gereksiz yere sadece iktisat biliminin konusu olmuştur (Swedberg, 1994). İktisatçılar örgütsel konulara daha fazla ilgi gösterdikçe ve örgüt kuramı alanı olgunlaştıkça, bu iş bölümünün modası geçmiş görünmektedir. Dünya ekonomisinin birbiriyle bağlantılı ve kurumsal karakteri, iktisat sosyolojisinin, örgüt kuramını piyasa tahsis süreçlerinin altında yatan sosyal mekanizmaların anlaşılmasıyla birleştirerek, piyasa teorisine katkıda bulunması için uygun bir zamana işaret etmektedir.

Ek: Açık Uçlu Mülakat Maddeleri

Verilerin çoğu etnografik olarak toplandığından, bu maddeler soruları özetlemekte, ancak metinde bildirilen uzun, etkileşimli ve yüz yüze tartışmaların nüanslarını ve ayrıntılarını kısmen aktarmaktadır.

İÇ ORGANİZASYON:
Bu bir şahıs şirketi midir, ortaklık mıdır yoksa anonim şirket midir?
Müdürlerin kaç yıllık sektör deneyimi var?
Kendi bünyenizde ürettiğiniz ürünler var mı?
Neden kendi bünyenizde üretmek yerine sözleşme yapıyorsunuz?
Şirket içinde yapılan işleri dışarıdan mı alıyorsunuz?
Kurum içi üretim kararı öncelikle hangi saikle veriliyor? Finansal mı, örgütsel mi yoksa tarihi mi?
Yılda kaç firma sizin için çalışıyor?
Bir yıl içinde genellikle kaç perakendeciye satış yapıyorsunuz?

PİYASA VE ÜRÜN ÖZELLİKLERİ:
Ürününüzün özellikleri nelerdir?
Üretiminiz nasıl organize ediliyor?
Ürününüzün talebi kalite, fiyat ve moda trendlerine ne kadar duyarlı?
Son beş yılda piyasanız nasıl değişti?
Firma bu değişikliklere nasıl uyum sağladı?
Bu işte başarılı olmak için ne gerekiyor?

FİRMALAR ARASI TEMASLARIN KURULMASI:
Yeni taşeronlarla nasıl iletişime geçiyorsunuz?
Yeni taşeronları ne zaman kullanacaksınız?
İtibar nasıl bir rol oynar?
Tipik bir ilişki nasıl başlar ve zaman içinde nasıl gelişir?
Yazılı sözleşmeler kullanılıyor mu ve ne zaman?

FİRMALAR ARASI ETKİLEŞİM:

Taşeronlarla ne tür ilişkiler kuruyorsunuz?
Oportünizm (Fırsatçılık) bir sorun mu?
Kendinizi nasıl koruyorsunuz?
Anlaşmazlıklar nasıl çözülüyor?
Ödünleşmeleri nasıl yönetiyorsunuz?
Bir ilişkide güç hangi yollarla kazanılır?
Bir ilişkide en savunmasız olduğunuz zaman hangisidir?
Düşük performansa nasıl karşılık veriyorsunuz?
Fiyat artışlarını yansıtan bir taşerona nasıl tepki verirsiniz?
Yeni bir taşeron size mevcut taşeronunuzdan/taşeronlarınızdan daha düşük bir fiyat teklif ederse ne olur?
Taşeronunuzun iş yerini ziyaret ediyor musunuz?
İyi performansı ne şekilde ödüllendiriyorsunuz?

AĞ SONUÇLARI:

Her bir ilişki türünden ne gibi faydalar elde ediyorsunuz?
Dezavantajları nelerdir?
Mal ve hizmetler için fiyatları nasıl belirliyorsunuz?
Farklı ilişkilerde ne tür bilgiler paylaşılıyor?
Lütfen performans ve fiyat belirlemeye ilişkin sözleşmeye dayalı anlaşmalarınızı açıklayın. Yeni ürünler nasıl yaratılıyor ve deneme pazarlaması nasıl yapılıyor?
Yeni ekipman yatırımları nasıl yapılıyor?
Firmalar nasıl borçlanır veya nasıl kredi alır?
Piyasaya yanıt verme yeteneğinizi nasıl artırırsınız?
İnovasyonu ne teşvik eder?
Hangi olaylar veya koşullar yakın iş ilişkilerine yol açar?
Maliyetlerin azaltılmasında hangi mekanizmalar etkilidir?
Belirli bir ilişki karmasına ulaşmaya çalışıyor musunuz?
İstediğiniz karmayı elde etmenizi engelleyen nedir?

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: Brian Uzzi, "Firmalar Arası Ağlarda Sosyal Yapı Ve Rekabet"

Uzzi'nin makalesi, *The Dynamics of Inter-Organizational Networks: Embeddedness and Economic Action* başlıklı doktora tezine dayanmaktadır (State University of New York, Stony Brook, 1993); ayrıca bu tezden "The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect" çalışmasını da çıkarmıştır (*American*

Sociological Review 61 (1996):674-698). İktisat sosyologlarının hazır giyim sektörüne ilişkin diğer çalışmaları için şu çalışmalara bakılabilir: Roger Waldinger, *Through the Eye of the Needle: Immigrants and Enterprise in New York's Garments Trades* (1989); Mark Lazerson, "A New Phoenix: Modern Putting-Out in the Modena Knitwear Industry," *Administrative Science Quarterly* 40 (1995): 34-59; ve Mark Lazerson ve Gianni Lorenzoni, "The Firms that Feed Industrial Districts," *Industrial and Corporate Change* (Haziran 1999): 235-266. Tekstil ticaretinde piyasanın rolü üzerine tarihsel bir çalışma için bakınız William Reddy, *The Rise of Market Culture: The Textile Trade and French Society, 1750-1900* (1984).

Uzzi'nin makalesi aynı zamanda gömülülük kavramını daha da geliştirme girişimini temsil etmektedir; Granovetter'in "İktisadi Eylem ve Sosyal Yapı: Gömülülük Sorunu" (Bölüm 2) makalesine ilişkin ileri okumalar için derleyenlerin notlarına bakınız. Uzzi'nin belirli koşullar altında çok fazla gömülülük olabileceği fikri, "Embeddedness in the Making of Financial Capital," başlıklı çalışmasında farklı ampirik materyaller kullanılarak daha da detaylandırılmıştır (*American Sociological Review* 64 (1999): 481-505). Aşırı gömülülükle ilgili argüman, Alejandro Portes ve Julia Sensenbrenner'in bu çalışma içerisinde bulunan bölümlerinde (Bölüm 6) değindikleri "sınırlı dayanışma" ve "uygulanabilir güven" kavramlarının olumsuz etkilerine ilişkin tartışmayı anımsatmaktadır, ki benzer bir tartışma Portes'in "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology" çalışmasında da (*Annual Review of Sociology* 24 (1998):1-24) yer alır. Benzer bir olgunun analizi Mark Granovetter tarafından "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs" başlıklı çalışma içinde de yapılmıştır (Alejandro Portes, ed., *The Economic Sociology of Immigration* (1995) içinde s. 128-165)

Uzzi'nin sosyal ilişkilerin fiyatlardan daha detaylı bilgi aktardığı iddiası, Hayek'in "The Uses of Knowledge in the Economy" (*American Economic Review* 35 (1945): 519-530) başlıklı eserindeki "bilgi ileten bir mekanizma" olarak fiyat sistemi argümanı ile karşılaştırılabilir. Uzzi ve Hayek'in durdukları yer bu noktada keskin farklılıklar gösterse de ikisi de, Hayek'in "zamanın özel koşullarına ilişkin bilgi" Uzzi'nin ise "detaylı bilgi" olarak adlandırdığı şeyin önemi konusunda hemfikirdir. Uzzi'nin gömülülük perspektifinden güven analizi, Granovetter'in "İktisadi Faaliyet ve Sosyal Yapı" (Bölüm 2) ve Portes ve Sensenbrenner'in "Gömülülük ve Göç" (Bölüm 6) başlıklı çalışmalarındaki benzer girişimlerle karşılaştırılabilir. İktisat ve güven literatürüne referanslar için derleyenlerin Granovetter "İktisadi Faaliyet ve Sosyal Yapı" (Bölüm 2) sonunda bulunan ek okuma notlarına bakınız. Uzzi'nin çalışmasının, rapor ettiği kalıpları oluşturmada çalışma ilişkileri ve çatışmanın rolü-

ne yeterince dikkat etmediği yönündeki eleştirisi için Jennifer Bair tarafından Amerikan Sosyoloji Derneği'nin 2009 toplantısında sunulan "Embattled Labor, Embedded Ties: Industrial Relations and Inter-firm Networks in New York's Garment District," başlıklı tebliğe bakılabilir. www.allacademic.com//meta/p_mla_apa_research_citation/3/0/9/4/0/pages309402/p309402-1.php.

Not

NSF, (SES-9200960 ve SES-9348848 Hibeleri) Sigma Xi Bilimsel Araştırma Topluluğu ve Stony Brook Sosyal Analiz Enstitüsü-SUNY'den alınan mali yardımlar bu araştırmayı mümkün kılmıştır. Bu çalışmanın yayınlanmamış bölümleri 1991 Amerikan Sosyoloji Derneği James D. Thompson Ödülü, 1993 Sosyo-Ekonomi İlerleme Derneği En İyi Makale Ödülü ve 1994 Yönetim Akademisi Louis Pondy Tez Ödülü ile ödüllendirilmiştir. Jerry Davis, James Gillespie, Mark Lazerson, Marika Lindholm, Willie Ocasio, Michael Schwartz, Frank Romo, Marc Ventresca, *ASQ* editörleri ve anonim hakemlere ve özellikle Roberto Fernandez'e bu makalenin önceki taslakları hakkındaki yararlı yorumları için teşekkür ederim.

Kaynakça

Abolafia, Mitchell Y. 1996. Taming the Market. Chicago: University of Chicago Press.

Asanuma, Banri. 1985. "The organization of parts purchases in the Japanese automotive industry." *Japanese Economic Studies*, Summer: 32-53.

Aumann, Robert, and S. Sorin. 1989. "Cooperation and bounded recall." *Games and Economic Behavior*, 1: 5-39.

Axelrod, Robert. 1984. *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.

Baker, Wayne E. 1990. "Market networks and corporate behavior." *American Journal of Sociology*, 6: 589-625.

Batson, Daniel C. 1990. "How social an animal: The human capacity for caring." *American Psychologist*, 45: 336-346.

Baum, Joel A. C., and Christine Oliver. 1992. "Institutional embeddedness and the Dynamics of organizational populations." *American Sociological Review*, 57: 540-559.

Bazerman, Max, and Margaret Neale. 1992. *Negotiating Rationally*. New York: Free Press.

Burt, Ronald. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Burt, Ronald, Marc Knez, and Walter W. Powell. 1997. "Trust and third-party ties." Unpublished manuscript, Graduate School of Business, University of Chicago.

Cyert, Richard, and James G. March. 1992. *A Behavioral Theory of the Firm*, 2nd ed. New York: Blackwell.

Dore, Ronald. 1983. "Goodwill and the spirit of market capitalism." *British Journal of Sociology*, 34: 459-482.

Emirbayer, Mustafa, and Jeff Goodwin. 1994. "Network analysis, culture, and the problem of agency." *American Journal of Sociology*, 99: 1411-1454.

Friedman, Milton. 1953. *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press.

Gerlach, Michael L. 1992. *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business*. Berkeley: University of California Press.

Ghoshal, Sumantra, and Peter Moran. 1996. "Bad for practice: A critique of the transaction cost theory." *Academy of Management Review*, 21: 13-47.

Glaser, Barney G., and Anselm Strauss. 1967. *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*. New York: Aldine.

Granovetter, Mark. 1985. "Economic action and social structure: The problem of embeddedness." *American Journal of Sociology*, 91: 481-510.

— 1993. "The nature of economic relationships." In Richard Swedberg (ed.), *Explorations in Economic Sociology*, pp. 3-41. New York: Russell Sage.

Harrison, Bennett. 1994. *Lean and Mean: The Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility*. New York: Basic Books.

Helper, Susan. 1990. "Comparative supplier relations in the U.S. and Japanese auto industries: An exit voice approach." *Business Economic History*, 19: 153-162.

Hirschman, Albert O. 1970. *Exit, Voice and Loyalty: Responses of Decline in Firms, Organizations, and States*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

— 1982. "Rival interpretation of market society: Civilizing, destructive or feeble?" *Journal of Economic Literature*, 20: 1463-1484.

Jackson, Matthew O., and Asher Wolinsky. 1996. "A strategic model of social and economic networks." *Journal of Economic Theory*, 71: 44-74.

Juster, Thomas F., and Frank Stafford. 1991. "The allocation of time: Empirical findings, behavioral models, and problems of measurement." *Journal of Economic Literature*, 29: 471-522.

Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. 1982. "The psychology of preferences." *Scientific American*, 246: 161-173.

Kreps, David. 1990. *Game Theory and Economic Modeling*. New York: Oxford University Press.

Krugman, Paul R. 1986. *Strategic Trade Policy and the New International Economics*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Larson, Andrea. 1992. "Network dyads in entrepreneurial settings: A study of the governance of exchange processes." *Administrative Science Quarterly*, 37: 76-104.

Lazerson, Mark. 1995. "A new phoenix: Modern putting-out in the Modena knitwear industry." *Administrative Science Quarterly*, 40: 34-59.

Leung, Chi Kin. 1993. "Personal contacts, subcontracting linkages, and development in the Hong Kong-Zhuiang Delta Region." *Annals of the Association of American Geographers*, 83: 272-302.

Lincoln, James R., Michael L. Gerlach, and Christina L. Ahmadjian. 1996. "Keiretsu networks and corporate performance in Japan." *American Sociological Review*, 61: 67-88.

Macaulay, Stuart. 1963. "Non-contractual relations in business: A preliminary study." *American Sociological Review*, 28: 53-67.

Macneil, Ian R. 1978. "Contracts: Adjustment of long-term economic relations under classical, neoclassical, and relational contract law." *Northwestern University Law Review*, 72: 854-905.

Messick, David. 1993. "Equality as a decision heuristic." In Barbara A. Mellers and Jonathan Baron (eds.), *Psychological Perspectives on Justice: Theory and Applications*, pp. 11-31. New York: Cambridge University Press.

Miles, Matthew, and Michael Huberman. 1984. *Qualitative Data Analysis*. Newbury Park, Calif.: Sage.

Moorman, Christine, Gerald Zaltman, and Rohit Deshponde. 1992. "Relationships between providers and users of market research: The dynamics of trust within and between organizations." *Journal of Marketing Research*, 29: 314-328.

Murnighan, Keith J. 1994. "Game theory and organizational behavior." *Research in Organizational Behavior*, 16: 83-123.

Oliver, Christine. 1996. "The institutional embeddedness of economic activity." In Jane Dutton and Joel Baum (eds.), *The Embeddedness of Strategy: Advances in Strategic Management*, pp. 163-186. Greenwich, Conn.: JAI Press.

Padgett, John F., and Christopher K. Ansell. 1993. "Robust action and the rise of the Medici, 1400-1434." *American Journal of Sociology*, 98: 1259-1319.

Palmer, Donald, Brad Barber, Xueguang Zhou, and Yasemin Soysal. 1995. "The friendly and predatory acquisition of large U.S. corporations in the 1960s." *American Sociological Review*, 60: 469-500.

Peterson, Mitchell, and Raghu Rajan. 1994. "The benefits of lending relationships: Evidence from small business data." *Journal of Finance*, 49: 3-37.

Podolny, Joel. 1994. "Market uncertainty and the social character of economic exchange." *Administrative Science Quarterly*, 39: 458-483.

Polanyi, Karl. 1957. *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.

Portes, Alejandro, and Julia Sensenbrenner. 1993. "Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action." *American Journal of Sociology*, 98: 1320-1350.

Powell, Walter W. 1990. "Neither market nor hierarchy: Network forms of organization." In Barry Staw and L. L. Cummings (eds.), *Research in Organizational Behavior*, vol. 12, pp. 295-336. Greenwich, Conn.: JAI Press.

Prietula, Michael J., and Herbert Simon. 1989. "The experts in your midst." *Harvard Business Review*, Jan.-Feb.: 120-124.

Romo, Frank P., and Michael Schwartz. 1995. "Structural embeddedness of business decisions: A sociological assessment of the migration behavior of plants in New York State between 1960 and 1985." *American Sociological Review*, 60: 874-907.

Schumpeter, Joseph A. 1950. *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: HarperCollins.

Simon, Herbert A. 1978. "Rationality as process and as product of thought." *American Economic Review*, 68: 1-16.

— 1991. "Organizations and markets." *Journal of Economic Perspectives*, 5: 24-44.

Smitka, Michael. 1991. *Competitive Ties: Subcontracting in the Japanese Automotive Industry*. New York: Columbia University Press.

Stearns, Linda Brewster, and Mark Mizruchi. 1993. "Corporate financing: Social and economic determinants." In Richard Swedberg (ed.), *Explorations in Economic Sociology*, pp. 279-308. New York: Russell Sage.

Swedberg, Richard. 1994. "Markets as social structures." In Neil J. Smelser and Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, pp. 255-282. Princeton: Princeton University Press.

Uzzi, Brian. 1996. "The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations." *American Sociological Review*, 61: 674-698.

— 1997. "A network perspective on organizational decline and deindustrialization." *International Journal of Sociology and Social Policy* (forthcoming).

Waldinger, Roger D. 1989. *Through the Eye of the Needle: Immigrants and Enterprise in New York's Garment Trades*. New York: New York University Press.

Williamson, Oliver E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.

— 1994. "Transaction cost economics and organization theory." In Neil J. Smelser and Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, pp. 77-107. Princeton: Princeton University Press.

Wilson, Robert B. 1989. "Exchange." In John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman (eds.), *Allocation, Information, and Markets, The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, pp. 83-93. New York: W. W. Norton.

Zajac, Edward J., and Cyrus Olsen. 1993. "From transaction cost to transactional value analysis: Implications for the study of inter-organizational strategies." *Journal of Management Studies*, 30: 132-145.

Zukin, Sharon, and Paul DiMaggio. 1990. *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*. New York: Cambridge University Press.

BÖLÜM 13

BANKALAR VE BANKACILIK HAKKINDA SOSYOLOJİK OLAN NEDİR?

BRUCE G. CARRUTHERS[1]
Çev. MAHSUM ÖKMEN

Bankaların önemli olduğunu bir kez daha anlıyoruz. 2007-2008 ekonomik krizi, bir ülkenin finansal sisteminin sağlığının sıradan insanların günlük yaşamlarında büyük bir fark yarattığını sert bir şekilde hatırlattı. Nitekim dünyanın dört bir yanındaki insanlar finansal krizden ve ardından küresel ekonomideki yavaşlamadan zarar gördü. 1930'lardaki Buhran sırasında insanlar aynı dersin kendilerine özgü versiyonunu öğrendiler, ancak zaman geçtikçe ve onlarca yıllık finansal istikrar sağlandıkça hafızalar zayıfladı. Bear Stearns ve Lehman Brothers gibi büyük ve sağlam görünen kurumların çöküş hızı ve tüm sistemin iflasın eşiğinde sallanıyor gibi görünmesi, finansal kurumların gücünün neredeyse bir gecede dağılabileceğini göstermektedir. Bankalar "güven" adı verilen gizemli bir niteliğe bağlıdır ve bugün bile güven bir anda yok olabilir. Bu dramatik olaylar, finansal kurumların "sağlam" olmalarının önemli olduğu kadar, sağlam *görünmelerinin* de önemli olduğunun altını çizmektedir: Kolektif algı önemlidir. Burada, finansal kurumların sahip olduğu bariz önemi analiz etmenin yanı sıra, bankaların ve bankacılığın sosyolojik olarak ilgi çekici olduğunu iddia edeceğim. Ne yaptıkları ve nasıl çalıştıkları bazı klasik sosyolojik konularla iç içedir.

Bankalar ve diğer finansal kuruluşlar modern ekonomide nasıl bir rol oynamaktadır? Verdikleri kredi ne kadar önemlidir? Piyasa ve düzenleyici [regulatory] değişikliklere yanıt olarak konumları zaman içinde nasıl evrilmiştir? Bu soruları yanıtlarken, bankaların bir dizi sosyolojik konu ve temayla ilgili olduğu açıkça ortaya çıkacaktır. Kredi modern toplumda önemli bir kaynaktır ve bu nedenle krediye eşit olmayan erişim iktisadi eşitsizliğin bir biçimidir. Sosyologlar gelir ve servetteki sosyal farklılıkları uzun zamandır incelemektedir ve krediye farklı erişimin eski kalıpları yeniden üretip

[1] Wendy Espeland ve Richard Swedberg'e yardımları için teşekkür ederim. Yazışma için, b-carruthers@northwestern.edu

üretmediği veya yeni bir eşitsizlik türü oluşturup oluşturmadığı henüz sonuca bağlanmamıştır. Diğer eşitsizlik türleri de önemlidir, çünkü bankalar sadece kredi verme şekillerinde değil, aynı zamanda iş dağıtma şekillerinde de grupları kayırabilirler. Finansa ilişkin bazı meslekler çok iyi ücretlendirilir (2008 yılında 175 milyar dolar kamu kurtarma fonu alan dokuz ABD bankasının çalışanlarına ödenen 32 milyar dolarlık ikramiyeleri hatırlayın) ve bu nedenle istihdam, eşit olarak paylaşılabilen ya da paylaşılamayan kazançlı bir fırsatı temsil eder.

Sosyologlar çok kez ağların yapısını ve önemini incelemişlerdir. Bizzat finansal kuruluşların da çeşitli iktisadi ve sosyal ağların içine gömülü olduğu ortaya çıkmıştır. İktisatçılar bunlara çok az dikkat etmiş olsalar da, çeşitli zamanlarda ve farklı şekillerde bu ağlar bankaların işleyişini şekillendirmiştir. Ayrıca bankaların diğer banka dışı kuruluşlar üzerinde bir ölçüde etkili olmalarını da sağlamışlardır. Bu ağlar finansal kuruluşları, finansal sistemin genel istikrarını etkileyebilecek şekillerde birbirine bağlar.

Bankalar iktisat politikasında da önemli bir rol oynamıştır. Bazı durumlarda, merkez bankaları ve sıradan bankalar kamu politikası için kilit araçlar olabilirler. Hükümetler bankaları yatırımları belirli şekillerde yönlendirmek, bir sektörü diğerine tercih etmek için kullanmışlardır; bununla birlikte bankaları kamu maliyesini yönetmeye yardımcı olmak ve bütçe açığına yönelik harcamalarını desteklemek için de kullanmışlardır. Başka bir deyişle, kâr amacı gütmeyen özel bankalar bile zaman zaman kamusal bir amaca hizmet etmiştir. Bu aynı zamanda bankaların siyasete karıştığı anlamına da gelmektedir. Nitekim ABD tarihinin çeşitli noktalarında genel olarak bankalar, özel olarak da bazı bankalar siyasi açıdan ihtilafa neden olmuştur. George W. Bush yönetimi tarafından 2008 yılında tasarlanan kurtarma paketi, sıradan vatandaşların söz konusu muazzam maliyetleri değerlendirmeleri ve Wall Street bankacılarına neden bu kadar çok para ödendiğini merak etmeleri nedeniyle güçlü siyasi tepkilere yol açmıştır.

Bankalar aynı zamanda farklı bir politika türü olan regülasyonu incelemek için de kullanılabilir. Regülasyonu ve onun modern ekonomideki rolünü anlamak isteyen sosyologlar, bankacılıktan daha fazla regülasyona tabi bir sektör bulamazlar. Hem regülasyonun hem de deregülasyonun etkileri ve regülasyonun bazı patolojileri, (örneğin, düzenleyici "ele geçirme") değişen finans piyasasında belirgin hale gelmiştir. Her ne kadar insanlar regülasyonların regüle ettikleri kişiler üzerinde güç sahibi olduğunu düşünme eğiliminde olsalar da, ikisi arasındaki güç dengesi oldukça karmaşıktır. Bu durum özellikle "batamayacak kadar büyük" bankalar konusunda ne yapılması gerektiğine ilişkin son tartışmalarda açıkça ortaya çıkmıştır.

Son olarak, sosyologlar ve diğer sosyal bilimciler toplumda güvenin önemi ve rolü üzerine düşünmüşlerdir. İnsanların başkalarına güvenebileceklerini hissetmeleri ne kadar önemlidir? "Yüksek güvene sahip" toplumlar "düşük güvene sahip" toplumlardan farklı bir performans sergiler mi? Bu tür sorular genellikle akademisyenlerin "sosyal sermaye" olarak adlandırdıkları olgunun değerlendirilmesinde ortaya çıkar. Bankalar, güvenin neden önemli olduğu ve kurumların ve bireylerin bunu nasıl ele aldığı konusunda açık bir örnek sunar. En açık şekilde, bankalar kredilerini geri ödemeleri için hangi borçlulara güvenebileceklerini bulmak zorundadır. Güvenilmez bir borçluya borç veren bir bankanın parasını kaybetme olasılığı daha yüksektir. Güvenilir olanla olmayanı nasıl ayırt edeceklerini bulmak için bir teşviğe sahip olduklarından finansal kuruluşlar bunları birbirinden ayırmak için çeşitli yöntemler geliştirmişlerdir. Bunlardan bazıları iktisadi rasyonaliteye dayanıyor gibi görünse de, diğerleri bir tür önyargıdan biraz daha fazlasını ifade etmektedir. Buna ek olarak, bankaların kendileri de güven açısından değerlendirilir. Mevduat sahipleri bankalarına olan güvenlerini kaybettiklerinde, sıklıkla paralarını çekmek için telaşa kapılırlar ve bunun sonucunda ortaya çıkan bankaya hücum, [bank run] temelde sağlam olan bir bankayı bile yok edebilir. Bankaya hücum, kolektif olarak kendi kendini gerçekleştiren kehanete iyi bir örnektir. Eğer yeterli sayıda mevduat sahibi bir bankanın başının dertte olduğuna inanır ve bu inançla hareket ederse, o zaman bankanın başı derttedir.

İzleyen bölümde, bankaların ve diğer finansal kurumların modern ekonomideki rolünü ve bu rolün zaman içinde nasıl evrildiğini açıklayacağım. Daha sonra her durumda sosyolojik bir bakış açısını vurgulayarak veya bankaların sosyolojik öneme sahip bir süreçte nasıl yer aldığını göstererek bankaları bir dizi perspektiften ele alacağım. Bu perspektifler ağlar, eşitsizlik ve kamu politikalarını kapsıyor. Son olarak, bankacılığın bazı sosyolojik yönlerinin son finansal krizde nasıl bir rol oynadığını öne sürerek çalışmamı sonlandıracağım.

BANKALAR NE YAPAR?

Bankaların tam olarak ne yaptığını anlamak için birkaç çeşit banka olduğunu kavramak önemlidir. Aralarındaki sınırlar boşluklar içerse ve zaman içinde değişse de farklı şeyler yaparlar. Bu nedenle aşağıdaki tartışmada çeşitli türler incelenmektedir: Ticari bankalar, yatırım bankaları, kalkınma bankaları ve merkez bankaları. Ve [bu tartışma] banka faaliyetlerini çoğu zaman güçlü bir şekilde şekillendiren hükümet regülasyonlarına ilişkin bir

değerlendirme ile sona ermektedir. Bankalar nadiren herhangi bir kamu denetimi olmaksızın serbest bırakılır. Hükümetler, finansal sistemin işleyişinin ekonominin genel sağlığı için özellikle kritik olduğunu kabul etmişlerdir ve bu nedenle bankaların istikrarı ve finansal kapasitesi konusunda güçlü bir kamu çıkarı vardır. Ancak, regülasyonlar finansal yeniliklerin gerisinde kaldığında, banka benzeri işlevleri olan ancak resmi banka statüsüne sahip olmayan yeni örgütsel formlar ortaya çıkabilir. Bunlar toplu olarak "gölge bankacılık sistemini" oluştururlar ve hedge fonlar ve bazı özel yatırım araçları gibi unsurları içerirler (Davis 2009, s. 147-148). Regülasyona tabi olmadıkları için neredeyse hiç kamu gözetimi yoktur ve bu da düzenleyici makamların finansal piyasalara etkili bir şekilde müdahale etmesini zorlaştırır.

Ticari Bankalar

Geleneksel olarak ticari bankalar birkaç işlevi yerine getirir. Öncelikle -paralarını güvenli bir yerde tutmak ve bundan faiz elde etmek isteyen insanlardan- mevduat alırlar ve kredi verirler. Başka bir deyişle, tasarruf sahipleri ile borçlular arasında finansal aracılar olarak hareket ederler. Tasarruf yapan kişiler, gelirleri giderlerinden fazla olan kişilerdir ve paralarını -yastık altı yerine- bir bankaya koyarak tasarruflarından faiz elde edebilirler. Ancak banka parayı sadece kasada bırakmaz. Aksine, faiz ödeyebilmek için bankanın parayı gelir elde etme yolunda kullanması gerekir. Ve bankalar bunu kredi vererek yaparlar. Borç alanlar, harcamaları gelirlerini aşan kişilerdir. Örneğin, araba almak isteyen ancak bunu karşılayamayan biri. Gelir ve harcama arasındaki fark bir araba kredisi ile karşılanır. Dolayısıyla bankalar tasarruf sahipleri ile borçlular arasında yer alır, tasarruf sahiplerine paralarını saklama ve kullanma hakkı için ödeme yapar ve borçlulardan tasarruf sahiplerinin fonlarına erişim ayrıcalığı için ödeme talep ederler.

Bir bankanın yükümlülükleri (mevduat sahiplerinin çekmeye karar vermeleri halinde borçlu oldukları para) ile varlıkları (gelir getiren krediler) arasındaki vade uyumsuzluğu ciddi bir karışıklık yaratmaktadır. Mevduatlar kısa sürede geri çekilebilir, ancak krediler genellikle uzun süreler için verilir ve bir banka tek taraflı olarak borçluların geri ödemelerini hızlandırmaları konusunda ısrar edemez. Dolayısıyla banka varlıkları genellikle uzun vadeli, yükümlülükleri ise kısa vadelidir. Bu nedenle bankalar, mevduat sahiplerinin aniden tüm paralarını çekmeye karar verdikleri bir bankaya hücumla karşı karşıya kaldıklarında sorun yaşarlar (*It's a Wonderful Life* filmindeki mevduat sahiplerinin paralarını çekmek istedikleri ve Jimmy Stewart'ın canlandırdığı bankayı yöneten karakterin ödemeleri karşılamak için balayı fonlarını kullanmak zorunda kaldığı ünlü sahneyi hatırlayın). 1930'larda

Federal Mevduat Sigorta Kurumu (Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC) gibi kurumlar aracılığıyla kurulan mevduat sigortası, ticari bankaların panikleyen mevduat sahiplerinden korunmasına yardımcı olmuştur, ancak son finansal kriz, diğer tür bankaya hücumların tehlikeli bir olasılık olmaya devam ettiğini göstermiştir (Duffie 2010).

Bankaya hücumların önemi, güven ve itimadın iki yönlü olduğunu göstermektedir. Elbette, ihtiyatlı bir banka kredi talep edenlerin güvenilirliğini inceleyecek ve krediyi geri ödeme istek ve kapasitelerini değerlendirecektir. Bu değerlendirmeye bağlı olarak banka teminat isteyebilir, daha yüksek bir faiz oranı uygulayabilir, daha kısa bir geri ödeme süresi talep edebilir ya da hiç kredi vermeyebilir. Ancak mevduat sahipleri bankalarına güvenip güvenmediklerine de karar vermelidir. Eğer tek bir mevduat sahibi güvenini kaybeder ve tüm parasını çekerse, ortada bir sorun yoktur. Ancak mevduat sahiplerinin tamamı veya tamamına yakını bankaya olan güvenlerini kaybeder ve aynı anda paralarını çekmeye çalışırlarsa, bankanın ciddi bir sorunu var demektir. Bir mevduat sahibi bankaya güveniyor olsa bile, diğerlerinin güvenlerini kaybettiğini ve paralarını geri almaya çalışacaklarını düşünüyorsa, muhtemelen güvenini kaybetmiş gibi davranacaktır.

Bankalar mevduat kabul ederken oldukça gelişigüzel davranırlar. Yani, çoğunlukla herkesin parasını kabul ederler (bir ihtimal suçluların ve teröristlerin parasını almaktan kaçınsalar bile bazı bankaların çok fazla soru sormadığı açıktır). Ancak borç verenler olarak çok daha seçicidirler. Bazılarına borç verirken bazılarına vermezler. Borç almak isteyen herkese borç vermezler. Ve eğer yeterince seçici olmayı bırakırlarsa, bankaların başı genellikle belaya girer. Genel olarak bankalar, kredilerini geri ödeme olasılığı daha yüksek olan kredibilitesi yüksek borçlulara borç vermeye çalışırlar. Bankalar, kimlerin kredibilitesi olmadığını belirleyerek bu tür borçlulardan kaçınmaya çalışır. Kime borç verecekleri konusunda seçici davranmayı bıraktıklarında, sonunda kötü riskli* borçlulara borç verirler ve banka parasının bir kısmını ya da tamamını kaybeder. Elbette, bir banka kredi verirken ne kadar riskle karşı karşıya olduğuna göre şartları ayarlayabilir. Daha riskli borçlulara daha yüksek bir faiz oranı uygulanabilir ve kredi için teminat göstermeleri gerekebilir.

İhtiyatlı bir bankacı en kötü durum senaryolarını inceler: Bir kredide neler ters gidebilir? Çoğu kredi veren, borçlunun geri ödeyeceğine inandığı için kredi verir, ancak gerçekçi olmak gerekirse bazı borçlular bunu başaramayacaktır. İhtiyatlı bankacılar, bir kredinin istenilen sonucu vermesini umsalar

* Kötü riskli [poor risk] ifadesi ile az varlığa sahip oldukları için borcu geri ödeme ihtimali az olan kişiler kastedilmektedir –çn.

veya bekleseler bile vermemesi halinde ne olacağını düşünürler. Bankaların kendilerini korumalarının yaygın bir yolu, kredi için teminat talep etmektir. Bu şekilde, borçlu krediyi ödeyemezse, bankacı teminata el koyabilir, satabilir ve elde edilen geliri kredi yerine kullanabilir. Çok yaygın bir kredi türü olan mortgage genellikle gayrimenkul ile teminat altına alınır. Dolayısıyla, bir ev sahibi mortgage borcunu ödeyemezse, banka eve el koyabilir. Buna "ipotekli malın haczi" denir. Otomobil kredileri genellikle aracın kendisi ile teminat altına alınır, bu nedenle borçlu ödemeleri yapmayı bırakırsa, arabaya el konulabilir. Son zamanlarda bazı bankalar, temerrüde düşen borçlulara karşı kendilerini korumak için daha sofistike önlemler almış ve bir tür sigorta işlevi gören "kredi temerrüt takası" [credit default swap] olarak adlandırılan karmaşık bir sözleşme düzenlemesine girmiştir.

Son olarak, bankalar ve diğer kredi verenler, bir borçlu tamamen iflas ettiğinde ve iflas başvurusunda bulunduğunda ne olacağını önemserler. Borçlunun birey ya da firma olmasına bağlı olarak farklı yasal kurallar vardır. Ancak ABD yasalarına göre bir iflas başvurusu, alacaklıların tüm borç kurtarma eylemlerine otomatik olarak bir "durdurma" uygular. Borçlunun varlıklarına mahkeme tarafından el konulur, [bunlar] bir havuzda toplanır ve daha sonra alacaklılar arasında önceliklerine [seniority] ve taleplerinin büyüklüğüne bağlı olarak dağıtılır. İflas eden bireyler daha sonra borçlarının bakiyesinden kurtulur ve yeni bir başlangıcın tadını çıkarabilirler. İflas eden firmalar ya bir tasfiye işlemiyle kapatılır (varlıkları alacaklılara verilir) ya da yeniden düzenlenir, yükümlülükleri azaltılır ve faaliyetleri değiştirilerek tekrar kârlı hale getirilir. İflas etmiş bir borçlunun alacaklısı olarak bir banka, genellikle parasının mümkün olduğunca çoğunu, en kısa sürede geri almaya çalışır.

Bankalar mevduat kabul ederken ve kredi verirken aynı zamanda para yaratma işlevi de görürler. Müşterileri için açtıkları çek ve tasarruf hesapları, verdikleri krediler gibi Federal Rezerv Sistemi [Federal Reserve System] tarafından yaratılan para arzına katkıda bulunur. Bir banka müşterisi başka bir kişiye nakit yerine çekle ödeme yaptığında, bu çek bir tür para işlevi görür. Para, modern toplumdaki en alışıldık ve yaygın değer ölçüsü olduğundan, bankaların değer toplama, depolama, yaratma ve dağıtma işinde olduğunu söyleyebiliriz. Bazı banka türleri belirli kredi türlerinde uzmanlaşmıştır. Örneğin, 1980'lere kadar tasarruf ve kredi kurumları mevduat toplar ancak genellikle sadece mortgage kredilerine yatırım yaparlardı. Serbestleştirilene kadar başka tür yatırımlara girmediler (ve girdiklerinde, çoğu federal hükümet tarafından kurtarılmak zorunda kalacak kadar mali sorun yaşadılar). Bir başka uzmanlaşmış banka türü olan kredi birlikleri, genellikle düşük gelirli üyelerine az miktarda nakit krediler verir.

Para yaratma kabiliyetleri, devletlerin bankaların kurulmasını teşvik etmelerinin bir nedenidir. On dokuzuncu yüzyılda Amerika Birleşik Devletleri'nin Kuzeydoğu dışında çoğu bölgesinde para ve finansal hizmetler kronik olarak yetersizdi. İç Savaş'tan önce eyalet bankaları banknotlar çıkarıyordu ve madeni paralar dışında dolaşımdaki paranın çoğu bankalardan geliyordu. Örneğin, 1840 yılında Connecticut'ta kişi başına düşen banka kredisi 33.64 dolar iken, Illinois'te sadece 12.45 dolardı (Bodenhorn 2000, s. 64). Orta Batı ve Batı'da çok fazla insan yoktu, ancak daha da az banka vardı. Bu nedenle, kredi ve para sağlayacak yerel bankaların kurulmasını teşvik etmek için, birçok eyaletteki kanun koyucular kasıtlı olarak karşılanması kolay banka sözleşmesi standartları belirledi: Sermaye gereklilikleri düşük ve rezerv gereklilikleri zayıftı. Bu durum daha fazla banka kurulmasına yardımcı olurken, aynı zamanda durgunluk dönemlerinde daha fazla bankanın batması anlamına geliyordu. Zayıf bankaların bir finansal krizden sağ çıkma olasılığı daha düşüktü. Ve mevduat sigortası olmadan, bir banka battığında sadece banka sahipleri değil, mevduat sahipleri de paralarını kaybediyordu. Banka ruhsatlarının bir koşulu olarak, devletler bazen bankalardan devlete bir şekilde fayda sağlayacak belirli türde yatırımlar yapmalarını da talep ediyordu (Sylla 2007, s. 127). Önceleri banka lisansı, bazı şartlara bağlı bir ayrıcalıktı.

Finans, iktisadi konuların yanı sıra kültürel meseleleri de gündeme getirmektedir. Bankalar ve diğer kredi verenler borcun sosyal anlamından etkilenmişlerdir. Amerika'nın erken dönemlerinde bir kişinin diğerine finansal olarak borçlu olması sorunlu bir durumdu. Borçlu olmak damgalanmış bir statüydü, bir tür sosyal aşağılık ve bağımlılıktı ve bazıları bunu ahlaki zayıflığın bir işareti olarak yorumluyordu (Mann 2002, s. 36-42). İnsanlar ellerinden geldiğince borçlu olmaktan kaçınmaya çalışıyorlardı ve borçlarını ödememek büyük bir onursuzluk olarak görülüyordu. Calder'in de (1999, s. 91-99) belirttiği gibi, yüzyılın sonunda bu ilişki zayıflamış olsa da, borçluluk on dokuzuncu yüzyılın büyük bölümünde utanç verici bir durumdu. Bir erdem olarak tutumluluk tüketimcilikle bağdaşmıyordu ve sıradan vatandaşların borç üstlenme ve krediyle satın alma konusunda daha istekli ve kabiliyetli olması kesinlikle kitlesel bir tüketim toplumunun kurulmasına yardımcı oldu (Cohen 2003, s. 123-127).

Yatırım Bankaları

Borsaların ve kurumsal "yüksek finansın" gelişmesiyle birlikte, on dokuzuncu yüzyılın ortalarında başka bir banka türü ortaya çıktı: Görevi, kurumsal borçlanıcıların para bulmasına yardımcı olmak olan yatırım bankası. Uzun

vadeli ek sermayeye ihtiyaç duyan büyük firmalar bunu birkaç yolla yapabiliyordu. Bunlardan biri dağıtılmamış kârlardı. Ancak firma beklenmedik kârlar elde etmedikçe, şirket kazançlarının bir kısmının yeniden yatırılması sadece yavaş bir ek sermaye birikimi sağlayacaktı. Ayrıca, on dokuzuncu yüzyılda ABD -ve İngiliz- bankaları işletmelere uzun vadeli kredi vermiyordu; ancak kısa vadeli kredi vermeye istekliydiler. Bunun yerine, uzun vadeli sermaye arayan çoğu büyük firma bir yatırım bankası ile çalıştı ve sermaye piyasasına gitti. Borç (şirket tahvilleri) veya öz sermaye (şirket hisseleri) ihraç edebilirlerdi. Yatırımcı için tahvil, sabit bir getiri oranı ve öncelik sırası sunar (bu konuya daha sonra değineceğiz) ancak mülkiyet hakkı yoktur. Buna karşılık şirket hisseleri öngörülemeyen getirilere sahiptir (kâr ve temettülere bağlıdır), ancak hissedarı firmanın bir parçası haline getirir. Hissedarlar oy hakkına sahiptir ve böylece şirket yönetiminin seçilmesine yardımcı olurlar. Öncelik sırası, tahvil sahiplerinin alacaklarının hissedarların alacaklarına göre önceliğe sahip olduğu anlamına gelir. Ancak tahvil sahiplerine karşı tüm yükümlülükler yerine getirildikten sonra bir firma hissedarlarına ödeme yapmayı düşünebilir. Yatırım bankaları aracı olarak işlev görür ve şirketlerin tahvil veya hisse senedi ihraç ederek sermaye artırmalarına yardımcı olmaları karşılığında ödeme alırlar. Bir komisyon karşılığında, yatırım bankası teklifi yapılandırır ve anlaşmanın başarılı olması için yatırımcıları sıralar. Geleneksel olarak, yatırım bankalarının kendileri firmalara uzun vadeli kredi vermezler.

Yatırım bankaları (İngiltere'de "ticaret bankaları" olarak adlandırılır) özellikle on dokuzuncu yüzyılda Amerikan demiryollarına yatırım yapılmasına yardımcı olma konusunda aktif hale gelmiştir. Bunlar özellikle sermaye yoğun girişimlerdi ve Amerika Birleşik Devletleri'nin demiryolu endüstrisindeki büyümeyi finanse etmek için yeterli sermayesi yoktu. Bunun yerine, Baring Brothers, Rothschilds ve J. P. Morgan and Co. gibi yatırım bankalarının hizmetleri sayesinde, para yurtdışından, özellikle de İngiltere'den geldi. Ve bu paranın büyük bir kısmı demiryolu tahvillerine yatırıldı. Bir yatırım ancak bir yatırımcı ağının güvenini kazanarak ve sürdürerek yeni bir tahvil ihracını güvenilir bir şekilde "tayin edebilirdi" (Morrison ve Wilhelm 2007, s. 5).

Önde gelen çağdaş yatırım bankaları arasında Goldman Sachs, J. P. Morgan Chase, Morgan Stanley ve yakın zamanda feshedilen Lehman Brothers bulunmaktadır. Deregülasyonla birlikte bu bankalar 2007-2008 finansal krizinden önceki on yıl boyunca yeni finansal ürünler yaratma konusunda çok aktifti ve kurumsal müşterilerine çok çeşitli finansal hizmetler sunabiliyorlardı. Yatırım bankaları ilk halka arzlar, tahvil ihracı, birleşme ve satın almalar vb konularda hizmet sağladılar. Bu bankalar aynı zamanda

son derece kârlıydı ve Krippner'ın (2005, s. 179-180) gösterdiği gibi, finans sektörü bir bütün olarak 1980'lerin ortasından 2000'lerin başına kadar giderek daha kârlı hale geldi.

Merkez Bankaları

Merkez bankaları modern ekonomilerde özel bir rol oynamaktadır. 1913 yılında kurulan Federal Rezerv Sistemi, Amerika Birleşik Devletleri'nin merkez bankasıdır.[2] Federal Rezerv ya da "Fed", başlangıçta üye bankalarına gerektiğinde kullanabilecekleri bir "reeskont penceresi" sunarak Amerikan finansal sisteminin finansal krizlerle daha iyi başa çıkmasına yardımcı olmayı amaçlıyordu. Amaç "son kredi mercii" olarak işlev görmekti. Yani bir likidite krizinin derinliklerinde, diğer tüm borç verenler borç vermeyi reddettiğinde, Federal Rezerv yine de bir üye bankanın varlıklarını reeskonta tabi tutarak likidite sağlayacaktı. Ancak zaman içinde daha geniş sorumluluklar üstlenmiş ve bir dizi politika aracı benimsemiştir. Fed para politikasını, istihdamı maksimize edecek, istikrarlı fiyatlara ve ılımlı uzun vadeli faiz oranlarına ulaşacak şekilde belirler. Fed, hedeflerine ulaşmak için zorunlu karşılıkları ayarlayarak, reeskont penceresini çalıştırarak ve açık piyasa işlemlerini (devlet tahvili alım satımı) üstlenerek federal fon faiz oranını belirleyebilir. Modern merkez bankalarının çoğu benzer kamu hedeflerine sahiptir, ancak bazıları enflasyon ile mücadeleye diğerlerinden daha güçlü bir şekilde bağlıdır.

Modern merkez bankaları bir ülkenin iktisat politikasını belirler ve 2008'de Fed'in eylemlerinin gösterdiği gibi, bazen ekonomiyi "kurtarmak" için çarpıcı yenilikler yaparlar. Ülkeye ve döneme bağlı olarak, bir merkez bankası enflasyonun kontrolünü diğer makroiktisadi hedeflerden daha fazla vurgulayabilir. Bu bankalar aynı zamanda uzun vadeli iktisadi büyüme için çaba gösterir ve iş çevrimini yumuşatmaya çalışırlar. Merkez bankaları nadiren doğrudan işsizlikle ilgilenirler. 1990'lar boyunca ve 2000'lerin başında, Alan Greenspan'in Fed başkanı olarak ABD ekonomisini yönetmedeki görünür başarısı o kadar üstün kabul edildi ki, iş çevriminin iniş ve çıkışlarının ehlileştirilmiş gibi göründüğü bir dönem olan "Büyük Moderasyon"u sağlayan kişi olarak anıldı. Elbette, 2008 finansal krizinin altında yatan nedenlerin Greenspan'in yönetimi altında geliştiği ve başkan olarak geçirdiği görev süresinin kesin bir başarı olmadığı sonunda anlaşıldı. Ancak geçmişte merkez bankalarının her zaman kabul edilmiş bir kamu yararı amacı yoktu.

---

2 Federal Rezerv Sistemi ilk merkez bankası değildi. Birleşik Devletler Bankası 1791 yılında ulusal bir banka olarak kurulmuştur. Bazı merkez bankacılığı işlevlerini yerine getirmesine rağmen, merkez bankası fikri tam olarak gelişmemişti. Her halükârda, bu banka siyasi olarak tartışmalı hale geldi ve 1811 yılında tüzüğü yenilenmedi (Sylla 2007, s. 121-125).

Örneğin, on dokuzuncu yüzyıl boyunca İngiltere Merkez Bankası'nın (1694'te kurulmuştur) temel amacı İngiliz para biriminin (pound) altına çevrilebilirliğini sağlamak ve hissedarları için kâr elde etmekti.

Fed, makroiktisadi sorumluluklarının yanı sıra bankaları da düzenlemekte ve çeşitli tüketici koruma yasalarını (örneğin, Kredide Gerçek Beyan Kanunu [Truth in Lending Act]) uygulamaktadır. Ancak, eleştirmenler 2007-2008 krizine giden süreçte Fed'in kuvvetli bir düzenleyici gözetim sağlayamadığını ve tüketicileri yeterince koruyamadığını iddia etmişlerdir. Artık bildiğimiz üzere, önceki yıllarda birçok büyük banka, krizin daha da kötüleşmesine katkıda bulunan tehlikeli derecede riskli faaliyetlerde bulunmuş ve bazı bireysel borçlular, gerçekçi bir geri ödeme kabiliyetine sahip olmadıkları mortgage kredileri almaya teşvik edilmiştir.

Kalkınma Bankaları

Artık neredeyse her ülkenin kendi merkez bankası var ancak küresel bir merkez bankası yok. Belki de [buna] en yakın olanı, Avrupa Birliği'nin para politikasını yöneterek dünyanın önemli bir bölgesinden sorumlu olan Avrupa Merkez Bankası'dır. Ancak uluslararası toplum çeşitli çıkarlara hizmet etmek üzere küresel ve bölgesel kalkınma bankaları kurmuştur ve bunlar uluslararası finans ve politikalarda önemli bir yer tutmaktadır. Örneğin Dünya Bankası bir kalkınma bankasıdır. İkinci Dünya Savaşı'nın sonunda Bretton Woods sisteminin bir parçası olarak kurulan, [banka] (savaş sonrası uluslararası para sistemini tasarlayan müzakereler Bretton Woods, New Hampshire'da gerçekleştiği için bu isimle anılmaktadır) şu anda dünyanın yoksul ülkelerinin ekonomilerini geliştirerek yoksulluğu azaltmalarına yardımcı olmayı amaçlayan çeşitli projeleri finanse etmektedir (başlangıçta öncelikle Batı Avrupa'nın savaştan zarar görmüş ekonomilerinin yeniden inşasını desteklemiştir). Bu projeler genellikle altyapının geliştirilmesini desteklemektedir. Tipik bir proje Nisan 2010'da, bankanın Güney Afrika'ya yeni bir kömür yakıtlı elektrik santrali inşası için 3.75 milyar dolar borç vermeye karar vermesiyle duyurulmuştur. Bir önceki ay banka, su temini ve sanitasyon sistemlerinin iyileştirilmesine yardımcı olmak üzere Etiyopya hükümetine 80 milyon dolar kredi vermiştir. Dünya Bankası küresel bir kapsama alanına sahiptir ancak bazı bölgesel kalkınma bankaları dünyanın belirli bir bölgesinde benzer bir görevi yerine getirmektedir. Asya Kalkınma Bankası veya ADB, [Asian Development Bank] 1966 yılında Asya ve Pasifik ülkelerinde iktisadi ve sosyal kalkınmayı teşvik etmek amacıyla kurulmuştur. Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (European Bank for Reconstruction and Development, EBRD) ise 1991 yılında Doğu ve Orta Avrupa ile Orta Asya'daki ülkelere kont-

rol ekonomisinden piyasa ekonomisine geçişte yardımcı olmak amacıyla kurulmuştur. Örneğin Ocak 2010'da EBRD, çeşitli yenilenebilir enerji projelerini desteklemek üzere Polonya'ya 75 milyon Euro yatırım yapmayı kabul etmiştir. Diğer bölgesel kalkınma bankaları arasında Afrika Kalkınma Bankası [African Development Bank] ve Inter-Amerikan Kalkınma Bankası [Inter-American Development Bank] (Latin Amerika odaklıdır) bulunmaktadır.

Küresel ve bölgesel kalkınma bankaları -her ne kadar geri ödeme almayı bekleseler de- öncelikle hissedarlarına kâr sağlamak için değil, daha büyük bir amacı yerine getirmek için kredi verirler. Bununla birlikte, Babb'ın (2009) gösterdiği gibi, hissedarlarının isteklerine kesinlikle duyarlıdırlar. Kalkınma bankalarındaki oy hakları hisse sahipliğinin bir fonksiyonudur ve bu nedenle daha fazla kaynak katkısında bulunan ülkeler daha fazla kontrole sahip olurlar. Her durumda, katkılar oldukça dengesizdir. Babb, (2009, s. 40) ABD hükümetinin en büyük finansal katkıyı yapan ülke olması nedeniyle Dünya Bankası politikası üzerinde etkili bir vetoya sahip olduğuna dikkat çekmektedir. Ve bilindiği gibi [ABD] Dünya Bankası başkanını atamaktadır. Bu, Dünya Bankası'nın basitçe ABD'nin isteklerini takip ettiği anlamına gelmemektedir. Daha ziyade, Dünya Bankası'nın, ABD'nin temelde karşı olduğu bir şeyi yapmayacağı anlamına gelir.

Kalkınma bankaları ve diğer uluslararası finans kuruluşları, verdikleri kredileri kamu politikalarını etkilemek için kullanırlar. Örneğin Uluslararası Para Fonu, (IMF) borç alan ülkelere basitçe para verip parayla istediklerini yapmalarına izin vermez. Krediler belirli projeler ve amaçlar için tahsis edilir ve bazı şartlara bağlanır. Resmiyette "şartlılık ilkesi" olarak bilinen bu koşullar genellikle bağışçı kurum tarafından alıcı ülkenin politikalarını, eylemlerini ve hatta kurumlarını etkilemek için kullanılır (Babb ve Carruthers 2008). Koşullar eskiden öncelikle kredinin tam olarak geri ödenmesini sağlamayı amaçlıyordu, ancak zamanla daha ayrıntılı hale geldiler ve eskiden egemen bir hükümetin ayrıcalığı olarak kabul edilen kararları şekillendirmeye başladılar.

REGÜLASYON VE DEREGÜLASYON

Bankalar nadiren herhangi bir kamu denetimi olmaksızın faaliyet gösterirler. Ekonominin geri kalanını etkileyebileceğinden, finans sektörü genellikle regülasyona tabidir. Regülasyonlar zayıf ya da güçlü olabilir, titizlikle uygulanabilir ya da uygulanmayabilirler, ancak çoğunlukla bir tür banka regülasyonu mevcuttur. Amerika Birleşik Devletleri'nde modern banka regülasyonları bilhassa felaketlerden doğmuştur. 1907'deki finansal kriz, 1913'te

Amerikan Merkez Bankası'nın kurulması için siyasi zemini hazırlayan Ulusal Para Komisyonu'na [National Monetary Commission] yol açmıştır (Silber 2007, s. 43-63). Buhran sırasında bankacılık sisteminin neredeyse çökmesi, FDIC ve Federal Tasarruf ve Kredi Sigortası Kurumu'nun (Federal Savings and Loan Insurance Corporation, FSLIC) kurulmasına ve ticari bankacılığın yatırım bankacılığından ayrılmasına (1933 Glass-Steagall Yasası yoluyla) yardımcı olmuştur. Ve mevcut krizin daha fazla düzenleyici değişikliğe yol açması oldukça muhtemel görünmektedir.

Regülasyonlar güçlendirilebildikleri gibi zayıflatılabilirler ve resmi olarak sıkı regülasyonların bile "düzenleyici ele geçirme" süreci (firmaların görünürde kendilerini denetleyen düzenleyici kurumlar üzerinde aşırı etki kazanması) ile altı oyulabilir. 1980'lerin başında tasarruf ve kredi sektörü hızla serbestleştirildi. Akabinde tasarruf ve kredi kurumları eskisinden çok daha geniş bir yatırım faaliyeti yelpazesine dahil oldular ve sonuçlar felaket oldu. Spekülasyon ve yanlış finansal davranışlar [misbehavior] yaygınlaştı, tasarruf ve kredi yöneticileri serbest bırakıldı ve çok sayıda kurum iflas etti. Sonunda ABD hükümeti, vergi mükelleflerine yaklaşık 160 milyar dolara mal olan bir sektör kurtarma planı yapmak zorunda kaldı. Daha geniş anlamda, bir bütün olarak bankacılık sektörü son birkaç on yılda önemli ölçüde serbestleştirilmiştir (Davis 2009, s. 116-121). Bazı durumlarda eski regülasyonlar (örneğin Glass-Steagall ve Regulation Q) basitçe yürürlükten kaldırılmıştır. Ancak diğer durumlarda, düzenleyici çerçeve finansal yenilikleri takip edecek şekilde ayarlanmamış veya genişletilmemiştir. Örneğin, birçok türev sözleşmesi Emtia Vadeli İşlemler Ticaret Komisyonu (Commodity Futures Trading Commission, CFTC) tarafından düzenleniyordu, ancak yatırım bankaları bugünün kötü şöhretli kredi temerrüt takasını icat edip satmaya başladığında, CFTC'nin yeni finansal sözleşmeyi düzenlemesi yasaklandı. Dolayısıyla 2008'den önceki dönemde kredi temerrüt takaslarının ihracındaki endişe verici örüntülere kimse ilgi göstermedi. Döviz swaplarının (bir başka alışılmadık finansal sözleşme) çoğu "tezgâh üstü" işlem görmektedir, bu da hiçbir düzenleyici kurumun bu piyasada neler olup bittiği hakkında gerçekten iyi bir fikri olmadığı anlamına gelmektedir. Yatırım bankaları da teminatlandırılmış borç yükümlülüğünü (collateralized debt obligation, CDO) icat ettiler ve bu yeni finansal ürünü çok az düzenleyici denetimle üretmeye ve satmaya başladılar. Hedge fonlar olarak adlandırılan fonlar ise, finansal piyasalarda önemli oyuncular haline gelmiş olmalarına rağmen, esasen düzenlenmemiştir. Uygulamada, finans sektörünün önceden var olan düzenleyici çerçevenin çevresinde ve dışında yenilik yapmasına izin verildi. Bu da fiilen finansal deregülasyon anlamına geliyordu.

Deregülasyonun en önemli etkilerinden biri finansal sektörün konsolidasyonu olmuştur. Bankalar birleşti, diğer bankaları ve başka türden finans şirketlerini satın aldılar, böylece daha da büyüdüler ve faaliyetlerini çeşitlendirdiler. Eskiden ayrı tutulması gereken iş kolları artık tek bir firma tarafından yürütülebiliyorlar. Bugün Citigroup gibi büyük bir finans şirketi hem kurumsal hem de bireysel müşterilerine çok çeşitli finansal hizmetler sunabilmektedir. Bu tür bankalardan bazıları o kadar büyüdü ki, son kriz sırasında "batamayacak kadar büyük" olarak kabul edildiler. Dolayısıyla, teknik olarak iflas etmiş olsalar da ve iflas etmiş firmaların genellikle resmi bir iflas sürecinden geçerek batmalarına izin verilse de, ABD hükümeti bazı özel durumlarda batmanın daha geniş çaplı etkilerinin bankanın batmasına izin verilemeyecek kadar yıkıcı olacağına karar verdi. Böylece Citigroup kurtarılırken, Florida'daki Key West Bank gibi sorunlu küçük bir bankanın batmasına izin verildi. Lehman Brothers'ın 2008 yılında batmasına izin verildi ve finansal çöküşün eşiğine gelindi. Bugünden bakıldığında, "batmak için çok büyük" olabilir.

İflas, finans tarihinde tekrarlanan bir konudur. Genel anlamda piyasa ekonomileri, "katı bütçe kısıtlamaları" nedeniyle kısmen kontrol ekonomilerinden ayrılır (Kornai 1992, s. 140). Bu, kapitalist bir sistemde, yeterli gelir elde edemeyen ve kârsız bir şekilde faaliyet gösteren firmaların eninde sonunda kepenk indireceği anlamına gelir. İflas gibi yasal bir sürece tabi olan başarısız firmalar bir tür organizasyonel ölüme maruz kalacaklardır (alternatif olarak, 11. Bölüm'deki iflas davası gibi bir yolla yeniden organize edilebilirler). Ancak bankalara biraz farklı davranılır. Bunun nedeni kısmen, banka iflasının etkilerinin, özellikle de iflas bir finansal panik sırasında meydana gelmişse, geniş çapta dallanıp budaklanabilmesidir. Böyle bir durumda, iflas "bulaşıcı" hale gelir ve ödeme gücü olan ancak likit varlıkları yetersiz olan bankalar bile kısa vadeli mali yükümlülüklerini yerine getiremeyebilirler. Geçmişte yüksek banka iflas oranları içeren bu tür birçok panik meydana gelmiştir (Reinhart ve Rogoff 2009, s. 147-155).

Tipik olarak, modern bir ABD bankası, -belki de tekrarlayan zararlar nedeniyle- sermaye tabanı çok azaldığında veya vadesi gelen yükümlülüklerini yerine getiremediğinde iflas eder. Ardından bir düzenleyici veya denetleyici kurum devreye girer ve bankayı kapatır. Eğer bankanın mevduatları -çoğu Amerikan bankasının yaptığı gibi- FDIC [Federal Deposit Insurance Corporation] tarafından sigortalıysa, FDIC alıcı olarak hareket eder ve batan bankanın varlıklarını elden çıkarır, alacaklılarına ödeme yapar ve bankayı kuralına uygun bir şekilde kapatır. FDIC ayrıca tüm banka mevduat sahiplerine, izin verilen azami tutara kadar (şu anda hesap sahibi başına 250.000 $) tam öde-

me yapılmasını sağlar. Bazen FDIC, ödeme gücü olmayan bankayı kapatmak yerine, bu bankanın faaliyetlerini devralacak ödeme gücü olan bir banka belirler. Ancak bankalar çok büyüdüğünde, banka iflasının etkileri hissedarların, çalışanların ve mevduat sahiplerinin ötesine yayılır. Böyle bir banka, düzenleyiciler tarafından "batmak için çok büyük" olarak değerlendirilebilir; yani bu bankanın batmasının genel ekonomi veya finansal sistem üzerinde feci bir etkisi olacaktır. Bu tür bankalar için hükümet genellikle müdahale edecek ve iflasın meydana gelmemesi için bankayı kurtaracaktır. Bu şekilde belirlenen ilk ABD bankası, 1984 yılında iflas eden ve FDIC'den sermaye desteği alan Continental Illinois Bank'tır. "Batmak için çok büyük" tanımlaması, büyük banka iflaslarının güveni sarsabileceğini, bankaların batmasına neden olabileceğini ve daha geniş çapta yıkıcı bir etkiye sahip olabileceğini kabul etmektedir. Ancak bu şekilde tanımlanan bir bankanın sahipleri ve yöneticileri, batmaları halinde devlet tarafından kurtarılacaklarını bilerek faaliyet gösterebilirler. Bu da bir "ahlaki tehlike" durumu yaratır. İflas korkusu bankaları faaliyetlerinde ihtiyatlı olmaya teşvik eder ancak her zaman kurtarılacaklarını bilirlerse, daha riskli eylemleri teşvik ederler: Herhangi bir kazançtan yönetim ve hissedarlar yararlanacak, ancak kayıplar hükümet tarafından karşılanacaktır.

Deregülasyonun bir diğer önemli etkisi de finansal inovasyon oranıyla ilgilidir. Düzenleyici kısıtlamaların azalmasıyla Wall Street müşterilere satmak üzere yeni finansal ürünler icat etmekte ustalaştı ve bazı oldukça gizemli finansal sözleşmeler tasarlamak için matematikçilerin ve fizikçilerin önemli yeteneklerinden yararlandı. Tesadüfi olmayan bir şekilde, ABD finans sektörünün genel büyüklüğü arttı ve üst düzey yatırım bankalarındaki maaşlar stratosfere yükseldi (Reinhart ve Rogoff 2009, s. 210). Yirminci yüzyılın sonunda, giderek artan sayıda finansal fikir ve formül patentlenmeye ve fikri mülkiyet biçimlerine dönüşmeye başladı (Lerner 2002, s. 907). Bu yeniliklerden bazıları müşterilerin daha düşük maliyetle para toplamalarına, yatırımları için daha kârlı yollar bulmalarına ya da riski daha etkili bir şekilde yönetmelerine gerçekten yardımcı olmuştur. Ancak bazılarının, söylendiği gibi çalışmadığı ve yatırımcıların risklerini azaltmak yerine artırdığı da açıktır. Örneğin birçok CDO'nun, tasarımlarındaki finansal ustalığa ve derecelendirme kuruluşları tarafından kendilerine verilen yüksek notlara rağmen kötü yatırımlar olduğu kanıtlanmıştır (Coval, Jurek ve Stafford 2009). Birkaç yıl boyunca yatırım bankaları ve derecelendirme kuruluşları yüksek riskli mortgage kredilerinden [subprime mortgages] CDO'lar üreterek ve bunları yatırımcılara satarak yüksek kârlar elde ettiler, ancak 2007 ve 2008'de konut piyasası çöktüğünde dünyanın dört bir yanındaki yatırımcılar

milyarlarca dolar kaybetti. Kredi temerrüt takasları yatırımcılar tarafından borçlunun temerrüdüne karşı korunmak için bir tür "kredi sigortası" olarak yaygın bir şekilde kullanıldı ancak çok sayıda takas, aynı şirket olan AIG tarafından ihraç edildiğinden ve çok az düzenleyici gözetim olduğundan, hiç kimse AIG'nin iflasının tüm finansal sistemi ne kadar tehdit edeceğini çok geç fark etti.

İnovasyonun bir kısmı organizasyoneldi ve düzenleyici gözetimden kaçınmayı ya da kaçmayı amaçlıyordu. Tasarım gereği, bir dizi büyük finansal kuruluş hedge fonlar ve bazı özel yatırım araçları gibi, düzenleyicilerin yetki alanı dışında faaliyet gösterdi (Tett 2009, s. 98 ve 155). Bankalar kendi bilançolarını manipüle etmek için "bağımsız" kuruluşlar yarattılar ve varlıklarını bu kuruluşlara kaydırdılar. Hüküm süren deregülasyon ortodoksisi tarafından kısıtlanan düzenleyiciler, düzenlemelerini bu yeni finansal formları kapsayacak şekilde uyarlayamadılar (ve bazen de uyarlamaya isteksiz davrandılar). Düzenleyiciler, gitgide piyasadaki gelişmeleri takip edemez veya sorunlar ortaya çıktığında müdahale edemez hale geldi.

Her iki yenilik türü de sürekli genişleyen sermaye hareketliliği bağlamında meydana gelmiştir. Yirminci yüzyılın sonunda ülkeler sermaye kontrollerini gevşettikçe, finansal sektörlerini serbestleştirdikçe ve doğrudan yabancı yatırım giriş ve çıkışını teşvik ettikçe sermaye piyasaları gerçek anlamda küresel hale gelmişti (Eichengreen 1996). 1980'ler ve 1990'lar boyunca pek çok ülke IMF tarafından bu yönde teşvik edildi (ya da zorlandı). Bu durum daha önce görülmemiş bir şey olmasa da, (küresel sermaye piyasaları Birinci Dünya Savaşı'ndan hemen önce altın standardı çerçevesinde de oldukça entegre olmuştu) en büyük bankaların gerçek anlamda küresel oyuncular olduğu ve kredilerin ulusal sınırları aştığı anlamına geliyordu. Norveç menşeli bir emeklilik fonunun ABD'deki mortgage kredilerine yatırım yapması Norveç devlet borçlarına yatırım yapması kadar olasıydı. Ancak bu aynı zamanda bir ülkedeki sorunların kolayca diğer ülkelere yayılabileceği anlamına da geliyordu.

Deregülasyon sadece Wall Street'i etkilemedi. Ticari bankacılık, yüzde 3 faizle para almak, yüzde 6 faizle borç vermek ve başka pek az şey yapmak gibi oldukça sade ve olaysız bir meslekti. Deregülasyondan önce, mortgage kredilerinde uzmanlaşmış tasarruf ve kredi kurumlarındaki yöneticiler için işler daha da az ilgi çekiciydi. Ancak 1980'lerde başlayan finansal deregülasyonla birlikte her iki grup da çok daha dinamik ve yenilikçi hale geldi. Bu yeniliklerin bazıları bankacılığı eskisinden daha heyecan verici hale getirdi ancak ne yazık ki ters etki de yarattı. Elbette tüm düzenlemeler ortadan kaldırılmadı, ancak Federal Rezerv Kurulu [Federal Reserve Board] ve Menkul

Kıymetler ve Borsa Komisyonu [Securities and Exchange Commission] (SEC) gibi, bankaları ve finansal piyasaları denetlemek için yerinde kalan düzenleyici kurumlar bile sahip oldukları düzenleyici yetkilerden tam olarak yararlanamadı. Örneğin 2000'li yıllarda SEC'in yaptırımları, finans sektörüyle daha işbirlikçi bir ilişki kurmaya çalıştığı için zayıfladı. Ancak koordinasyon [coordination] ve taraf değiştirme [cooptation] arasındaki çizgi ince bir çizgidir ve SEC bu çizgiyi aşmış olabilir.

Deregülasyonun yanı sıra, 1980'ler ve 1990'larda meydana gelen diğer büyük değişikliklerden biri de finansal "aracısızlaştırma"ydı. Büyük bankalar, mevduat toplayıp kredi vererek -ve faiz oranı farkından kâr ederek- tasarruf sahiplerini dolaylı olarak borçlularla ilişkilendirdikleri geleneksel finansal aracı rollerinden uzaklaşmaya başladılar. Bunun yerine, tasarruf sahiplerini doğrudan borç alanlarla ilişkilendirmeye ve bu hizmet için bir komisyon talep etmeye başladılar. Bunun nasıl işlediğine dair iyi bir örnek, mortgage kredilerinin "menkul kıymetleştirilmesi" ile ilgilidir (Davis 2009, s. 106). Geleneksel olarak, bir mortgage kredisi veren taraf mortgage başvurusunu değerlendirir ve ardından borçlunun kredi verene on yıllar sonrasına uzanan (en uzun mortgage kredileri söz konusu olduğunda otuz yıla kadar) bir aylık ödeme akışı sağlayacağı beklentisiyle parayı ödünç verir. Borç veren, başvuru sahibinin kredibilitesini gereken özenle değerlendirmek için büyük bir teşvike sahiptir, çünkü aksi takdirde borç veren parasını geri alamayacaktır. Ve borçlu tamamen güvenilir olduğunu kanıtlasa bile, kredi tamamen geri ödenene kadar borç veren parasının tamamını geri alamayacaktır.

Menkul kıymetleştirme ile bir borç veren, çok sayıda mortgage kredisini bir araya getirir ve bu varlıklara dayalı menkul kıymetler (tipik olarak tahvile benzeyen bir şey) ihraç eder. Daha sonra derecelendirme kuruluşlarından birine (Moody's veya Standard & Poor's) bu menkul kıymetleri derecelendirir ve yatırımcılara satar. Böylece mortgage kredilerini tüm vade boyunca elinde tutmak yerine başkasına devreder ve sermayesini çok daha kısa sürede geri kazanır. Ayrıca menkul kıymetleştirme işi için bir komisyon alır. Bu durumda banka, eski "yarat-tut" modeli yerine "yarat-dağıt" iş modelini benimsemiş olur (Barth 2009, s. 22-28). Derecelendirme kuruluşlarından daha yüksek notlar alabilmek için bankalar ihraç ettikleri menkul kıymetleri dayanak varlıklar bazında farklı öncelik seviyelerine sahip ayrı "dilimlere" ayırmaya başlamıştır. Daha öncelikli olan "dilim" önce ödeniyor ve böylece daha yüksek bir kredi notu alıyordu. Bu tür karmaşıklıklar, ortaya çıkan menkul kıymetleri yabancılar için anlaşılmaz hale getirdi.

Menkul kıymetleştirme zaman içinde daha karmaşık hale geldi (basit "ödeme aktarmalı" [pass-through] menkul kıymetlerden kötü şöhretli CDO'la-

ra ve CDO2'lere [CDO Squared, Karelere Bölünmüş CDO]* dönüştü) ancak ortak bir tehlike, menkul kıymetleştirmenin asıl borç verenin müstakbel borçluyu tam ve dikkatli bir şekilde değerlendirme güdüsünü nasıl etkilediğiyle ilgiliydi. Bankalar açtıkları kredileri satarak borçlunun temerrüde düşmesi ya da iflas etmesi riskini yatırımcılara devretmiş oluyorlardı. Elbette, menkul kıymetler derecelendirme kuruluşları tarafından derecelendirildi ancak menkul kıymetleştirme daha karmaşık hale geldikçe, ortaya çıkan menkul kıymetlerin hem yatırımcılar hem de derecelendirme kuruluşları tarafından değerlendirilmesi zorlaştı. Bazıları, mortgage kredisi veren kuruluşların kredi verme standartlarındaki düşüşün yüksek riskli mortgage piyasasındaki sorunlara katkıda bulunduğunu ileri sürmüştür (Davis 2009, s. 225; Mayer, Pence ve Sherlund 2009, s. 29).

Bankalar kendi başlarına büyüleyici ve önemli kurumlardır. Bir finansal sistem iyi performans gösterdiğinde ve tasarruf sahipleri ile borçlular arasında aracılık yaptığında, siyasi arka plana çekilir. Çökme tehlikesiyle karşı karşıya kaldığında ise halkın ilgisini çeker ve siyasi tartışmalara yol açar. Ancak bankalar bazı açılardan ilginç sosyolojik meseleleri de gündeme getirmektedir. Bir sonraki bölümde bu konulardan üçünü ele alacağım.

BANKALAR VE AĞLAR

Sosyologlar uzun zamandır sosyal ağları, yani insanları; arkadaş, tanıdık, akraba, iş arkadaşı, dindaş ya da ilişkinin niteliği ne olursa olsun birbirine bağlayan sosyal bağları incelemektedir. Ağlar birçok önemli yönden farklılık gösterir. İnsanlar arasındaki sosyal bağlar güçlü ya da zayıf olabilir (Granovetter 1995). Bir kişinin birçok sosyal bağı olabileceği gibi sadece birkaç sosyal bağı da olabilir. Bir sosyal ağ yoğun bağlantılı (ağdakiler arasında çok sayıda bağ bulunan) ya da seyrek bağlantılı (az sayıda bağ bulunan) olabilir. Sosyal bağlar, dayattıkları gayri resmi beklentiler ve yükümlülükler nedeniyle insanların nasıl davranacağını etkiler. Biriyle yakın bir arkadaşlığa sahip olmak, genellikle bir zorlukla karşılaşıldığında ondan yardım isteyebilmek anlamına gelir. Ve çoğu zaman, örneğin arkadaşlar veya aile üyeleri birbirleriyle iletişim kurdukça, bilgi sosyal ağlar üzerinden akar.

İnsanlar gibi bankalar da genellikle birden fazla ağın içine gömülüdür. Bunların, bankaların ne yaptıkları, nasıl çalıştıkları ve genel finansal sistemin nasıl işlediği üzerinde önemli etkileri olabilir. Birincil bankacılık işlevlerinden biri olan kredi verme faaliyetini ele alalım. Kredi verme sosyal ağlar

* CDO-Squared, esas olarak diğer CDO'lar tarafından ihraç edilen dilimlerle desteklenen teminatlandırılmış bir borç yükümlülüğüdür –ed.n.

tarafından mı şekillendirilir? İktisat tarihçisi Naomi Lamoreaux'a göre, gerçekten de öyledir. Lamoreaux, (1994, s. 4-5, 15 ve 18) on dokuzuncu yüzyılın başlarında New England bankaları üzerine yaptığı çalışmada, kredilerin önemli bir kısmının akrabalık, arkadaşlık veya başka bir sosyal bağ yoluyla bankanın sahipleri veya yöneticileriyle doğrudan bağlantılı olan kişilere verildiğini tespit etmiştir. Borç verme işlemi anonim olarak yapılmıyordu; daha ziyade önceden var olan sosyal ağları takip ediyordu. Lamoreaux tarafından "içeriden borç verme" [insider lending] olarak adlandırılan bu model, yasadışı bir kayırmacılık biçimi değildi. Bunun yerine, ticaret kanunlarının gelişmediği bir dönemde, bankalar akrabalık ve diğer sosyal bağları borçluların kredi değerliliğini değerlendirmek ve geri ödemeyi sağlamak için bir araç olarak kullanabiliyordu (s. 26).

Banka kredilerinde ağların rolü günümüzde de devam etmektedir. Brian Uzzi, (1999) küçük ve orta ölçekli işletmelere verilen çağdaş banka kredileri üzerine yaptığı çalışmada, banka "ilişki yöneticileri" [relationship managers] ile küçük işletme sahipleri arasındaki gayri resmi sosyal bağların, bankaya borçlu hakkında faydalı bilgiler sağlamaya yardımcı olduğunu açıklamaktadır (ayrıca bkz. Berger ve Udell 1995). Bu bilgilerin çoğu, yalnızca tekrarlanan sosyal etkileşimler yoluyla elde edilebilecek özel bilgilerdir. Bankalar öğrendiklerini, kredilerini borçlunun birebir durumuna göre uyarlamak için kullanabilirler. Dahası, bu sosyal bağlar diğer yönde de devreye girmektedir. Saparito, Chen ve Sapienza, (2004) küçük bir firma ile bankası arasında var olan ilişki türünün "ilişkisel güveni" [relational trust] etkilediğini ve müşteri firmanın başka bir bankaya geçme olasılığını azalttığını tespit etmiştir.

Bankalar büyük işverenlerdir ve diğer kuruluşlar gibi sosyal ağları genellikle yeni personel alımı için bir araç olarak kullanırlar. Sadece bir iş ilanı verip kimlerin başvurduğunu görmek yerine, çalışanlarının kendi sosyal ağlarından yararlanırlar ve bir dizi aday üretmek için çalışan tavsiyelerini kullanırlar. Fernandez ve Weinberg (1997) büyük bir perakende bankasında işe alımları incelemiş ve çalışan tavsiyelerinin sadece başvuru zamanlamasının daha iyi olduğunu değil, aynı zamanda hem mülakat hem de iş teklifi aşamasında dışarıdan başvuranlara göre avantajlı olduklarını tespit etmiştir. Bulguları, bilginin sosyal ağlar üzerinden akması nedeniyle, çalışanların işverenlerine yönlendirdikleri kişileri "ön elemeden" geçirebildikleri ve yönlendirmelerin yapılması gereken işle daha iyi eşleşmesini sağlayabildikleri fikriyle tutarlıdır. Kadushin, (1995) işgücü piyasasının en üst noktasında, modern Fransız finans elitlerinin sosyal statü ve komşuluk bağlarıyla ama özellikle de okul geçmişiyle (seçkin Ecole Nationale d'Administration'a katı-

lım) kurulan arkadaşlık bağlarıyla birbirlerine sıkı sıkıya bağlı olduklarını bulmuştur.

Deregülasyon genel olarak finans kuruluşlarının istikrarını bozmuştur ancak özellikle Wall Street azımsanmayacak işgücü hareketliliğine sahip bir iş dünyasıdır. Firmalar rakiplerinden yetenekli kişileri işe alırlar, işgüçlerini küçültürler, çeşitli işlevleri içeriden ve dışarıdan temin ederler ve bölümleri ayırırlar veya yeni birimler elde ederler. Sonuç olarak insanlar sık sık firma değiştirmekte ve nadiren tüm kariyerlerini tek bir işverenle geçirmektedir. Bu hareketlilik, inovasyonun firmalar arasında bu kadar hızlı yayılmasının bir nedenidir. Eğer bir firma yeni ve kârlı bir ürün satmaya başlarsa, diğer firmalar onun başarısını taklit etmeye çalışacaktır. Bunu yapmanın en kolay yollarından biri de o üründe uzmanlaşmış çalışanları işe almaktır. Dolayısıyla, inovasyonun yayılması ve yeni fikirlerin yaygınlaşması insanların hareketliliğinden kaynaklanır. Finans sektörünün heveslere ve "sürüleşmeye" özellikle yatkın görünmesinin bir nedeni de bu olabilir. Kuruluşlar genellikle emsallerini taklit ederler ve bu nedenle bir yatırım bankası yüksek riskli CDO'larda para kazanıyor gibi görünüyorsa, diğerleri de kısa sürede onu takip eder.

Modern bankalar birbirleriyle birçok şekilde işlem yapmaktadır. Her gün birbirlerine borç verir ve birbirlerinden borç alırlar, birbirlerine sık sık ödeme yaparlar ve bu yüksek faaliyet hacmi olağanüstü karmaşıklıkta yoğun bir işlem ağı yaratır. Geleneksel olarak, finansal sistemin istikrarını koruma görevi, ihtiyati düzenlemeler uygulayarak sorunları önlemeye çalışan ve para politikası araçlarını kullanarak sorunlara tepki veren merkez bankasına düşmekteydi. Ancak şimdi, ulusal bir finansal sistemin genel istikrarı ile ilgilenen akademisyenler, belirli ağ yapısı türlerinin diğerlerinden daha istikrarlı olup olmadığını araştırmaya başladılar. Büyük bir banka batarsa, iflas tüm finansal sisteme mi yayılır, yoksa büyük ölçüde kontrol altına mı alınır? Nier vd (2008), Lubloy (2006), Soramaki vd (2007) ve Boss vd (2004) tarafından hazırlanan makaleler bu konuları araştırmaya başlamış ve iflasın yayılmasının sadece iflas eden bir bankanın büyüklüğüne değil, aynı zamanda bir ağ aracılığıyla diğer finansal kurumlara nasıl bağlandığına da ne kadar bağlı olduğunu ele almıştır.

Bankalar aynı zamanda yöneticilerin kenetlendiği [interlock] bir ağın içine gömülüdür. Kuruluşlar arasındaki bu bağlar, bir şirket yöneticisi birden fazla şirket yönetim kurulunda yer aldığında ortaya çıkar. Örneğin, Citigroup'un CEO'su aynı zamanda Ford'un yönetim kurulunda da yer alıyorsa, Citigroup ve Ford arasında bir yönetim kurulu kenetlenmesi vardır. Yönetim kurulu kenetlenmesi iki firma arasında bir bağlantı, bilgi ve etkinin potansi-

yel olarak akabileceği bir kanaldır. Toplu olarak, yönetim kurulu kenetlenmeleri şirketleri birbirine bağlayan bir ağ oluşturur ve bu ağların kendine özgü bir modeli vardır. Bir ağın merkezi ve çevresi arasında ayrım yapmak çoğu zaman mümkündür ve bu durumda kimin merkezi bir pozisyona sahip olma eğiliminde olduğunu ve kimin çevrede yer aldığını görmek ilginç hale gelir. Tartışmalı bir şekilde, merkezilik bir etki veya güç göstergesidir. Mizruchi (1983), 1904'ten 1974'e kadar ABD'nin en büyük 167 şirketine ilişkin kenetlenme verilerini kullanmış ve ticari bankaların kurumsal ağda diğer firmalara kıyasla sürekli olarak daha merkezi konumlarda yer aldığını tespit etmiştir. Buna karşın, yatırım bankaları merkezi pozisyonlarda başlamış, ancak zaman içinde daha az merkezi pozisyonlara sahip olmuşlardır (s. 174-175).

Bazı kanıtlar, yönetim kurulu kenetlenmelerinin önemli etkileri olduğunu göstermektedir. Örneğin, bir firmanın ağ bağlantıları iş stratejisini etkileyebilir. Mizruchi ve Stearns (1994), 1956 ve 1983 yılları arasında bir dizi büyük ABD imalat firmasının borçlanma modellerini incelemiştir. Belki de şaşırtıcı olmayan bir şekilde, -beklenen getiri oranına göre- sermaye maliyeti ve iç fonların mevcudiyeti borçlanmayı etkilemiştir. Bununla birlikte, firma ile bir finansal firma arasındaki yönetim kurulu kenetlenmesinin borçlanma üzerinde olumlu bir etkisi olmuştur: İmalat firmaları bir finansal firmaya bağlı olduklarında daha yüksek borç seviyelerine sahip olmuşlardır (Mizruchi ve Stearns 1994, s. 135). Yönetim kurulu kenetlenmelerinin bir etki kanalı sağlama olasılığı, Mintz ve Schwartz (1985) tarafından banka hegemonyası teorilerinde daha da geliştirilmiştir. 1960'larda ABD firmaları arasındaki kenetlenmeleri analiz etmiş ve finansal firmaların en merkezi firmalar olduğunu tespit etmişlerdir. Kritik bir kaynak olan para üzerindeki kontrolleri ve şirket ağındaki merkezi konumları sayesinde bankalar, kurumsal yönetişimde kesintili de olsa stratejik bir rol oynayabilmişlerdir.

Bazı ülkelerde bankalar ekonomi içinde özellikle stratejik bir konuma sahiptir. Japonya, Güney Kore, Fransa ve Almanya gibi ülkelerde büyük firmalar sermaye artırmak için genellikle bankalardan borç alırlar (Calder 1997; Loriaux 1997). Büyük ihtimalle bu durum firmaları bankalarına bağımlı hale getirmekte ve bankalara firmalar üzerinde güç kazandırmaktadır. Bankalar genellikle Japonya'da *keiretsu ve* Kore'de *chaebol* olarak bilinen daha büyük iş gruplarının bir parçasıdır (Japonya'da Mitsubishi ve Kore'de Samsung buna örnek olarak verilebilir). Buna karşın, Amerika Birleşik Devletleri ve Birleşik Krallık'ta büyük firmalar para toplarken sermaye piyasalarına başvururlar (Allen ve Gale 2000, s. 3-4 ve 47-48; Zysman 1983). Ancak banka hegemonyası teorisi Japonya ya da Güney Kore'de geçerli gibiyse de, nüfuz yayılımının büyük bankalarla bitmediğini belirtmek gerekir. Aslında, bu iki

ülkede de ulusal hükümet bankalar üzerindeki etkisini kullanmış ve iktisadi kalkınma planları doğrultusunda yatırımları yönlendirmek için bankaların firmalar üzerindeki gücünden faydalanmıştır. Örneğin Güney Kore'de "politika kredileri" sistemi, hükümetin geliştirmek istediği sektörlere ve sanayilere sermaye sağlamak için iyi işlemiştir (Woo 1991). Bankaların sermaye tedarikçisi rolü, hükümete güçlü bir politika kaldıracı sağlamıştır.

BANKALAR VE EŞİTSİZLİK

Sosyologlar uzun zamandır farklı sosyal eşitsizlik biçimleriyle ilgilenmektedir. Irksal ayrımcılık, gelir ve servet farklılıkları ve kariyer fırsatlarının cinsiyete göre nasıl değiştiği gibi birkaç eşitsizlik türünü incelemişlerdir. Bu konuların çoğu, bankalara özel olarak odaklanmadan incelenebilir, ancak bankaların çeşitli eşitsizlik türlerinin yaratılmasında ve yeniden üretilmesinde rol oynadığı ortaya çıkmıştır. Bu durum kısmen bankaların kredi tahsis etme konusundaki özel gücünden, ancak aynı zamanda işveren olarak daha sıradan faaliyetlerinden de kaynaklanmaktadır.

Bankalar ve diğer borç verenlerle ilgili en ilginç şeylerden biri, kime borç vereceklerine nasıl karar verdikleri ile ilgilidir. Krediye erişim önemli ve nihai bir ayrıcalıktır. Eğer tüm işlemler anında nakit olarak ödenmek zorunda olsaydı, bugünün dünyasında bir Amerikalı için yetişkin hayatı yaşamak zor olurdu. Bir kişinin hiç kredi kartı kullanmadan, hiç "hesap açtırmadan" ve ev, araba ya da başka bir dayanıklı mal satın almak için kredi çekmeden yaşayıp yaşayamayacağını düşünün. Bu şekilde bir hayat yaşamak mümkündür, ancak kolay değildir. Kredi insanlara satın alma gücü verir ve gelecekteki geliri öngörerek tüketimi kolaylaştırmalarına olanak tanır. Kredinin verildiği koşullar az ya da çok avantajlı da olabilir. Ve eğer bireyler krediyi faydalı buluyorsa, iş dünyası için de temel bir gerekliliktir: Kredi kullanmadan bir firmayı yönetmek neredeyse imkânsızdır.

Bankalar krediyi pay ederler. İsteyen herkese kredi vermezler. Bazılarına kredi vermeyip bazılarına vererek ve verdiklerine farklı koşullar sunarak (daha yüksek veya daha düşük faiz uygulayarak, borcu, kısa vadeli veya uzun vadeli yaparak vb) kredi başvurusunda bulunanlar arasında ayrım yaparlar. Esasında bankalar bir tür eşitsizliği yönetebilirler. Birçok kişi bankaların kazançlarını maksimize edecek krediler verdiklerini ve kâr maksimizasyonunun yol gösterici ilkeleri olduğunu varsayar. Eğer bu doğruysa, kredi alanlara yönelik ayrımcılık iktisadi açıdan "irrasyonel" olacaktır ve rekabetçi bir piyasada sürdürülmesi maliyetli olacaktır (Sunstein 1991). Nitekim bankaların nasıl kredi verdiği sosyolojik açıdan ilginç bir süreçtir.

Yukarıda tartışılan ayrımcılık biçimlerinden biri, kredileri yönlendirmek için sosyal ağlara bel bağlamaktan kaynaklanmaktadır. On dokuzuncu yüzyılın başlarındaki "içeriden borç verme" modeli, sosyal ağların içindekileri dışarıdakilere göre keskin bir şekilde kayırmıştır. Yakın geçmişteki iktisadi eşitsizlik üzerine yapılan araştırmaların önemli bir kısmı mortgage kredilerine odaklanmıştır. Bir ev satın almak için borç alabilme kabiliyetindeki ırksal farklılıklar coğrafi ayrışmayı etkiler ve bir kişinin yaşadığı yer iş beklentilerini ve okul seçeneklerini şekillendirdiğinden, istihdam ve eğitim fırsatlarını da etkiler. Büyük çapta ve kalıcı ırksal ayrışma uzun zamandır Amerika Birleşik Devletleri'ndeki büyük şehirlerin ayırt edici özelliği olmuştur (Massey ve Denton 1993, s. 47-48). Irksal tutumlar ayrışmış mahallelerin yaratılmasında şüphesiz bir rol oynamış ve bazı yerlerde iç hukuk bir süre için ayrışmayı açıkça zorunlu kılmış olsa da, (Rice 1968) mortgage uygulamaları yirminci yüzyılın önemli bir bölümünde altta yatan bir neden olmuştur. Munnell vd (1996), Mortgage Tebliğ Yasası [Home Mortgage Disclosure Act] verilerini kullanarak Boston bölgesindeki mortgage başvurularını incelemiş ve azınlık başvuru sahiplerinin reddedilme olasılığının beyaz başvuru sahiplerine göre yaklaşık iki kat daha fazla olduğunu tespit etmiştir. Bu gibi ırksal eşitsizlikler kredi verenler tarafından uzun zamandır kabul edilmekle birlikte, genel yanıtları reddedilme oranlarındaki farklılığın başvuru sahiplerinin kredi değerliliğindeki farklılıklardan kaynaklandığını iddia etmek olmuştur: Salt iktisadi açıdan bakıldığında, beyazlar genellikle azınlıklardan daha az risk taşımaktadır (beyazların gelirleri daha yüksektir, vb.). Munnell vd bu yanıta karşı koymak için bankaların kredi değerliliğini ölçmek için kullandıkları tüm iktisadi faktörleri de hesaba katmış ve bunu yaptıktan sonra ırksal farklılıklar azalmış ancak ortadan kalkmamıştır. Benzer kredi değerliliğine sahip olsalar bile, azınlıkların mortgage başvurularının reddedilme olasılığı beyaz meslektaşlarına göre anlamlı ölçüde daha yüksektir (ayrıca bkz. Ladd 1998).[3]

Kredinin eşitsizliğe yol açmasının tek yolu ret oranlarındaki farklılıklar değildir, çünkü borçlular farklı türde krediler alabilirler. Yüksek riskli [subprime] kredi, mortgage borçlanması için olağan kriterlere uygun olmayan bir borçluya verilen mortgage kredisidir. Yüksek riskli borçlular genel olarak daha kötü kredi siciline sahiptir, daha yüksek borç yükü oranları bulunmaktadır ve daha yüksek risk taşırlar (Barth 2009, s. 42). Yüksek riskli krediler

[3] Sorun, bir kişi mortgage başvurusunda bulunmadan önce başlamaktadır. Stuart (2003, s. 53-57) ve Yinger'in (1995, s. 81-85) açıkça belirttiği gibi, ABD'nin şehir merkezindeki yoksul mahallelerinde hem evlerin değeri hem de sigortalanabilirlikleri Federal Konut İdaresi'nin "redlining" [sigorta teminatı verilmeyecek bölgenin işaretlenmesi] uygulamalarından etkilenmiştir.

son kriz sırasında, özellikle de konut balonunun patlaması ve temerrüt oranlarının yükselmesinden sonra kötü bir üne sahip oldu. Ancak bu tür krediler, Amerikan toplumunda daha önce ev satın alamayan yoksul gruplar için ev sahibi olmayı mümkün kıldığı için bir süre övülmüştür (s. 56-57). Diğer şeylerin yanı sıra, yüksek riskli krediler ev sahibi olma konusundaki ırk uçurumunu kapatmaya yardımcı olmuş gibi görünüyordu.

Bankalar küçük işletmeler için önemli sermaye tedarikçileridir ve bu nedenle ayrımcı muameleleri bazı grupları diğerlerine göre kayırabilir. Daha önceki tartışmada bankalar ve küçük işletmeler arasındaki sosyal ilişkilerin kredilendirmeyi etkilediğine işaret edilmişti, (örneğin Uzzi 1999) ancak bu tür ilişkiler nadiren rastgele oluştuğu için ayrımcı bir etkiye sahip olmaları mümkündür. Sosyal ağlar çoğunlukla, kişilerin kendileri gibi olanlarla sosyalleşme eğiliminden kaynaklanan "homofil" bir model izler (McPherson, Smith-Lovin ve Cook 2001). Blanchflower vd (2003) 1990'larda küçük işletme kredilerini incelemiş ve siyahların sahip olduğu firmaların daha yüksek oranlarda reddedildiğini tespit etmiştir. Ayrıca, bu firmalara banka kredisi verildiğinde bile, genellikle daha yüksek bir faiz oranı uygulanmıştır. Ancak, mortgage başvurularında olduğu gibi, farklı muamelenin bir nedeni de siyahların sahip olduğu firmaların daha az kredibiliteye sahip olma eğiliminde olmasından kaynaklanıyordu. Ancak bu iktisadi farklılık hesaba katıldıktan sonra bile, kredi reddi oranlarındaki belirgin ırksal fark devam etmiştir.

Bankalar borç para vermenin yanı sıra istihdam da sağlamaktadır. Ve finans sektöründeki istihdam fırsatlarının dağılımı, sosyal eşitsizliğin daha geniş kalıplarından bazılarını yansıtmaktadır. Eşitsizliğin önemli bir temeli statüdür. Wall Street firmalarının uzun zamandır bir statü düzeni vardır ve en tepede önde gelen yatırım bankaları (örneğin Goldman Sachs, Morgan Stanley) yer alır (Podolny 1993). En önemli bankacılar (örneğin J. P. Morgan, Walter Wriston, David Rockefeller, farklı Rothschildler, vb.) genellikle kamuya mal olmuş, güce, kişisel servete, şöhrete ve prestije erişmişlerdir.

İstihdam fırsatları finans sistemindeki daha büyük değişikliklerden etkilenmiştir. 1990'lardaki ve 2000'lerin başındaki deregülasyon, finans sektöründe yenilik ve büyüme için geniş fırsatlar sunmuş ve Wall Street, seçkin Amerikan üniversitelerinin ve işletme okullarının genç mezunları için çok cazip bir kariyer seçeneği haline gelmiştir. Ho, (2009) Wall Street firmalarının Princeton, Harvard ve Yale gibi üniversitelerde ve Wharton, Chicago, Harvard, Stanford ve Columbia gibi işletme okullarında işe alım yaparken kendi seçkin statülerinin altını nasıl durmaksızın çizdiklerini ve yeni çalışanlarını nasıl kutladıklarını belgelemektedir. İnsanlara defalarca "en iyi ve en parlak" oldukları söylendi ve onlar da çoğunlukla buna inandılar.

Son dönemde Wall Street'te çalışan insanlar sosyal statüden çok daha fazlasını elde etmişlerdir. Phillipon ve Reshef (2009) finans sektöründeki genel ücretlerin 1980'lerden başlayarak 1990'lar ve 2000'ler boyunca önemli ölçüde arttığını belgelemektedir. Ayrıca lisansüstü eğitim almış mühendisler ile finansçılara ödenen ücretler arasındaki artan farklılığı da incelemektedirler: Her iki meslek de yüksek düzeyde teknik beceri gerektirmektedir, ancak 1970'lerde mühendisler finansçılarla kabaca aynı ücreti alırken, 2000'lerin başında finansçılar ücret açısından oldukça ileridedir (Phillipon ve Reshef 2009, Şekil 7). Genel değişimin önemli bir nedeni, yüksek vasıflı ve yüksek ücretli çalışanların finans sektörüne akışını teşvik eden deregülasyondur. Hedge fonlar ve yatırım bankaları ticaret yapmak, riski yönetmek ve yeni finansal ürünler tasarlamak için sofistike modelleme tekniklerine giderek daha fazla bel bağladıkça Wall Street giderek daha fazla, halk arasında "quant"* (Derman 2004) olarak adlandırılan matematik ve fizik geçmişine sahip kişiler tarafından doldurulur hale geldi. Bu yüksek ücretli yaratıcılığın bir kısmının 2007-2008 finansal krizinin ortaya çıkmasına yardımcı olması, tüm bu inovasyonun daha büyük sosyal değerini belirsiz hale getirse de Wall Street'i zenginleştirdiği açıktır.

Finans sektöründe ücretler son birkaç on yılda artmış olsa da, kazançlar eşit bir şekilde dağılmamıştır. Örneğin sigortacılık alanında çalışanlar büyük ücret artışlarından yararlanamamıştır (Phillipon ve Reshef 2009, Şekil 2). Kariyer ve ücret heterojenliğinin önemli bir türü de cinsiyetle ilgilidir. Wall Street'teki kadınlar erkek meslektaşları kadar başarılı olamamıştır. Bu durum, kadınların işletme eğitimindeki açığı neredeyse tamamen kapatmasına rağmen doğrudur: MBA programlarındaki kadınların oranı 1970'te sadece yüzde 4 iken 2006'da yüzde 43'e yükselmiştir (Bertrand, Goldin ve Katz 2009, s. 1). İşletme okulundan mezun olan kadın ve erkekler oldukça benzer kariyerlere ve ücretlere sahiptir. Ancak, cinsiyetler arasındaki fark zaman içinde büyümekte ve mezuniyetten on beş yıl kadar sonra oldukça belirgin hale gelmektedir. Bertrand, Goldin ve Katz (2009, s. 3-4) bu farkın ortaya çıkmasında üç yakın neden tespit etmiştir: Erkekler ve kadınlar işletme okulunda biraz farklı eğitim almaktadır (erkekler daha fazla finans dersi almaktadır) ancak mezun olduktan sonra kadınlar daha kısa saatler çalışmakta ve daha fazla kariyer kesintisi yaşamaktadır. Son iki neden ise özellikle kadınlar aile sahibi olduklarında ortaya çıkmaktadır: Yarı zamanlı çalışmaya geçmekte, çalışma saatlerini azaltmakta ya da çocuklarını büyütmek için izin almaktadırlar. Bunu yapmanın ücretler üzerinde büyük bir etkisi vardır. Benzer şekilde, Roth (2004) iş ve aile arasındaki çatışmanın Wall Street'te

* Özel fon şirketlerinde çalışan yüksek maaşlı yazılım bilimci veya uzman –ed.n.

çalışan kadınları erkeklerden çok daha fazla zorladığını tespit etmiştir. Çocuk sahibi olduklarında, kadınların kariyerlerinden ödün vermeleri erkeklere göre daha olasıdır.

BANKALAR VE KAMU POLİTİKASI

Tam da kilit bir iktisadi kaynağı, yani krediyi kontrol ve tahsis ettikleri için, bankalar, kamu politikası hedeflerini ilerletmek için çeşitli şekillerde kullanılırlar. Sonuç olarak, bankalar siyasete karışır. Bankaların eski ve tekrarlayan kullanımlarından biri kamu maliyesini desteklemek olmuştur. Hükümetler genellikle bankaların hükümete borç vermesini şart koşar. Örneğin İngiltere Merkez Bankası 1694 yılında kurulmuş ve kraliyet beratını İngiliz hükümetine verdiği büyük, (1,2 milyon sterlin) uzun vadeli bir kredi karşılığında almıştır. Bundan sonraki uzun yıllar boyunca banka, rakip Whig ve Tory partileri arasındaki siyasi mücadelelerde öne çıkmıştır (Carruthers 1996). On dokuzuncu yüzyılın başlarında Amerika Birleşik Devletleri'nde, eyalet bankaları yalnızca kurumsal bir imtiyaz veren özel bir yasama tasarrufu ile kurulabiliyordu. Eyalet politikacıları bankaların sunduğu finansal hizmetlere değer verseler de, kurumsal imtiyazın özel bir ayrıcalık olduğunun da farkındaydılar ve bu nedenle genellikle karşılığında bir şeyler bekliyorlardı (Calomiris 1993, s. 4344). Özellikle, bankalar kuruluşlarının bir koşulu olarak genellikle eyalet hükümetine borç vermek zorundaydı. Daha sonra, 1863 tarihli Ulusal Bankacılık Yasası [National Banking Act] yeni bir banka sınıfı yarattı ve aynı zamanda Birlik hükümetinin mali sorunlarını ele aldı. Ulusal bankalar, kıt olan altınla değil, devlet tahvilleriyle desteklenen banknotlar çıkarabiliyordu. Aslında yatırımcılar, Kuzey Hükümetine borç vermeye ve savaş zamanı mali sorunlarını çözmesine yardımcı olmaya istekli oldukları takdirde banka kurabileceklerdi (Sharkey 1959, s. 29). Daha fazla teşvik için federal hükümet kısa bir süre sonra eyalet bankaları tarafından çıkarılan banknotlara vergi koyan bir yasa daha çıkardı.

Hükümetler ayrıca bankaları ve diğer kredi kuruluşlarını hükümet dışı alıcılara para aktarmak için de kullanmışlardır ve bunların seçimi bir dizi siyasi zorunluluğu yansıtmaktadır. On dokuzuncu yüzyılda Rus Çarlık hükümeti, siyasi olarak muhafazakâr bir köylü sınıfı yetiştirme umuduyla kırsal kredi kooperatifleri (bir tür taşra bankası) kurmuştur (Baker 1977). Yukarıda da belirtildiği gibi, bazı ülkeler yerel bankaları sanayi politikası aracı olarak kullanmıştır. Örneğin, Güney Kore hükümeti 1970'lerde Kore'nin ağır sanayisini geliştirmeye karar vermiştir. Sadece piyasa güçlerine ya da bankacıların kârlarına güvenmek yerine, hükümet Kore'nin büyük bankalarını kimya ve

gemi inşa endüstrilerinin genişleyebilmesi için "politika kredileri" sağlamaya yönlendirmiştir. Mao sonrası "sosyalist piyasa ekonomisine" geçiş döneminde, Çin'in büyük bankaları hem merkezi hem de yerel hükümetlerin siyasi önceliklerini desteklemek adına defalarca borç para vermeleri için kullanılmıştır (Shih 2008, s. 31-32). Sonuç olarak, Çin bankalarının verdiği krediler nadiren tamamen kâr amaçlı bir mantığa dayanmıştır. Amerika Birleşik Devletleri'nde Küçük İşletmeler İdaresi, [Small Business Administration] bankaları küçük işletmelere kredi vermeye teşvik etmek için kredi garantileri sağlamıştır. Dünya Bankası ve Asya Kalkınma Bankası gibi çok taraflı kalkınma bankalarının uluslararası kredi faaliyetleri ise ABD hükümetinin stratejik, iktisadi ve insani politika hedeflerine göre şekillenmektedir çünkü ABD genellikle en büyük ve en etkili katkı sağlayıcıdır (Babb 2009, s. 37-38).

Siyasi öncelikler Amerika'da kredileri etkilemektedir. ABD hükümeti, öncelikli olarak mortgage kredileri sağlayarak (doğrudan kamu konutu arzı çok daha az önemli olmuştur) uzun süredir yerel konut piyasasını desteklemektedir. Ev sahipliği siyasi açıdan popülerdir ve inşaat sektörü önemli bir siyasi nüfuza sahiptir. Büyük Buhran sırasında bankaların batması ve ev hacizlerinin hızla artması üzerine Amerika Birleşik Devletleri, bireylerin borçlanmasına ve ev satın almasına yardımcı olan bir dizi kurum ve program oluşturdu. Diğer şeylerin yanı sıra, yeni kurulan Federal Konut İdaresi, [Federal Housing Authority] daha düşük peşinat ödemelerine, kendi kendini amorti etmeye, sabit oranlara ve daha uzun vadelere izin veren mortgage standartları belirledi. Bu, ev alıcılarının toplam satın alma fiyatının daha büyük bir kısmını finanse edebilecekleri, kredi ödemelerinin hem anaparayı hem de faizi karşılayacağı, aylık ödemelerin kredi vadesi boyunca artmayacağı (veya azalmayacağı) ve mortgage kredilerini geri ödemek için yirmi hatta otuz yıllarının olabileceği anlamına geliyordu. Bu yeni mortgage kredileri ailelerin borçlanmasını ve borçlarını ödemesini kolaylaştırdı. Hükümet ayrıca mortgage kredilerine yatırımı teşvik etmek için 1938 yılında Federal Ulusal İpotek Birliği'ni [Federal National Mortgage Association] (Fannie Mae olarak da bilinir) kurdu ve İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Gaziler İdaresi gaziler için mortgage garantisi sağladı (Immergluck 2009, s. 32-33). Mortgage faiz ödemeleri de uygun vergi muamelesi görmektedir. Tüm bu destekler meyvesini vermiş ve sonuçta mortgage kredilerinde bir büyüme yaşanmış, ardından 1940 ile 1970 yılları arasında ABD'de ev sahipliğinde önemli bir artış kaydedilmiştir (Carruthers ve Ariovich 2010, s. 104-106). Bu programlar sayesinde hükümet konut piyasasına yatırım çekmeyi başarmıştır.

Konut uzun zamandır siyasi bir önceliktir ancak tek öncelik değildir. Hükümetler bazen merkez bankası politikası aracılığıyla tüm ekonominin kredi

koşullarını etkilemeye çalışır. Burada amaç belirli alıcıları ya da sektörleri hedef almak değil, genel parasal durumu yönetmektir. Merkez bankaları genellikle enflasyonu bir öncelik haline getirir ve bunu önlemek için kısıtlayıcı para politikaları uygular. Ancak son deneyimlerin de gösterdiği gibi, merkez bankaları faiz oranlarını düşük tutarak borçlulara da yardımcı olmaya çalışacaktır. Kolay kredi, borçlanmayı ve yatırımı teşvik eder ve ekonominin büyümesine yardımcı olur. Elbette çok fazla kredi, fiyatların temel değerlerin çok ötesinde yükseldiği spekülatif "balonları" körükleyebilir ve ardından kaçınılmaz olarak balon patlar ve fiyatlar düşer. Örneğin tarihsel olarak düşük faiz oranları 2000'li yıllarda California, Arizona ve Florida gibi yerlerde emlak spekülasyonunu körüklemeye yardımcı olmuştur. Bu balonlar 2006-2007 yıllarında patladığında, yerel konut piyasaları çöktü ve fiyatlar önemli ölçüde düştü. Bu kadar çok konut sermayesinin kaybı, artan işsizlikle birleşti ve birçok insan mortgage ödemelerini geciktirdi. Bir sonraki adım olarak, Obama yönetimi yakın zamanda sorunlu ev sahiplerinin mortgage şartlarını yeniden karşılanabilir hale getirmek için kredi verenlerle müzakere etmelerine yardımcı olmak üzere çeşitli programlar (örneğin, Uygun Fiyatlı Konut Modifikasyon Programı [Home Affordable Modification Program] veya HAMP) geliştirdi.

Hükümetler ayrıca, kayda değer miktarda nakit akışı yaratan her türlü faaliyetin, özellikle de uluslararası sınırları aştığında, genellikle finansal sistemde izler bıraktığı gerçeğinden de faydalanabilir. Sonuç olarak, bankalar ve diğer finans kuruluşları, yetkililer tarafından bu tür faaliyetleri izlemek ve böylece devletin kolluk faaliyetlerini desteklemek için kullanılabilir. Örneğin ABD Hazine Bakanlığı, 1999 tarihli "Kingpin Yasası" kapsamında ve Yabancı Varlıklar Kontrol Ofisi [Office of Foreign Assets Control] aracılığıyla, yasadışı uyuşturucu ticareti, gelir vergisi kaçakçılığı, terörizm ve diğer çeşitli yasaklanmış faaliyetlerle bağlantılı kara para aklamayı izlemek ve önlemek amacıyla bankalara raporlama ve düzenleme yükümlülükleri getirmiştir.

FİNANSAL KRİZ

Akademisyenler hâlâ 2007-2008 finansal krizini teşhis ediyor, yasal reform süreci sürüyor ve siyasi hedef gösterme devam ediyor. Şüphesiz bu olayların nasıl yorumlandığı en az olayların kendisi kadar önemli olacaktır. Bu kriz hem çarpıcı hem de karmaşıktı ve sosyal bilimcilerin, krizin çoklu nedenleri ve sonuçları hakkında kesin sonuçlar çıkarabilmesi için daha uzun yıllar geçmesi gerekecek. Ancak bu noktada, yukarıda tartışılan bazı faktörlerin rol oynadığı görülmektedir.

Kurumsal başarısızlık piyasa ekonomilerinde talihsiz ama bilinen bir sonuçtur, ancak tek başına küresel bir kriz yaratmaz. Buna karşılık, bulaşıcı başarısızlık gerçek bir sorun olabilir ve "bulaşma" bankaları ve diğer finansal kurumları birbirine bağlayan finansal, ticari ve kişisel bağlantılar tarafından yayılır. Çeşitli küreselleşme süreçleri, küresel sermaye piyasalarının son derece entegre olmasına yol açmıştır, bu da Amerikan mortgage kredilerinde başlayan mevcut krizin sonunda tüm dünyaya yayıldığı anlamına gelmektedir.

Ağların yapısı önemlidir çünkü iflasın ve iflas beklentilerinin yayılabildiği ve küçük bir krizi çok daha büyük bir krize dönüştürebildiği ortamlardır (Allen ve Gale 2007, Bölüm 10). Ve ağlar, kriz patlak vermeden önce bile sahnenin kurulmasında rol oynamıştır. Finansal kurumların ne yapacaklarına karar vermelerinin bir yolu da emsallerini taklit etmeleridir. Menkul kıymetleştirme, yapılandırılmış finansman (CDO'lar vb) ve yüksek riskli krediler gibi krizin merkezinde yer alan bir dizi yeni ürün ve uygulama, ilk benimseyenler için o kadar kârlı oldu ki, finans sektöründe hızla yayıldılar. Regülatörler ve diğer gözlemciler bu tür yeniliklerin uygulanabilirliğini merak ettiklerinde, onlara Wall Street'in matematikçiler tarafından geliştirilen ve "en iyi ve en parlak" tarafından uygulanan gelişmiş risk yönetimi tekniklerinin her türlü sorunu halledeceği söylendi. Bu bağlamda, Wall Street'in önde gelen kurumlarının sosyal statüsü ve eğitim elitizmi, 1990'larda ve 2000'lerde iktisat politikası yapımına hâkim olan ve yaygın deregülasyonu meşrulaştıran serbest piyasa ideolojisinin desteklenmesinde rol oynamıştır.

Kriz patlak verdiğinde, Bush yönetimi ve Federal Rezerv Kurulu durumu kurtarmak için çabaladı ve belirgin bir şekilde müdahale etti. Bazı firmalar "batmak için çok büyüktü" (örneğin Citigroup, AIG) ve bu nedenle kurtarıldılar. Diğerlerinin batmasına izin verildi, (Lehman Brothers) ancak sonuçları ağır oldu. Ve sonra, milyarlarca dolarlık kamu fonları bu kurumlara akıtılırken, Wall Street'in ücret uygulamaları sıcak bir siyasi konu haline geldi. Nitekim, Amerikalı vergi mükellefleri, şirketleri kurtarılmalarını gerektirecek kadar kötü performans gösteren finansçılara büyük yıllık ikramiyeler ödeme ihtimaliyle karşı karşıya kaldılar. Wall Street maaşlarının aşırı yüksekliği birçok kişiyi şoke etti ve müdahaleye yönelik popüler siyasi desteği zayıflattı. Bununla birlikte, Wall Street'in artan itibarsızlığı, düzenleyici reform ve onlarca yıllık deregülasyonun tersine çevrilmesi için siyasi ortamın hazırlanmasına yardımcı oldu.

SONUÇ

Bu makalenin amaçlarından biri, bankaların neden önemli iktisadi kurumlar olduğunu genel bir şekilde açıklamaktır. Modern bir ekonomi, finansal

sistemine bağlıdır. Sömürge döneminden bu yana Amerikalılar borç alıp veriyorlar, ancak o zamandan bu yana kredinin karmaşıklığı ve hacmi muazzam ölçüde artmaktadır. Artık sıradan Amerikalıların bir ömür boyu borç içinde yaşaması normaldir; kredi kartları, mortgage kredileri, araba kredileri, öğrenci kredileri vs. Ve firmalar kredi ağlarına derinlemesine gömülmüş durumda, aynı anda hem borçlu hem de alacaklı olarak hareket ediyorlar. Bu çeşitli kredi türlerinin ortadan kalkması halinde, konut, otomobil, üretim malları ve tüketim malları piyasalarının hepsi ağır darbe alacak. 2008 sonbaharında birçok Amerikalı aniden, genel kredi mevcudiyeti olmadan ekonomilerinin durma noktasına geleceğini fark etti. Tasarrufların toplanmasında, kredi tahsisinde ve yatırımcılarla borçlular arasında bağlantı kurulmasında bankalar gerçekten de o kadar önemli bir iktisadi rol oynadılar ki, en büyükleri batamayacak kadar büyük kabul edildi.

İkinci amaç, bankaların aynı zamanda sosyal ve siyasi kurumlar olarak da işlev gördüğünü göstermektir. Önemli bir kaynak üzerindeki kontrolleri sayesinde, finansal bir etki ağı aracılığıyla diğer firmalar da dahil olmak üzere diğerleri üzerinde güç uygularlar. Ancak borç verenler ve borç alanlar arasındaki güç dengesi karmaşıktır. Bir borçlu mütevazı bir meblağı geri ödeyemediğinde, borçlunun başı derttedir. Ancak, borçlu çok büyük bir meblağı geri ödeyemezse, o zaman bankanın başı belaya girer. Uluslararası düzeyde, IMF gibi bir acil durum borç vereni, aniden kurtarma kredisine ihtiyaç duyan ülkeler üzerinde önemli bir güce sahiptir ve IMF genellikle önemli politika değişikliklerinde ısrar eder. Aynı kontrol nedeniyle, diğerleri, (hükümetler dahil) bankalar üzerinde güç uygulamaya çalışır. Bu nedenle hükümetler bazen sermaye akışını hükümetin önceliklerine göre yönlendirmek için özel bankaları kamu politikasının bir aracı olarak kullanırlar. Krediye erişim para gibi işlev görür ve bu nedenle de sosyal eşitsizliğin önemli bir odak noktasıdır. Bankalar seçici bir şekilde kredi vererek ve vermeyerek eşitsizliğin yaratılmasında ve yeniden üretilmesinde pay sahibi olabilirler. Yukarıda belirtildiği gibi, bankalar aynı zamanda istihdam da sağlayarak sosyal statü ve gelir eşitsizliğinin yeniden üretiminde pay sahibidirler.

Bankaların ve diğer kredi verenlerin sosyal ağlar, eşitsizlik ve kamu politikaları ile ilişkilerini sadece "yüzeysel olarak" değerlendirdim. Örneğin Grameen Bank gibi mikro kreditörler, aşırı yoksullaşmış üçüncü dünya toplumlarında iktisadi kalkınma için yeni umutlar doğurdu. Tefecilik ve -göçmen işçiler tarafından uluslararası para transferi yapmak için kullanılan- *hawala* sistemi, kayıt dışı kredi kurumlarının yaygınlığının ve küresel erişiminin ve yasadışı piyasalarla nasıl kesiştiklerinin önemini gösteriyor. Ve borçluluğun karmaşık kültürel yankısını tam olarak analiz etmedim. Ban-

kalar, borç verenler ve borç hakkında sorulması ve yanıtlanması gereken pek çok sosyolojik soru bulunuyor.

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: Bruce G. Carruthers, "Bankalar ve Bankacılık Hakkında Sosyolojik Olan Nedir?"

Bu makale Carruthers'ın bankacılık, finans ve sermaye piyasaları üzerine daha önce yaptığı araştırmalardan yararlanmaktadır. *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution* (1996) adlı ilk kitabında Londra borsasının kökenlerini incelemiş, *Money and Credit: A Sociological Approach* (2010) adlı son kitabında ise fikirlerini daha kapsamlı bir şekilde geliştirmiştir. Carruthers konulara tarihsel ve kurumsal bir perspektiften yaklaşmakta ve iktisat, hukuk, toplum ve siyasetin nasıl kesiştiğini değerlendirmektedir. "The Sociology of Bubbles" (*Contexts*, Summer 2009) başlıklı makalesi son finansal krizin bazı sosyolojik yönlerinin kısa bir analizini sunmaktadır.

Finans sosyolojisi alanındaki son çalışmaların çoğu bilim sosyolojisinden etkilenmiştir. Etnografik bir yaklaşımı benimseyen bir dizi akademisyen, modern finansın modern finansal ekonomide geliştirilen teoriler tarafından nasıl şekillendirildiğini incelemiştir. "Edimselliğin" [performativity] temel fikri, bu tür teorilerin basitçe doğru ya da yanlış olmadığının altını çizmektedir. Aksine, uygulayıcılar bunları benimseyip yatırım ve alım satım davranışlarına rehberlik etmek için kullandıkça gerçek olurlar. Karin Knorr Cetina (The Sociology of Financial Markets [2004]) ve Alex Preda'nın (Framing Finance: The Boundaries of Markets and Modern Capitalism [2009]) çalışmaları gibi, Donald MacKenzie'nin *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets* (2006) adlı kitabı mükemmel bir örnektir. Antropologlar bankacılık ve finans üzerine çalışmaya başlamışlardır: Bill Maurer (*Mutual Life, Limited: Islamic Banking, Alternative Currencies, Lateral Reason* [2005]), Karen Ho (*Liquidated: An Ethnography of Wall Street* [2009]) ve Caitlin Zaloom (*Out of the Pits: Traders and Technology from Chicago to London* [2006]). *Annual Review of Sociology*'de (2002) Lisa Keister finansal piyasalar ve bankacılık üzerine sosyoloji literatürünü özetlemiştir.

Bir grup iktisat sosyoloğu, *Research in the Sociology of Organizations* dergisinin 2010 tarihli sayısında 2007-2008 uluslararası finansal krizini analiz etmiştir. Krize zemin hazırlayan arka plan eğilimlerine kapsamlı bir genel bakış için okuyucular Gerald Davis'in *Managed by the Markets: How Finance Re-Shaped America* (*2009*) adlı kitabına ve Greta Krippner'in "finansallaşma" üzerine çeşitli yazılarına başvurabilirler. İkinci Dünya Sava-

şı'ndan bu yana, uluslararası finanstaki değişiklikler neredeyse her zaman Bretton Woods sisteminin başlıca kurumları olan Dünya Bankası ve IMF'yi içermektedir. *Behind the Development Banks: Washington Politics, World Poverty, and the Wealth of Nations* (*2009*) adlı kitabında Sarah Babb, bu kurumların ekonomik kalkınma ve politika yapımında oynadıkları değişen rolü incelemektedir. Uluslararası odaklı diğer çalışmalar tüketici kredilerinin (Alya Guseva'nın *Into the Red: The Birth of the Credit Card Market in Postcommunist Russia*'sı [2008]) ve doğrudan yabancı yatırım akışlarının (Nina Bandelj'in *From Communists to Foreign Capitalists: The Social Foundations of Foreign Direct Investment in Postsocialist Europe*'u [2007]) yayılmasını incelemektedir.

Kaynakça

Allen, Franklin, and Douglas Gale. 2000. *Comparing Financial Systems*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Allen, Franklin and Douglas Gale. 2007. *Understanding Financial Crises*. Oxford: Oxford University Press.

Babb, Sarah. 2009. *Behind the Development Banks: Washington Politics, World Poverty, and the Wealth of Nations*. Chicago: University of Chicago Press.

Babb, Sarah L., and Bruce G. Carruthers. 2008. "Conditionality: Forms, Function and History." *Annual Review of Law and Social Science* 4:1-17.

Baker, Anita. 1977. "Community and Growth: Muddling Through with Russian Credit Cooperatives." *Journal of Economic History* 37 (1):139-160.

Barth, James R. 2009. *The Rise and Fall of the U.S. Mortgage and Credit Markets*. Hoboken, N.J.: John Wiley & Sons.

Berger, Allen N., and Gregory F. Udell. 1995. "Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance." *Journal of Business* 68:351-381.

Bertrand, Marianne, Claudia Goldin, and Lawrence F. Katz. 2009. "Dynamics of the Gender Gap for Young Professionals in the Financial and Corporate Sectors." University of Chicago Booth School of Business Working Paper.

Blanchflower, David G., Phillip B. Levine, and David J. Zimmerman. 2003. "Discrimination in the Small-Business Credit Market." *Review of Economics and Statistics* 85 (4):930-943.

Bodenhorn, Howard. 2000. *A History of Banking Antebellum America: Financial Markets and Economic Development in an Era of Nation-Building*. Cambridge: Cambridge University Press.

Boss, Michael, Helmut Elsinger, Martin Summer, and Stefan Thurner. 2004. "Network Topology of the Interbank Market." *Quantitative Finance* 4 (6):677-684.

Calder, Kent. 1997. "Assault on the Bankers' Kingdom: Politics, Markets, and the Liberalization of Japanese Industrial Finance." s. 17-56 in Michael Loriaux, Meredith Woo-Cumings, Kent E. Calder, Sylvia Maxfield, and Sofia Perez, *Capital*

Ungoverned: Liberalizing Finance in Interventionist States. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.

Calder, Lendol. 1999. *Financing the American Dream: A Cultural History of Consumer Debt*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Calomiris, Charles W. 1993. "Regulation, Industrial Structure, and Instability in U.S. Banking: An Historical Perspective." s. 19115 in *Structural Change in Banking*, edited by Michael Klausner and Lawrence J. White. New York: New York University Solomon Center, Business One Irwin.

Carruthers, Bruce G. 1996. *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Carruthers, Bruce G., and Laura Ariovich. 2010. *Money and Credit: A Sociological Approach*. Cambridge: Polity Press.

Cohen, Lizabeth. 2003. *A Consumers' Republic: The Politics of Mass Consumption in Postwar America*. New York: Knopf.

Coval, Joshua, Jakub Jurek, and Erik Stafford. 2009. "The Economics of Structured Finance." *Journal of Economic Perspectives* 23 (1):3-25.

Davis, Gerald F. 2009. *Managed by the Markets: How Finance Reshaped America*. Oxford: Oxford University Press.

Derman, Emanuel. 2004. *My Life as a Quant: Reflections on Physics and Finance*. New York: John Wiley & Sons.

Duffie, Darrell. 2010. "The Failure Mechanics of Dealer Banks." *Journal of Economic Perspectives* 24 (1):51-72.

Eichengreen, Barry. 1996. *Globalizing Capital: A History of the International Monetary System*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Fernandez, Roberto M., and Nancy Weinberg. 1997. "Sifting and Sorting: Personal Contacts and Hiring in a Retail Bank." *American Sociological Review 62* (6):883-902.

Granovetter, Mark. 1995. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, 2nd ed. Chicago: University of Chicago Press.

Ho, Karen. 2009. *Liquidated: An Ethnography of Wall Street*. Durham, N.C.: Duke University Press.

Immergluck, Dan. 2009. *Foreclosed: High-Risk Lending, Deregulation, and the Undermining of America's Mortgage Market*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.

Kadushin, Charles. 1995. "Friendship Among the French Financial Elite." *American Sociological Review* 60 (2):202-221.

Kornai, János. 1992. *The Socialist System: The Political Economy of Communism*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Krippner, Greta R. 2005. "The Financialization of the American Economy." *Socio-Economic Review* 3:173-208.

Ladd, Helen F. 1998. "Evidence on Discrimination in Mortgage Lending." *Journal of Economic Perspectives* 12 (2):41-62.

Lamoreaux, Naomi R. 1994. *Insider Lending: Banks, Personal Connections, and Economic Development in Industrial New England*. Cambridge: Cambridge University Press.

Lerner, Josh. 2002. "Where Does State Street Lead? A First Look at Financial Patents, 1971-2000." *Journal of Finance* 57 (2):901-930.

Loriaux, Michael. 1997. "Socialist Monetarism and Financial Liberalization in France." s. 120-161 in Michael Loriaux, Meredith Woo-Cumings, Kent E. Calder, Sylvia Maxfield, and Sofia Perez, *Capital Ungoverned: Liberalizing Finance in Interventionist States*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.

Lubloy, Agnes. 2006. "Topology of the Hungarian Large-Value Transfer System." Magyar Nemzeti Bank Occasional Paper 57.

Mann, Bruce H. 2002. *Republic of Debtors: Bankruptcy in the Age of American Independence*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Massey, Douglas S., and Nancy A. Denton. 1993. *American Apartheid: Segregation and the Making of the Underclass*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Mayer, Christopher, Karen Pence, and Shane M. Sherlund. 2009. "The Rise in Mortgage Defaults." *Journal of Economic Perspectives* 23 (1):27-50.

McPherson, Miller, Lynn Smith-Lovin, and James M. Cook. 2001. "Birds of a Feather: Homophily in Social Networks." *Annual Review of Sociology* 27:415-444.

Mintz, Beth, and Michael Schwartz. 1985. *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press.

Mizruchi, Mark S. 1983. "Relations Among Large American Corporations, 1904-1974." *Social Science History* 7 (2):165-182.

Mizruchi, Mark S., and Linda Brewster Stearns. 1994. "A Longitudinal Study of Borrowing by Large American Corporations." *Administrative Science Quarterly* 39 (1):118-140.

Morrison, Alan D., and William J. Wilhelm Jr.

2007. *Investment Banking: Institutions, Politics, and Law*. Oxford: Oxford University Press.

Munnell, Alicia H., Geoffrey M. B. Tootell, Lynn E. Browne, and James McEneaney. 1996. "Mortgage Lending in Boston: Interpreting HMDA Data." *American Economic Review* 86 (1):25-53.

Nier, Erlend, Jing Yang, Tanju Yorulmazer, and Amadeo Alentorn. 2008. "Network Models and Financial Stability." Bank of England Working Paper No. 346.

Philippon, Thomas, and Ariell Reshef. 2009. "Wages and Human Capital in the U.S. Financial Industry: 1909-2006." National Bureau of Economic Research Working Paper 14644. Cambridge: NBER.

Podolny, Joel. 1993. "A Status-Based Model of Market Competition." *American Journal of Sociology* 98 (4):829-872.

Reinhart, Carmen M., and Kenneth S. Rogoff. 2009. *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Rice, Roger. 1968. "Residential Segregation by Law, 1910-1917." *Journal of Southern History* 34:179-199.

Roth, Louise Marie. 2004. "Engendering Inequality: Processes of Sex-Segregation on Wall Street." *Sociological Forum* 19 (2):203-228.

Saparito, Patrick A., Chao C. Chen, and Harry J. Sapienza. 2004. "The Role of Relational Trust in Bank-Small Firm Relationships." *Academy of Management Journal*47 (3):400-410.

Sharkey, Robert P. 1959. *Money, Class, and Party: An Economic Study of Civil War and Reconstruction*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Shih, Victor C. 2008. *Factions and Finance in China: Elite Conflict and Inflation*. Cambridge: Cambridge University Press.

Silber, William L. 2007. *When Washington Shut Down Wall Street: The Great Financial Crisis of 1914 and the Origins of America's Monetary Supremacy*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Soramaki, Kimmo, Morten L. Bech, Jeffrey Arnold, Robert J. Glass, and Walter E. Beyeler. 2007. "The Topology of Interbank Payment Flows." *Physica A* 379:317-333.

Stuart, Guy. 2003. *Discriminating Risk: The U.S. Mortgage Lending Industry in the Twentieth Century*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.

Sunstein, Cass R. 1991. "Why Markets Don't Stop Discrimination." *Social Philosophy and Policy* 8 (2):22-27.

Sylla, Richard. 2007. "Reversing Financial Reversals: Government and the Financial System Since 1789." s.115-147 in Price Fishback et al., *Government and the American Economy*. Chicago: University of Chicago Press.

Tett, Gillian. 2009. *Fool's Gold: How the Bold Dream of a Small Tribe at J.P. Morgan Was Corrupted by Wall Street Greed and Unleashed a Catastrophe*. New York: Free Press.

Uzzi, Brian. 1999. "Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Finance." *American Sociological Review* 64 (4):481-505.

Woo, Jung-en. 1991. *Race to the Swift: State and Finance in Korean Industrialization*. New York: East Asian Institute, Columbia University Press.

Yinger, John. 1995. *Closed Doors, Opportunities Lost: The Continuing Costs of Housing Discrimination*. New York: Russell Sage Foundation.

Zysman, John. 1983. *Governments, Markets, and Growth: Financial Systems and the Politics of Industrial Change*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.

BÖLÜM 14

BİR PİYASA İNŞA ETMEK, BİR TEORİ GERÇEKLEŞTİRMEK: BİR FİNANSAL TÜREV BORSASININ TARİHSEL SOSYOLOJİSİ

DONALD MACKENZIE VE YUVAL MILLO[1]
Çev. M. TUNCAY KUŞ

Chicago Board Opsiyon Borsası'nın tarihine ilişkin bu analiz, Callon tarafından yakın zamanda geliştirilen bir iktisat sosyolojisi teması olan ekonominin edimselliğini araştırmaktadır. Ekonomi, finansal türev borsalarının kurulması için çok önemliydi: Yirminci yüzyılın ilk yarısında türevlerin uğradığı ciddi meşruiyet kaybının giderilmesine yardımcı oldu. Neoklasik iktisadın "baş tacı" olan opsiyon fiyatlandırma teorisi, önceden var olan fiyat kalıplarını keşfettiği için değil, piyasalar onun varsayımlarını daha doğru kılacak şekilde değiştiği ve teori arbitrajda kullanıldığı için ampirik olarak başarılı olmuştur. Bununla birlikte, ekonominin edimselliğinin sınırları vardır ve buna yapılan vurgunun, Granovetterci gömülülük ve mübadelelerin kültürler ve kolektif eylem sorunlarının çözülebileceği ahlaki topluluklar olabileceği gibi iktisat sosyolojisindeki klasik temalarla birleştirilmesi gerekir.

GİRİŞ

İktisat sosyolojisine son dönemde yapılan en iddialı teorik katkı Callon'un (1998) ekonominin edimselliği [performativity of economics] iddiasıdır. Callon

---

[1] American Journal of Sociology 109, no.1 (Temmuz 2003) 107-145'den alıntılanmıştır. Copyright © 2003 by the University of Chicago'nun izniyle yeniden basılmıştır.
Mülakat yaptığımız kişilere ve Chicago Board Options Exchange'den Emily Schmitz'e son derece minnettarız; onun yardımı olmadan bu makale yazılamazdı. Makalenin ilk taslağına dair değerli yorumlar Wayne Baker, Joe Doherty, Paul Draper, Richard DuFour, Irwin M. Eisen, John Hiatt, Esther-Mirjam Sent, Charles W. Smith ve AJS hakemleri tarafından sağlanmıştır. Araştırmamız için mali destek Edinburgh Üniversitesi, Bilgisayar Tabanlı Sistemlerin Güvenilirliği Üzerine Disiplinlerarası Araştırma İşbirliği, (Birleşik Krallık Mühendislik ve Fizik Bilimleri Araştırma Konseyi'nin GR/N13999 numaralı hibe) Rektörler ve Başkanlar Komitesi ve Anglo-Yahudi Birliği tarafından sağlanmış olup, Birleşik Krallık Ekonomik ve Sosyal Araştırma Konseyi tarafından Donald MacKenzie'ye verilen profesörlük bursu ile devam etmektedir. Şekil 14.1 ve 14.2'nin yeniden basım izni Blackwell Yayınevi ve Jens Jackwerth ile Mark Rubinstein tarafından cömertçe verilmiştir.

(1998, s. 30) ekonominin "toplumda değil, ekonomide gömülü olduğunu" yazmaktadır. İktisat var olan dışsal bir "ekonomiyi" tanımlamaz, o ekonomiyi var eder: iktisat ekonomiyi *gerçekleştirir,* tanımladığı olguları yaratır.[2] Callon, sosyolojinin, ekonominin hesaplayıcı ve kendi çıkarını düşünen ajanlarını* zenginleştirmeye çalışmasının yanlış olduğunu savunur. Bu tür ajanların gerçekten var olduğunu öne sürer; sosyolojinin amacı, onların nasıl üretildiklerini anlamak olmalıdır ve ekonominin bu ajanların üretiminde anahtar rol oynadığını iddia eder.

Beklendiği üzere, Callon'un argümanı büyük ilgi görmüş ve sert eleştirilere maruz kalmaya başlamıştır. Nitekim Daniel Miller, (2002) Callon'a karşı Polanyi geleneğindeki klasik iktisat sosyolojisi ve antropolojisini savunmaktadır: "Kendi iddialarının aksine, Callon'un çalışması, çağdaş mübadelenin nadiren de olsa piyasa kanunlarına göre işlediğine dair ampirik kanıtlara karşı iktisatçıların çerçevelenmiş ve soyutlanmış piyasa modelinin savunulması anlamına gelmektedir" (s. 175).

Bu konuların incelenmesi için ampirik malzeme istenildiği kadar zengin değildir. Callon'da (1998) toplanan çalışmaların çoğu doğrudan edimsellikten haberdar değildir; bahsi geçen çalışmalarda geçen değerlendirmeler ile Slater (2002) gibi sonraki tartışmalar büyük ölçüde muhasebe ve pazarlamaya odaklanmaktadır. Bu "ekonomik" pratiklerin modern ekonomilerde kurucu bir rol oynadığını tespit etmek kolaydır ancak yeni bir iddia değildir.[3] Faulhaber ve Baumol (1988) gibi ekonomistlerin edimsellik tartışmalarına katkıları sosyolojik tartışmalarda gözden kaçmıştır. Ekonominin dar anlamda edimselliğinin temel vaka çalışması, Garcia (1986) tarafından yapılan ve Loire'da bilgisayarla donatılmış bir çilek pazarının yaratılmasını inceleyen çalışmadır. Garcia, büyük ölçüde neoklasik ekonomi eğitimi almış bir memurun çabalarıyla "mükemmel bir piyasa"ya makul bir yaklaşımın nasıl bilinçli olarak oluşturulduğunu gösterir.[4] Keyifli bir çalışma olmasına rağmen, kapsamı sınırlıdır ve örneğin Miller'ı (2002, s. 232) edimselliğe ikna etmemiştir.

---

[2] "Ekonominin edimselliği" terimi, "edimsel söz" kavramına dayanmaktadır: mutlak bir hükümdarın birinin "kanun kaçağı" olduğunu ilan etmesi gibi, söylenerek kendini doğru kılan bir söz (bkz. Austin 1962; Barnes 1983).

İktisatta ajan, bir modeldeki bir aktör ve karar vericidir. Tipik olarak her iktisadi ajan iyi veya kötü tanımlanmış bir optimizasyon/seçme sorununu çözerek karar oluşturur. (bkz. https://tr.wikipedia.org/wiki/Ajan_(ekonomi) –çn.

[3] Callon'un da (1998, s. 23) kabul ettiği gibi, çift girişli muhasebenin kapitalizmin ortaya çıkışında kritik öneme sahip olduğu iddiası Weber, Sombart ve Schumpeter'e kadar uzanmaktadır (bkz. Carruthers ve Espeland 1991).

[4] Ekonominin edimselliği konusunu gündeme getiren diğer geniş kapsamlı sosyolojik vaka çalışmaları Muniesa (2000*a*, 2000*b*) ve Guala'ya (2001) aittir.

Bu makalede, yüksek modernitenin merkezi piyasalarından biri olan Chicago Board Options Exchange'i (CBOE) inceleyerek edimselliği araştırıyoruz. CBOE Nisan 1973'te açıldı; ilk iki modern finansal türev borsasından biriydi ("türevler" ve diğer önemli terimler Tablo 14.1'deki sözlükte tanımlanmıştır).[5] Chicago türev borsaları, Londra Uluslararası Finansal Vadeli İşlemler Borsası (LIFFE), Deutsche Terminborse (DTB, şimdi Eurex) ve diğerleri gibi bir dizi halefin prototipleriydi ve küresel piyasaları dönüştüren liberalleşme sürecinin bir parçasıydı. 1970 yılında finansal türevler önemsizdi (piyasa büyüklüğüne ilişkin güvenilir rakamlar mevcut değildir). Haziran 2000'e gelindiğinde, dünya çapında ödenmemiş türev sözleşmelerinin toplam nominal tutarı 108 trilyon dolardı; bu da dünyadaki her insan için 18.000 dolara eşdeğerdi.[6]

CBOE, modern ekonomide özel bir yeri olan *opsiyonların* alım satımını yaptığı için edimselliği araştırmak için uygun bir yerdir. Black ve Scholes (1973) ve Merton (1973) tarafından geliştirilen opsiyon fiyatlama teorisi, Scholes ve Merton'a 1997 Nobel Ödülü'nü kazandıran çok önemli bir atılımdı (Black 1995'te öldü). Bu teori, iş kararları ve şirket borçlarının değerlemesi gibi bir dizi konunun yeniden formüle edilmesini sağladı ve finansal ekonominin -tam Kuhncu anlamda- merkezi paradigması haline geldi: "1973'ten bu yana modern finans alanında geliştirilen hemen her şey BSM [Black-Scholes-Merton] denklemine düşülen bir dipnottan ibarettir" (Taleb 1998, s. 35). Hepsinden önemlisi, opsiyon fiyatlama teorisi ampirik başarı elde etmiştir: "Ampirik verileri açıklama kabiliyetine göre değerlendirildiğinde, opsiyon fiyatlama teorisi sadece finansta değil, tüm iktisatta en başarılı teoridir" (Ross 1987, s. 332).

CBOE'nin incelenmesi böylece edimsellik sorusuna kesin bir formülasyon kazandırılmasına olanak tanımaktadır. Opsiyon fiyatlama teorisi ampirik olarak neden bu kadar başarılı olmuştur? Bunun nedeni önceden var olan fiyat düzenliliklerinin keşfedilmesi miydi? Yoksa katılımcılar opsiyon fiyatlarını belirlemek yolunda teoriyi kullandıkları için mi teori ampirik olarak başarılı oldu? Kendi kendine haklı mı çıkardı? Görüleceği üzere, cevap Callon'un analizi ile büyük ölçüde uyumludur. Ancak CBOE aynı zamanda (edimselliğin keşfine elverişli bir durumda bile) *homo economicus*'un "doğal bir halde bulunmamasına" rağmen yine de "gerçekten var olduğu" argümanının sınırlarını da göstermektedir (Callon 1998, s. 51). Opsiyon teorisini uygulayan failler atomistik, ahlaksız *homines economici* değillerdi ve olmadılar:

---

[5] Diğeri, Chicago Ticaret Borsası'nın Uluslararası Para Piyasası (IMM) olarak adlandırılan döviz vadeli işlem borsası da daha kısaca tartışılacaktır.

[6] Veriler Uluslararası Ödemeler Bankası'ndan alınmıştır (www.bis.org).

eğer olsalardı, piyasalarını inşa edemezlerdi. Dolayısıyla, iktisat sosyolojisinin klasik temaları, özellikle Granovetter'in gömülülük ve piyasaların kültürler, ahlaki topluluklar ve siyasi eylem yerleri olarak görüşleri geçerliliğini korumaktadır (Granovetter 1985; White 2001; DiMaggio 1994; Abolafia 1996; Fligstein 2001).

Edimselliğin bu temalarla nasıl eklemlendiğini kuramsallaştırmanın, rasyonel aktörün geleneksel iktisadi kavramların hem fakirleştirilmesini (insanın bilişsel sınırlamalarının kabulü anlamında) hem de zenginleştirilmesini gerektirdiğini iddia edeceğiz. Bu eklemlenmeyi ampirik olarak incelemek için, piyasaların tarihsel olarak anlaşılması gerektiğini iddia ediyoruz. CBOE zamanın herhangi bir noktasında incelenirse, edimsellik hakkında oldukça yanlış sonuçlara varılabilir. Bu durum, özellikle sözlü tarih mülakatlarının kullanıldığı tarihsel sosyoloji metodolojimizi belirledi.[7] CBOE'yi başlangıcından günümüze kadar takip ettik ve piyasada başından beri ya da neredeyse her zaman aktif olan görüşmeciler bulunabileceği gerçeğinden faydalandık. Ayrıca önde gelen opsiyon teorisyenleriyle de mülakat yaptık. Belirli bir mülakat programı izlemek yerine, mülakat yaptığımız kariyerleri boyunca görüşmeye devam ettik, sorularımızı onların özel rollerine ve bunların yukarıdaki teorik konularla nasıl ilişkili olduğuna göre şekillendirdik. Görüşülen kişiler tablo 14.A1'de listelenmiştir; görüşmeler bir ila dört saat arasında sürmüş, teybe kaydedilmiş ve yazıya dökülmüştür.

Tablo 14.1 Terminoloji

Terim	*Anlamı*
Arbitrajcılar	Fiyat farklılıklarından kâr elde etmeyi amaçlayan tacirler.
Black-Scholes	Temel hisse senedi fiyatının lognormal bir rassal yürüyüş izlediği kanonik opsiyon fiyatlandırma modeli.
Satın alma	Bkz. opsiyon.
Takas	İşlemlerin kaydedilmesi ve sonuçlandırılması süreci. Chicago'da, bir borsanın takas odasının (marj gereksinimlerini belirleyen ve tüm işlemlerde karşı taraf olan) üyesi olmayan tacirler, takas odası üyesi olanlar aracılığıyla işlemlerini gerçekleştirmek zorundadır.

[7] Mülakat yapmak gerekliydi çünkü ne finans/ticaret basını kaynakları ne de arşiv materyalleri ilgilendiğimiz soruları ele almak için yeterliydi. Benzer nedenlerle sözlü tarihin kullanılmasından kaynaklanan metodolojik sorunların tartışılması için MacKenzie'ye (1990, s. 12-14) bakınız.

Cox-Ross-Rubinstein	Black-Scholes'a benzer, ancak kesikli zamanlı rassal yürüyüşe dayanan bir opsiyon fiyatlandırma modeli.
Vadeli işlem.	Değeri başka bir "temel" varlığın fiyatına bağlı olan, vadeli işlem veya opsiyon gibi bir varlık.
Vade	Standartlaştırılmış ve borsada işlem gören bir sözleşme olup, bir tarafın belirli bir gelecekteki tarihte belirli bir fiyattan belirli bir miktarda varlık satın almayı, diğer tarafın ise satmayı üstlendiği bir sözleşmedir.
Örtük volatilite	Bir varlığın opsiyon fiyatıyla tutarlı olan volatilite seviyesi.
Log normal	Bir değişken log-normal dağılıma sahip ise, doğal logaritması normal dağılıma sahiptir.
Marj	Opsiyon satanlar veya vadeli işlem sözleşmesi taraflarının takas odasına yatırmaları gereken ve genellikle fiyatlar değiştikçe günlük olarak ayarlanan toplam miktar.
Piyasa düzenleyicisi	Opsiyon piyasasında, kendi hesabına işlem yapan bir piyasa katılımcısının sürekli olarak opsiyonları alıp satacağı fiyatları belirtme zorunluluğu vardır ve müşteri emirlerini gerçekleştirmesine izin verilmez.
Sesli teklif-kabul yöntemi	Sabit bir alanda sesli ve/veya el işaretleriyle yapılan ticaret.
Opsiyon	Belirli bir varlığı belirli bir fiyattan ("kullanım fiyatı") belirli bir gelecekteki tarihte ("vade") veya o tarihe kadar satın alma ("call") ya da satma ("put") hakkı veren, ancak zorunluluk getirmeyen bir sözleşme.
Satma	Bkz. opsiyon.
Açığa satış.....	Bir varlığı sahip olunmadığı hâlde satmak, örneğin, borç alarak satmak ve daha sonra tekrar satın alıp geri vermek.
Asimetrik dağılım.....	Opsiyon fiyatlarında örtük volatilitenin kullanım fiyatından bağımsız olmadığı bir model, yani Black-Scholes modelinde olması gerekenin aksine, örtük volatilitenin kullanım fiyatına bağlı olduğu bir fiyat modeli.
Kullanım fiyatı	Bkz. opsiyon.
Volatilite	Bir fiyatın dalgalanma derecesi, genellikle varlık üzerindeki sürekli bileşik getirilerin yıllıklaştırılmış standart sapması ile ölçülür.

Elbette bu metodolojinin dezavantajları vardır. Bunlardan biri "hayatta kalma önyargısıdır": mülakat için uygun olanlar genellikle başarılı kariyerler inşa etmiş olanlardır, başarısız olup anonim olarak piyasadan ayrılanlar değil (ancak bu önyargı bizim amaçlarımız için tamamen uygunsuz değildir, çünkü CBOE'nin kültürünü yeni başlayanlara aktaranlar ve bu kültürün değiştiğine tanık olanlar uzun vadeli katılımcılardır). Bir diğer dezavantaj ise, katılımcı gözlemi kullanan çalışmaların aksine (bkz. örneğin Abolafia 1996) - CBOE'nin işlem katında belirli süreler geçirdik ancak gerçek gözlem olarak nitelendirilebilecek kadar uzun sürmedi - geriye dönük görüşmelerde gerçek davranışın "idealize edilmesi" riskinin bulunmasıdır. Kuşkusuz, mülakat, (özellikle de temsili olduğu iddia edilemeyecek bir katılımcı örneklemiyle mülakat) örneğin en iyi sosyal ağ çalışmalarının nicel titizliğine yaklaşamaz. Ancak şansımız yaver gitti ve titizlik eksikliğimizi bir açıdan telafi edebildik. Opsiyon ticaretini araştırırken, Baker'ın (1984a, 1984b) klasik finans piyasası ağ çalışmasındaki tesadüfi ayrıntılar, anonim "Borsa"nın aslında CBOE olduğunu ortaya çıkardı.

Bu girişi altı bölüm takip etmektedir. İlk bölümde 1960'ların sonu ve 1970'lerin başında Amerika Birleşik Devletleri'nde finansal türev piyasalarının kurulmasının önündeki kültürel ve yasal engeller incelenmekte ve ekonominin bu engellerin aşılmasındaki rolü anlatılmaktadır. İkinci bölümde Chicago piyasalarının kültürleri ve sosyal yapıları ele alınmakta, özellikle ahlaki topluluk konularını incelemek için kolektif eylem sorusu kullanılmaktadır. Üçüncüsü, CBOE tüccarlarının 1970'lerde opsiyon teorisini gerçekleştirmeye başladığı karmaşık ve bazen çatışmalı süreci incelemektedir. Dördüncü bölümde, teorinin günümüz CBOE'sinde nasıl uygulandığı anlatılmakta ve kanonik opsiyon teorisi ile çelişen bir olgunun varlığına odaklanılmaktadır: volatilite çarpıklığı. Beşinci bölümde çarpıklığı ortaya çıkaran olaylar ve bunu sürdüren süreçler incelenmektedir. Sonuç bölümünde ise edimselliğin gücü ve sınırları ile iktisat sosyolojisinin klasik temalarıyla olan ilişkisine geri dönülmektedir.

TÜREVLER, AHLAK VE EKONOMİ

CBOE ve IMM'nin [International Monetary Market] kökenleri, tarımsal ürün üreticilerinin ve büyük ölçekli tüketicilerin fiyat değişikliklerine karşı korunmasına ve spekülatörlerin değişiklikleri tahmin ederek kâr elde etmesine olanak tanıyan vadeli işlem sözleşmelerinin işlem gördüğü Chicago'daki tarım borsalarına dayanmaktadır. CBOE, 1848-1849 yıllarında kurulan Chicago Ticaret Kurulu'ndan (CBT) ortaya çıkmıştır. "Çukurları" -görünürlüğü

en üst düzeye çıkarmak için yanlardan basamaklandırılmış sekizgen açık hava ticaret alanları- geleneksel olarak tahıl ve diğer emtialar üzerinde büyük miktarlarda vadeli işlem yapıyordu, ancak 1960'ların sıkı bir şekilde düzenlenmiş tarım piyasaları, kendisi ve genç rakibi Chicago Ticaret Borsası (veya Merc) için zor bir ortamdı. Hükümet garantileri, fiyat tabanlarını belirlerken, arz fazlası fiyatların fazla yükselmesini engelledi. Korunma ihtiyacı azaldı ve spekülasyon cazip olmaktan çıktı. 1968 yılına gelindiğinde tüccarlar "[soya] fasulyesi çukurunun basamaklarında oturup... gazete okuyorlardı" (Sullivan röportajı) çünkü ticaret çok yavaştı. Hükümetin piyasaları şekillendirmesiyle birlikte, 1967 yılında CBT Washington'dan birini, eski başkan yardımcısı H. H. Wilson'ı başkan olarak işe aldı. Wilson da *Wall Street Journal'ın* siyasi muhabiri Joseph W. Sullivan'ı asistanı olarak işe aldı. Sullivan kontrplak, hurda çelik ve balık unu gibi emtialar üzerinde vadeli işlemlerin fizibilitesini araştırmaya başladı (Sullivan mülakatı). Merc'de, borsanın liderliğine kadar yükselmiş bir tüccar olan Leo Melamed de benzer şekilde karides, patates, elma ve hindi üzerine vadeli işlemleri araştırdı (Melamed röportajı).

Ancak bunların hiçbiri gerçek bir canlanmayı garanti etmiyor gibi görünüyordu ve 1960'ların sonlarında daha radikal bir çıkış yolu aranmaya başlandı: finansal gelecekler. Sigorta ve spekülasyondaki aynı iç içe geçmiş çıkarlara hizmet edebilirlerdi, ancak bunların peşinde koşmak, hayat sigortasının önündeki daha önceki engeller gibi esasen ahlaki olan engellerle karşılaştı (Zelizer 1979). Bunlardan biri, yirminci yüzyılın ilk yarısında finansal türevlerin uğradığı meşruiyet kaybıydı. Hisse senedi opsiyonları ve vadeli işlemler on dokuzuncu yüzyıl borsalarının ayrılmaz bir parçasıydı, (Weber [1894] 2000) ancak 1929 çöküşü ve ardından gelen Büyük Buhran, fiyat hareketleri üzerine bahis gibi görünen türevlerdeki "spekülasyona" karşı düşmanlığı yeniden alevlendirdi. Menkul Kıymetler ve Borsa Komisyonu (SEC; doğrudan 1920'lerdeki aşırılıklara ve suiistimallere tepki olarak kurulmuştur) gibi piyasa düzenleyicileri 1960'ların sonlarında bile türevlere karşı derin bir şüphe duymaya devam etmiştir.

Bir türev borsası için en cazip temel, Dow Jones Endüstriyel Ortalaması gibi bir borsa endeksi üzerine vadeli işlem sözleşmesiydi. Ancak bu fikir, kumar ile meşru vadeli işlem ticareti arasındaki ahlaki ayrımın yirminci yüzyılın başlarında Amerika Birleşik Devletleri'nde yasal olarak nasıl kristalize edildiğine ters düştü. Yüksek Mahkeme'nin 1905 yılında verdiği karara göre, bir vadeli işlem sözleşmesi, tahıl gibi bir emtianın fiziksel teslimatıyla kapatılabiliyorsa yasaldı. Eğer yalnızca nakit olarak ödenebilseydi, bu yasadışı bir bahis olurdu. Endeks bir soyutlama olduğu için, bir endeks

geleceğinin nakit dışında bir yolla kapatılabileceği açık bir yol yoktu. 1968 yılında Sullivan ve CBT'nin önde gelen iki üyesi, Dow Jones vadeli işlem sözleşmesinin fizibilitesi hakkında menkul kıymetler avukatı Milton Cohen'e danıştı. Cohen devam edilmemesini tavsiye etti: sözleşme Illinois yasalarını ihlal edecekti (Falloon 1998, s. 209-210).

Vadeli işlemlerin engellenmesiyle birlikte, CBT Menkul Kıymetler Özel Komitesi opsiyonlara odaklanmaya başladı. Opsiyonlar yasaldı: teslim edilebilecek bir dayanak varlık ile hisse senedi sertifikaları vardı ve New York'ta küçük bir geçici piyasa (organize bir borsa değil) zaten mevcuttu. Yine de opsiyonlar kültürel açıdan sorunlu olmaya devam etti. Mütevazı bir harcama karşılığında, (opsiyonlar normalde dayanak hisse senedinden çok daha ucuza mal olur) bir spekülatör alım opsiyonları satın alarak fiyat artışından veya satım opsiyonları satın alarak fiyat düşüşünden büyük kazanç sağlayabilirdi. CBT yetkilileri 1960'ların sonunda SEC ile opsiyon ticareti fikrini tartışmaya başladıklarında, kısmen opsiyonların 1920'lerdeki yanlış uygulamalarda oynadığı rolün kurumsal hafızasına dayanan içgüdüsel bir düşmanlıkla karşılaştılar. Örneğin önde gelen bir SEC yetkilisi Sullivan'a, opsiyonların dahil olmadığı "hiçbir [piyasa] manipülasyonu görmediğini" söylemiştir. CBT, SEC Başkanı Manuel Cohen ve yetkililerinden birini Wilson ve Sullivan ile Demokratik Kulüp'te bir toplantıya davet ettiğinde, yetkili onlara tekliflerinin önünde "kesinlikle aşılamaz engeller" olduğunu ve "bunun peşinden giderek bir kuruş daha harcamamaları gerektiğini" söyledi. Hatta seçenekleri "marihuana ve talidomide" ile karşılaştırdı (Sullivan röportajı).

Opsiyonlara yönelik bu tür bir muhalefetin zayıflatılmasında kilit rolü ekonomi oynamıştır. 1960'larda fiyat verileri ve bunları analiz edecek bilgisayar gücü önemli kavramsal yeniliklerle bir araya geldi. İktisatçılar, hisse senedi fiyat hareketlerinin rassal yürüyüşler olarak makul bir doğrulukla modellenebileceğini ve ABD hisse senedi piyasasının "etkin" olduğunu (kamuya açık tüm bilgilere yanıt verdiğini) öne sürdüler. Bu gelişen literatürde, opsiyonların ve benzer türevlerin değerlemesine artan bir ilgi gösterildi. Katkıda bulunanlar arasında, opsiyonların "menkul kıymetler alanının 'kara koyunu'" olarak bu itibarın hak edilmediğini savunan Princeton iktisatçıları Burton Malkiel ve Richard Quandt vardı. Her ne kadar geçici New York opsiyon piyasası "nispeten verimsiz" olsa da, opsiyonların kullanımı "çoğu yatırımcı için çok arzu edilen bir stratejiydi" ve "tamamen rasyoneldi" (Malkiel ve Quandt 1969, s. 6, 163, 165 ve 167).

Görünüşe göre opsiyonların bu iktisadi analizini *Institutional Investor* dergisinde (Malkiel ve Quandt 1968) okumak, CBT'nin önemli bir üyesi olan tahıl tüccarı Edmund O'Connor'ın dikkatini çekmişti. Opsiyonlar arzu edi-

lirdi ancak sadece geçici olarak alınıp satılıyordu: CBT bunları kârlı bir şekilde standartlaştırıp yoğun ve verimli bir Chicago çukurunda alıp satamaz mıydı? Bu fikrin araştırılmasına ve meşruiyet kazanmasına yardımcı olmak için CBT, Tarım Bakanlığı için tahıl vadeli işlem piyasasını incelemiş olan Robert R. Nathan Associates adlı danışmanları işe aldı. Nathan Associates, Malkiel, Quandt ve meslektaşları William Baumol'a bir opsiyon borsasının "kamu yararı" üzerindeki etkisi hakkında bir rapor hazırlamaları için başvurdu. Üçlüye göre opsiyonlar, "yatırımcının strateji repertuarını, opsiyonların yokluğunda elde edeceğinden farklı bir dizi getiri elde etmesine olanak tanıyarak zenginleştirmektedir." Tıpkı bir yaya için şemsiye taşıma olasılığının bir avantaj olması gibi, "yatırımcı için ne kadar çok strateji mevcutsa, o kadar iyi durumda olması muhtemeldir" (Nathan Associates 1969, cilt 2, s. 14 ve 20).

Nathan'ın raporu da opsiyon borsası önerisinin en önemli destekçisi Milton Cohen'i kazanmasını sağladı.

Başlangıçta teklifle ilişkilendirilmek istememişti, ancak rapor, teklifi "yeterince meşru" hale getirince CBT'nin özel danışmanı olmayı ve SEC ile müzakereleri yürütmeyi kabul etti (Sullivan röportajı). Cohen SEC'de önemli bir yetkiliydi ve tartışmasız ABD'nin en önde gelen menkul kıymet avukatıydı. Öneriler sunup yanıtlar alarak SEC ile "kayıt oluşturma" konusunda kimse daha iyi bir konumda değildi. İki yıl sonra, kayıtlar bir metre yüksekliğinde bir belge yığını oluşturdu (Sullivan röportajı) ancak hiçbir onay gelmedi. Ancak Richard Nixon'ın seçilmesi Washington'daki iklimi değiştiriyordu. Nixon 1971'de risk sermayedarı ve vergi avukatı William Casey'i SEC'in başına atadı. Casey, Cohen'e büyük saygı duyuyor ve onu "kişisel akıl hocası" olması için özel sektörden geri çekmeye çalışıyordu (Sullivan röportajı; Rissman röportajı 1). Cohen Casey ile bir görüşme ayarladı ve opsiyon borsası için argümanlarını sundu. Hemen ikna olan Casey, "Başlamak için Komisyon'dan ne tür bir emir almanız gerektiğini söyleyin" dedi (Cohen, CBOE/OCC 1998b).

KÜLTÜR, YAPI VE KOLEKTİF EYLEM

CBOE'nin kurulması zaman alıcı, pahalı lobi, planlama ve hazırlık çalışmaları gibi kolektif eylemin birçok özelliğine sahipti. CBT hiyerarşik bir şirket değil, yetkililerini seçen ve kilit kararları oylayan bir üyelik organizasyonuydu. CBT çalışanlarına yaptıkları iş için ödeme yapılıyordu, ancak masraflar nihayetinde bir bütün olarak CBT üyeleri tarafından karşılanıyordu ve bazı üyeler -Edmund O'Connor, (opsiyonların en önemli ilk savunucusu)

Irwin Eisen (Söz hakkı Prosedürleri Alt Komitesi Başkanı) ve David Goldberg, Patrick Hennessy ve Paul McGuire gibi diğerleri- CBOE açıldıktan sonra da devam eden önemli ve ücretsiz taahhütler üstlendi. Örneğin O'Connor, Eisen ve Goldberg bazen yeni gelenlere üyelik satın almaları için borç para (başlangıçta 10.000 dolar ama kısa süre sonra daha fazla) veriyorlardı ve yeni gelenlerin başarılı olup geri ödeyebileceklerinden emin değillerdi. Chicago Ticaret Borsası'nda da benzer şekilde Leo Melamed, kârlı ticarete harcayabileceği zamanın büyük bir kısmını finansal türevlere yönelmeye ayırdı.

Olson'un (1980) meşhur bir şekilde savunduğu gibi, bu tür bir kolektif eylem, sadece tarım borsalarının üyelerinin kolektif çıkarına olduğu gerçeği ile tatmin edici bir şekilde açıklanamaz. *Tüm* üyeleri, hatta tamamen dışında kalanlar bile fayda sağlamıştır. Böyle bir durumda, rasyonel egoistler -finansal piyasaların ortodoks iktisat teorisi tarafından varsayılan bireyler- bedavacı olacak, kolektif eylemin maliyetlerini başkalarına bırakacak ve bu nedenle, ilgili herkesin çıkarlarını destekleyecek olsa bile gerçekleşmeyecektir. Dolayısıyla ortaya hoş bir paradoks çıkmaktadır: *homo economicus*'un gelişiyor gibi göründüğü piyasalar *homines economici* tarafından (Chicago'da olduğu gibi kolektif eylem sorunlarının çözümünü gerektiriyorsa) yaratılamaz. Chicago pratiği (kolektif eylemle yaratılan piyasalar) Chicago teorisiyle, Chicago Üniversitesi'nde meşhur olduğu şekliyle ortodoks iktisatla çelişir.

Kuşkusuz, finansal türevlere geçişteki merkezi aktörlerin motivasyonlarına dair anlattıkları rasyonel egoistlere ait değildir. Örneğin Leo Melamed, pek çok açıdan arketipik bir Amerikan kapitalisti ve Chicago serbest piyasa ekonomisti Milton Friedman'ın yakın müttefikidir. (Friedman'ın Melamed tarafından 5.000 dolara yaptırılan vadeli döviz borsasının faydalarına ilişkin analizi, Baumol, Malkiel ve Quandt'ın opsiyon analizlerinden bile daha merkezi bir meşruiyet kazandırmıştır). Kolektif projelere neden çaba harcadığı sorulduğunda Melamed, kendisine "bir bütün olarak toplum için çalışmayı" öğreten sosyalist ve Bundist babasının etkisinden bahsetti. Babam bana ölümlülüğü aşan bir fikre, harekete ya da kuruma bağlanarak ölümsüzlük kazanılabileceği fikrini aşılamıştı" (Melamed röportajı). Eisen, "[CBOE'nin oluşturulmasında yapılan harcamalar için] geri ödeme talep etmeyi hiç düşünmedik" diyor. "Bu hepimize telkin edilen kavramın bir parçasıydı: 'Bunu toplumunuza borçlusunuz'. Hepimiz çok güzel şeyler yapmıştık, teşekkürler... Borsa'ya karşı bir yükümlülüğümüz olduğunu hissettik ve yükümlülüklerinizi bu şekilde ödersiniz" (Eisen röportajı).

Elbette, özgecilik [altruism] söylemleri bazen kişisel çıkarları maskeleyebilir, ancak rasyonel bir egoistin, diğerlerinin rasyonel egoistler olduğu

bir bağlamda CBOE'nin kurulması gibi bir projeye girişmesi mantıksızdır. Riskten kaçınan bir egoistin, CBOE'nin kurulmasından beklenen kişisel faydaların toplam maliyetleri aştığından emin olması gerekir; (diğerlerinin bedavacılık yapması beklenmelidir, dolayısıyla kurucu tüm bu maliyetlere katlanmayı beklemelidir) riskten kaçınan bir egoist için bu fazlalığın önemli olması gerekebilir. CBOE'nin başarılı olup olmayacağına dair *ex ante*[*] belirsizlik göz önüne alındığında -birçok kişi buna muhtemelen para israfı olarak karşı çıkmıştır- bu koşullar pek olası değildir ve görüşmelerimiz bunların karşılandığına dair bir ipucu vermemektedir.

Ancak görüşmeler, Chicago borsalarının, Olson'un (1980) çalışmasından bu yana biriken kapsamlı deneysel kanıtların kolektif eylem sorunlarının çözümünü teşvik ettiğini öne sürdüğü türden bir bağlam sağladığına dair kanıtlar sunmaktadır: bol miktarda yüz yüze etkileşim içeren ve "koşullu işbirlikçileri" ve "istekli cezalandırıcıları" teşvik eden bir bağlam (Ostrom 2000, s. 162). Her ne kadar borsalar geniş üye sayılarına sahip olsalar da, (yaklaşık 500 ila 3.500 arasında değişen) anonim yerler değildir ve çoğu borsa gibi statü gruplarının bazı özelliklerine sahiptirler (Weber 2000). İçeridekiler ve dışarıdakiler arasındaki ayrım katıdır: borsa katlarında ancak bir üyelik satın alarak ya da kiralayarak işlem yapılabilir ve yapılmaktadır; tarım borsalarının üyelikleri genellikle babadan oğula geçer; üyeliklerin sayısı dikkatle sınırlandırılmıştır ve sınırlandırılmaktadır. Büyük meblağlar içeren sözleşmeler sözlü anlaşma ya da el işaretleri temelinde yapılmaktadır. Sözleşmeleri, yazılı yapan ve artık bilgisayar ortamında kayıt altına alınmasını sağlayan sistemler olmasına rağmen, fiyatlar saniyeler içinde önemli ölçüde değişebildiği için her katılımcı ayrıntıları ayrı ayrı girmektedir. Yanlış anlamalar ve hatalar ("outtrades")[†] olağandışı değildir ve fırsatçılık açıkça mümkündür. Outtrade, genellikle adil olamayan, farkı bölme esasına göre çözülmek zorundadır: bir çukurun kargaşası içinde "gerçekten" ne üzerinde anlaşmaya varıldığını keşfetmek normalde imkânsızdır. Yaygın fırsatçılık açık açık ticareti olanaksız hale getirebilir, ancak basit bir yaptırım mevcuttur: suç işleyen biriyle daha fazla ticaret yapmayı reddetmek. Herhangi bir zamanda, birkaç tüccar genellikle aynı fiyatları teklif ediyor olacaktır ve formel kurallar ilk "duyulan" veya "görülen" ile alım satım yapılmasını gerektirse de, katılımcılar pratikte kimi "duydukları" veya "gördükleri" konusunda bir dereceye kadar takdir yetkisine sahiptir.[8]

---

[*] Önceden tahmin edilen –çn.

[†] Ticarette daha iyisini elde etmek –çn.

[8] Bkz. örneğin, Hull röportajı. Abolafia (1996) New York Ticaret Borsası'ndaki benzer olayları anlatmaktadır.

Alım satım katındaki etkileşim genellikle kat dışındaki sosyalleşmeye ve ayrıntılı üyelik komitesi yapılarına yayılır. İdealize etmemek gerekir: işlem katlarında düşmanca karşılaşmalar yaygındır ve fiziksel kavgalar patlak verir; (ağır para cezalarıyla cezalandırılsa da) borsa siyaseti bazen acı bir şekilde bölünmüştür. Ancak zaman zaman yaşanan olumsuz etkileşim yoğunluğu, *etkileşimin* önemine işaret etmektedir. Dışa açık borsaların üyeleri her gün, her yıl birbirleriyle yüz yüze ticaret yapmaktadır. Birbirlerinin davranışlarını izlemek için teşvike sahiptirler ve (bu davranışların çoğu kamuya açık bir alanda gerçekleştiği için) bunu yakından yapma kapasitesine sahiptirler. İhlaller bazen on yıllar boyunca hatırlanır. Sonuç, finansal olduğu kadar ahlaki bir ekonomidir: "Burası [Chicago] insanların, insanlar ve piyasalar açısından çok basit düşündüğü bir yer. Siyah. Beyaz. İyi. Kötü. Ortasında görünmez bir çizgi olan görünmez bir levha var. Bu iyi bir adam. Bu iyi bir adam değil. Kimse o çizginin üzerinde değil. Ya iyi adamdırlar ya da kötü adam. Hafızaları çok geniş" (Power röportajı). Gereksiz yere fırsatçı olarak görülen eylemler "dondurulma" ile cezalandırılırken, kamu yararına olarak algılanan eylemler "saygı" ile ödüllendirilir (Melamed ile görüşme). Karşılıklılık sadece kişisel ödül umuduyla değil, nesiller arası olarak uygulanmaktadır:

> Board of Trade'e 20 yaşında kâtip olarak geldim... Akıl hocalarımdan biri Jim McKerr adında bir İrlandalıydı... Beni kâtip olarak işe aldı, finanse etti, üyelik satın almam için bana borç para verdi... Askerden döndüğümde, (Kore) o zamanlar işler zordu. Başka bir İrlandalı için çalışmaya başladım, Bill Haggerty Sr... Bana çok iyi davrandılar ve üyeliğimi geri aldığımda kendisi aracılığıyla iş yapmamı istedi. Ona dedim ki: "...Jim McKerr'e karşı bir yükümlülüğüm var ve onun müşterisi olacağım, senin değil." Şöyle demesini bekledim: "Çok güzel, işte kapı, güle güle." Onun yerine şöyle dedi: "Bunu anlayabiliyorum. Aslına bakarsanız, bunun için size saygı duyuyorum. Buradaki işiniz güvence altında." ...Böylece McKerr'in müşterisi olarak kaldım. Kendimi buna mecbur hissettim. Yaklaşık iki yıl içinde oldukça iyi bir tüccar haline geldim... ancak hayatta kalabilmemin ve rekabet edebilmemin tek yolunun [takas] üyesi olmak olduğunu fark ettim. Hâlâ hiç param yoktu çünkü o iki yıl içinde pek çok borç ödedim. Artık ödeşmiştim. Jim McKerr'e gittim (bu 1956'daydı) ve dedim ki: "Takasa başlayacağım." O da dedi ki: "Bu harika ama para işini ne yapacaksın?" dedi. Bir takas şirketi kurmak için benim payıma düşen 15.000 dolardı ve Jim şöyle dedi: "Tamam" dedi ve elini cebine atıp bana 15.000 dolarlık bir çek yazdı. Sormadım bile. Dedim ki: "Sana nasıl teşekkür edebilirim ki?" O da dedi ki: "Senin bir borcun var ama bu borç senden sonra gelen gençlere. Bana olan borcunu başka çocuklara yardım ederek ödeyebilirsin." ...Yıllar sonra, Opsiyon Borsası kurulduğunda ben takas üyesiydim ve çok sayıda yerel genç tüccarı müşteri olarak kabul ediyordum. Bir gün Jim McKerr Florida'dan ziyaretime geldi. Seksen yaşındaydı... Çocuklardan biri atladı ve ona kocaman sarıldı. Jim ona

> baktı - oldukça çekingendi - ve dedi ki: "Bu ne için?" Adam da şöyle dedi: "Bay McKerr, kariyerimi size borçluyum. Ne zaman Corky'ye [Eisen] teşekkür etmek için gelsem bana sizden bahsetti ve yardımlarınıza karşılık verdiğini söyledi." Onu yemeğe götürdüğümde elini sıkan yirmi kişi olmalıydı, daha önce hiç görmediği ya da duymadığı insanlar. Ama bu onun mirasıydı ve biz de bunu devrettik. (Eisen mülakatı)

"Saygı" ve "yükümlülük" ise ahlaki ikna için birer kaynaktır. CBOE'nin ilk sabahında, başarısızlığı endişe verici bir olasılık gibi görünüyordu. "Katta iki tüccar vardı," diye hatırlıyor Eisen. "Eddie [O'Connor] ve ben, bütün katta koşturup pazarlama yapıyorduk." CBT katına geri döndüler: "Etrafta dolaştık ve herkesi, en azından tahıllar biraz yavaşladığında, 11.15, 11.30 civarında gelmeye ikna ettik... ve sonra geri dönüp tahılların kapanışında işlem yapacaklardı" (Eisen, CBOE/OCC *1998b'de*). IMM'nin başarısı da benzer şekilde başlangıçta istikrarsız görünüyordu: "Yenilik etkisini yitirdikten sonra, piyasa likiditesi tamamen kurudu... Günün büyük bir kısmında... sadece oturup satranç ve tavla oynuyorduk." (Randy McKay, Schwager 1992, s. 82'de alıntılanmıştır). Yine de Eisen ve O'Connor gibi Melamed de ahlaki etki yaratabiliyordu: "Takıntılı bir, tek kişilik uygulayıcı haline geldim - üyelerimizi döviz piyasalarında işlem yapmaya zorluyor, ikna ediyor, öğüt veriyor, yalvarıyordum. Likiditeye ihtiyacımız vardı, yalvardım. Herkesin yardım eli uzatması gerekiyordu... Ve çoğunlukla, ortam yalvarışlarıma cevap verdi. Ne de olsa bunlar benim adamlarımdı" (Melamed ve Tamarkin 1996, s. 198). Melamed tarafından "tüm para makbuzları çağrıldı." Melamed tarafından "tüm hesaplar görüldü". Tüccarlar, her gün talep ettiği on beş dakikalık ticareti yaptıklarını göstermek için zaman damgalı ticaret fişlerini ona gösterirlerdi: Kolektif iyilik için bu asgari işlemi yapmadıkları için "utanç duyarlar"dı (Melamed röportajı).

CBOE büyük ve başarılı bir piyasa haline geldiğinde de Chicago borsalarının sosyal yapısı önemini yitirmedi (1978'de ortalama bir günde 100.000'den fazla sözleşme işlem görüyordu: Falloon 1998, s. 225-227). Baker (1984a, 1984b) biri büyük diğeri küçük olmak üzere iki CBOE alım satım çokluğunda alım satım modelini ve fiyatların davranışını incelemiştir. Temel hisse senetlerinin volatilitesini hesaba kattıktan sonra, Baker, ekonomik teorinin tahminlerinin aksine, opsiyon fiyatlarının daha büyük kalabalıkta daha değişken [volatil] olduğunu buldu; Bu etkiyi, bu kalabalığın işlem yoğunluğu arttığında alt ağlara bölünme eğilimi ile açıkladı. Bir tüccarın kendisine söylediği gibi, "Gerçekten aktif olan büyük kalabalıklarda, çok farklı fiyatlarda alım satım yapmak mümkündür. [Neden?] Gürültülüdür; duyamazsınız" (Baker 1984b, s. 786 tarafından alıntılanmıştır). Buna karşın küçük kalabalık, üye

sayısı bakımından sabit kalma eğilimindeydi ve her zaman kolay iletişim kurulabilecek kadar küçüktü. Bu gruptaki fiyatlar, alım satım daha yoğun hale gelse bile sabit kalma eğilimindeydi. Baker'ın CBOE'yi incelediği 1970'lerin sonlarında aktif olan bir tüccar bize bunun nedeninin esasen küçük "kalabalıklardaki" kolektif eylem olduğunu açıkladı (ayrıca bkz. Baker 1984a):

> Daha büyük kalabalıklar... gerçekten rekabetçiydi ve... bazen egolar araya girerdi ve... bir adam bir takas alırdı ve bir sonraki adam "Ben iki katı için sekizde bir daha iyi ödeme yapardım" derdi ve çığlıklar ve bağırışlar olurdu. Ancak bazı daha yavaş çukurlarda... çok fazla rekabet yoktu, o zaman daha çok paylaşım esası olurdu, bu da bazı firmalar için her zaman bir sorundu çünkü onları... biraz klik olarak görüyorlardı ve kimse fiyatlandırma açısından sıralamayı asla bozmazdı. Eğer bir sipariş gelirse ve piyasada [teklif] sekizde bir, [talep] yarım ya da başka bir şey olursa... hiç kimse bunu sekizde üçe satmaz, hiç kimse sıralamayı bozmazdı.[9]

Ayrıca, küçük kalabalıkların kendilerini küçük tutabilecekleri yollar da vardı; örneğin, her zaman mevcut bir üyeyi "önce" görmek veya duymak gibi (Hull röportajı).

Farklı opsiyon borsalarının yapıları arasındaki farklılıkların fiyatlandırma üzerindeki etkilerine dair anekdot niteliğinde kanıtlar da mevcuttur.[10] Ocak 1975'te Amerikan Borsası (Amex) da opsiyon ticareti yapmaya başlamış ancak CBOE'nin rekabetçi piyasa yapıcı yapısını kullanmamıştır. Amex "uzmanları" alım ve satım emirlerinin "defterlerini" tutuyor ve bu emirleri eşleştiriyordu. CBOE'de piyasa yapıcılar, satım ve alım fiyatları arasındaki uyumsuzluklardan nasıl kâr elde edeceklerini çabucak öğrendiler ve satım-alım paritesi (Stoll 1969) ihlalleri tipik olarak ortadan kalktı. Bununla birlikte, Amex'teki yoğun opsiyon sınıflarında, iki uzmanın (her ikisi de aynı firmanın üyesi) olması gerekli görülmüştür; biri alım işlemlerinden, diğeri ise satım işlemlerinden sorumludur. Daha birçok parite ihlali vardı ve bunlar iki uzman arasında duran tüccarlar tarafından istismar edilebiliyordu: "Ne hayal dünyasıydı ama... Birbirlerinin ne yaptığını bilmiyorlardı. Kendi başlarına iyi iş çıkarıyorlardı ama koordine değillerdi... O çağrı uzmanı, sen de atış uzmanısın. Ve birbirinize çok yakın bile durmuyorsunuz" (Carusillo ve Struve röportajı 1).

---

[9] Doherty ve ayrıca Power ile yaptığımız mülakatlarda da benzer noktalara değinilmiştir. Yakın zamanda ondalık sayıya geçilmeden önce CBOE ve diğer ABD menkul kıymet borsalarındaki fiyatlar ikili kesirler halinde kote ediliyordu. Opsiyonlar 100 hisselik lotlar halinde gösterilir, ancak kote edilen fiyat hisse başına. Örneğin 5+ 3/8$ fiyatlı bir opsiyon sözleşmesi aslında 537,50 $'a mal olur.

[10] Varsayımı test etmek için gereken Amex verileri kamuya açık değildir ve artık mevcut olmayabilir.

OPSİYON FİYATLAMA TEORİSİ

Önceki bölümler, bir opsiyon borsasının kurulmasının meşrulaştırılmasında ekonominin çok önemli olduğunu, ancak CBOE'nin kuruluş süreçlerinin ve kurulduktan sonraki davranışların, *homo economicus*'un rasyonel egoizmi ile çelişen eylemler içerdiğini göstermiştir. Şimdi Black ve Scholes (1973) ve Merton'un (1973) opsiyon fiyatlama teorisinin CBOE üzerindeki etkisine dönüyoruz. Opsiyonlar üzerine daha önceki akademik çalışmalar (örneğin Malkiel ve Quandt 1968, 1969) ya ampirik, ekonometrik analizler ya da değerleri doğrudan ölçülemeyen parametreler içeren ayrıntılı teorik modeller içermekteydi. Buna karşılık Black, Scholes ve Merton'un argümanları özünde basit ve zarifti. Eğer bir hisse senedinin fiyatı sürekli zamanda lognormal rassal yürüyüşün standart modelini takip ediyorsa ve diğer basitleştirici varsayımlar geçerliyse, (aşağıya bakınız) herhangi bir opsiyon işlemini mükemmel bir şekilde *hedge* etmek mümkündü. Başka bir deyişle, opsiyonu "taklit edecek", yani dünyanın tüm olası durumlarında onunla aynı getiriye sahip olacak, dayanak hisse senedi ve devlet tahvilleri veya nakitten oluşan sürekli olarak ayarlanmış bir portföy oluşturmak mümkündü. Black, Scholes ve Merton daha sonra opsiyonun fiyatının kopyalayan portföyün maliyetine eşit olması gerektiğini düşündüler: fiyatları birbirinden ayrılırsa, arbitrajcılar daha ucuz olanı satın alacak ve daha pahalı olanı açığa satacak ve bu da fiyatları birbirine yaklaştıracaktı. Bu mantık, w opsiyonun fiyatı, x hisse senedinin fiyatı, t zaman, σ hisse senedinin volatilitesi ve r risksiz faiz oranı olmak üzere ünlü Black-Scholes denklemini ortaya çıkarmıştır:

$$\frac{\partial w}{\partial t} + \frac{1}{2}\sigma^2 x^2 \frac{\partial^2 w}{\partial x^2} + rx \frac{\partial w}{\partial x} - rw = 0.$$

Belirli bir opsiyon türünün özellikleri sınır koşulları olarak girer ve en azından bazı durumlarda opsiyon fiyatı için kapalı form çözümler bulunabilir. En önemlisi, σ'nın kısmi (önemli olsa da) istisnası dışında, ilgili tüm parametrelerin değerleri ampirik olarak kolayca belirlenebilir. Black, Scholes ve Merton'un iktisatçı arkadaşları, çalışmalarını kısa sürede bir güç gösterisi olarak kabul ettiler. Bu, zor bir teknik sorunun çözümünden daha fazlasıydı: "opsiyon benzeri" özelliklere sahip bir dizi duruma nasıl yaklaşılacağını gösterdi ve opsiyonları, sermaye piyasalarının verimli olduğu ve arbitraj fırsatlarına izin vermediği şeklindeki teorik tasvirle ilişkilendirdi. Ortodoks modern ekonominin tüm ağırlığı artık opsiyonların hâlâ itibarsız olduğunu iddia edenlere karşı kullanılabilirdi:

> Black-Scholes gerçekten de borsanın gelişmesini sağlayan şeydi... Riskten korunma ve etkin fiyatlama kavramlarına büyük bir meşruiyet kazandırdı, oysa 60'ların sonu 70'lerin başında kumar meselesiyle karşı karşıyaydık. Bu sorun ortadan kalktı ve bence Black-Scholes bunu ortadan kaldırdı. Söz konusu olan spekülasyon ya da kumar değil, etkin fiyatlamaydı. Bence SEC çok hızlı bir şekilde opsiyonların menkul kıymet piyasalarında faydalı bir mekanizma olduğunu düşündü ve bu muhtemelen -bu benim yargım- Black-Scholes'un etkileridir. Opsiyonlarla ilgili olarak "kumar" kelimesini bir daha hiç duymadım. (Rissman röportajı 1)

Ancak Black, Scholes ve Merton'un çalışmaları ampirik olmaktan ziyade teorikti. 1972'de Black ve Scholes formüllerini CBOE öncesi geçici opsiyon piyasasındaki fiyatlarla test etmiş ve sadece yaklaşık bir uyum bulmuşlardır. Örneğin, modele göre, "yüksek varyanslı menkul kıymetlere ilişkin sözleşmeler düşük fiyatlı olma eğilimindedir ve... düşük varyanslı menkul kıymetlere ilişkin sözleşmeler aşırı fiyatlı olma eğilimindedir" (Black ve Scholes 1972, s. 414-415). CBOE'nin açılması da uyumu hemen iyileştirmedi. Donaldson, Lufkin and Jenrette Securities Corporation'dan Mathew L. Gladstein, açılışa hazır teorik fiyatlar sağlamak için Scholes ve Merton ile anlaştı:

> Borsanın açıldığı ilk gün... Çağrı fiyatlarına ve modele baktım. Ve çağrılar belki de yüzde 30-40 aşırı değerlenmişti! Panik içinde Myron'u [Scholes] aradım ve "Modelin bir şaka" dedim, o da "Bana fiyatları ver" dedi ve gidip Merton ile görüşüp geri geldi. "Model doğru" dedi. Ben de koridora koştum ve "Bana daha fazla para verin, burayı savaş alanına çevireceğiz" dedim. (Gladstein mülakatı)

Bu durumun ne kadar süre devam ettiğini ölçmek sorunludur. Black-Scholes fiyatları σ için seçilen değere son derece duyarlıdır. Geçmiş "tarihsel" hisse senedi fiyat oynaklığını hesaplamak kolaydır, ancak "hisse senedinin [gelecekteki] oynaklığı tahmin edilmelidir. Geçmiş volatilite... yanılmaz bir rehber değildir" (Black 1975, s. 36). Bununla birlikte, Black-Scholes formülünün ampirik geçerliliği, aşırı kâr sağlayan yatırım stratejilerinin mevcut olup olmadığı araştırılarak dolaylı olarak test edilebilir: eğer varsa, ya formül ya da varsayımlarından biri (örneğin, etkin bir piyasa) başarısız olmuştur. Scholes'un öğrencisi Dan Galai bu tür testleri CBOE'nin ilk yedi ayına uyguladığında, "normalin üzerinde bazı kârların elde edilmiş olabileceğini" bulmuştur (Galai 1977, s. 195). Bu kârlar "orijinal testlerimizde bulunanlardan bile daha büyüktü" (Scholes 1998, s. 486) ve modelin CBOE'ye daha önceki *ad hoc* piyasadan daha kötü uyum sağladığını gösteriyordu.

Ancak kısa süre sonra uyum iyileşmeye başlamıştır. En kapsamlı uyum testleri Rubinstein (1985) tarafından, opsiyonların en yoğun işlem gördüğü otuz hisse senedi için Ağustos 1976 ve Ağustos 1978 arasındaki tüm CBOE

fiyat kotasyonları ve işlemlerinden oluşan bir veri seti kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Rubinstein, σ değerini bağımsız olarak tahmin etmeden modelin uyumunu, gözlemlenen opsiyon fiyatlarının eşleştirilmiş çiftlerinden Black-Scholes değerlerinden sapmaları en aza indiren volatilite tahminini oluşturarak değerlendirmiştir. Daha sonra bu volatilitenin ima ettiği Black-Scholes fiyatlarından en büyük sapmayı hesaplamış ve yaklaşık yüzde 2'lik tipik sapmalar bulmuştur. Daha sonra bu çalışmayı CBOE'nin 1983 yılında işlem görmeye başladığı endeks opsiyonları için tekrarlamış ve 1986 yılına gelindiğinde tipik sapmaların yüzde 1'in altına düştüğünü bulmuştur (Rubinstein 1994, s. 774). Herhangi bir sosyal bilim standardına göre bu mükemmel bir uyumdu.

Bu ampirik başarı, modelin önceden var olan bir gerçekliği tanımlamasından kaynaklanmıyordu: belirtildiği gibi, gerçeklik ve model arasındaki ilk uyum oldukça zayıftı. Bunun yerine, birbiriyle ilişkili iki süreç gerçekleşmiştir. Birincisi, piyasalar kademeli olarak değişti ve böylece modelin 1973'te yayınlandığında çılgınca gerçekçi olmayan varsayımlarının çoğu daha doğru hale geldi. Örneğin, Black, Scholes ve Merton'un bir opsiyonu taklit etmek için hisse senedi ve nakitten oluşan bir portföyün oluşturulmasına ilişkin varsayımlarını ele alalım: bu portföyün tamamen borç alınan fonlar ve/veya hisse senedi kullanılarak oluşturulabileceği; anlık olarak ayarlanabileceği ve oluşturulması ile ayarlanmasının hiçbir işlem maliyeti gerektirmeyeceği. 1970'lerin ortalarında, hisse senedi tamamen kredi ile satın alınamıyordu: Federal Rezerv'in T Düzenlemesi krediyi, hisse senedi fiyatının yüzde 75'i ile sınırlıyordu. Hisse senedi ödünç almak genellikle zor ve her zaman pahalıydı: hisse senedini ödünç verenler kısa satış gelirlerini teminat olarak ellerinde tutuyor ve genellikle kazanılan faizin herhangi bir kısmını aktarmayı reddediyordu. Eğer bir opsiyon tüccarı, New York Borsası'na üye bir firmaya dahil değilse, hisse senedi işlemleri önemli komisyonlar gerektiriyordu. Çoğaltıcı bir portföyü ayarlamak için gereken hisse senedi fiyat değişiklikleri hakkındaki bilgiler genellikle hızlı bir şekilde elde edilemiyordu (New York'tan CBOE'ye elektronik besleme yavaştı). Ayarlamalar zaman alıyordu ve "bir hisse senedi emri vermek için, bir piyasa yapıcı opsiyon ticareti kalabalığını terk etmelidir (veya en azından dikkatini anlık olarak opsiyon ticareti faaliyetinden uzaklaştırmalıdır) ve sonuç olarak avantajlı bir opsiyon ticareti yapma fırsatını kaybedebilir" (SEC 1979, s. 139-140).

Bununla birlikte, modelin varsayımlarının çoğu yavaş yavaş daha fazla gerçeklik kazanmıştır. Opsiyon piyasası yapıcılarının iyi niyetli hedge işlemleri için T Düzenlemesi'nden feragat edildi ve model, iyi niyetli bir hedge işlemini oluşturan hisse senedi alımlarının miktarını belirlemek için per-

formatif olarak kullanıldı (Millo 2003). Hisse senedi ödünç alma daha saygın hale geldi (açığa satış yapanlar geçmişte genellikle fiyat düşüşlerinden sorumlu tutuluyordu) ve piyasadaki güç dengesi değişmeye başladı; ödünç alanlar açığa olan satış gelirlerinin artan oranlarda faizini elde etmeye başladı (Thorp mülakatı). New York Borsası'nda sabit komisyonlar Mayıs 1975'te kaldırılmıştı. Chicago'ya veri akışı iyileştirildi ve daha iyi iletişim ve artan otomasyon, çoğaltma portföyünü ayarlamayı daha hızlı ve kolay hale getirdi.

Black-Scholes-Merton modelinin varsayımlarının artan doğruluğuna ikinci bir süreç daha eklenmiştir: modelin alım satım rehberi olarak artan kullanımı. Eğer bu kullanım daha sonraki açıklamaların (örneğin Passell 1997) öne sürdüğü kadar hızlı ve yaygın olsaydı, modelin başarısının kendi kendini gerçekleştiren basit bir kehanet olma olasılığı ortaya çıkardı. Ancak olaylar bundan daha yavaş, daha karmaşık ve daha ilginçti. Bir opsiyon fiyatlama modeline ihtiyaç duyulduğu tüm katılımcılar için hemen anlaşılmış değildi. Başlangıçta CBOE sadece alım opsiyonlarının alım satımını yapıyordu ve bunu, hisse senedi fiyatı kullanım fiyatının altında kaldığı için yüksek kullanım fiyatlı alım opsiyonlarının her zaman kullanılmadan sona erdiği bir *ayı* piyasasında yapıyordu. Bu nedenle, teori veya riskten korunma ile uğraşmadan bu çağrıları satarak iyi bir gelir elde edilebilirdi. "280'leri sat ve Mercedes sür," en azından bazı tüccarların sloganı haline geldi ve IBM'deki yüksek kullanım fiyatlı (280 $) çağrılara atıfta bulundu; o zamanlar opsiyonların en yoğun şekilde işlem gördüğü hisse senediydi (Doherty röportajı). Kullanım olasılığının daha yüksek olduğu opsiyonlar için bile sofistike modeller gerekli görünmeyebilir. Örneğin katılımcılar, ad hoc opsiyon piyasasında kullanılanlar gibi sezgisel fiyatlandırma kurallarına başvurabilirlerdi.[11] Bir yönetici, Michael Greenbaum, piyasa yapıcılara fiyatlandırma teorisini öğretmeye çalıştı: "Seminer vermek için geç saatlere kadar kalırdı. İki kişi gelirdi ve bunlar Joe Doherty [Sullivan'ın yardımcısı, CBOE tüccarı oldu] ve bir başkası olurdu ve [onlar] zaten tamamen satılmış öğrencilerdi.

O, yeni bir teknolojiyi [opsiyon fiyatlandırma teorisi] getirmeye kalkışıyor, kimse bunu kullanmıyor ya da bunun için para ödemiyor" (Carusillo ve Struve mülakatı 1).

Bir fiyatlandırma modeline ihtiyaç olduğunu kabul edenlerin hepsi bile Black-Scholes-Merton'un doğru olduğunu kabul etmemiştir. Teorik zarafeti, uygulayıcılar için ağır basması beklenebilecek bir faktör değildi. Black-Scholes-Merton modeli, makul volatilite tahminleriyle, CBOE'nin ilk piyasa

[11] Kassouf mülakatı. Kassouf, kullanım fiyatı mevcut hisse senedi fiyatına eşit olan opsiyonlar için temel kuralın, doksan günlük bir çağrıyı hisse senedi fiyatının yüzde 10'u üzerinden fiyatlandırmak olduğunu hatırlıyor.

fiyatlarından önemli ölçüde daha düşük fiyatlar üretme eğilimindeydi ve dolayısıyla bu fiyatlara daha doğrudan uyan modeller tarafından üretilen fiyatlardan da daha düşüktü. Bu durum (Gladstein'ın Scholes tarafından ikna edildiği gibi) piyasanın opsiyonları aşırı fiyatlandırdığı anlamına gelebilir. Alternatif olarak, Gastineau'nun yaygın olarak kullanılan *Hisse Senedi Opsiyonları El Kitabı*'nda (Gastineau 1979, s. 248-250) iddia edildiği gibi, Black-Scholes- Merton modelinin gerçekçi olmayan varsayımları nedeniyle opsiyonları düşük fiyatlandırma eğiliminde olduğu anlamına gelebilir.

> Dahası, Black-Scholes-Merton'un erdemleri konusunda hemfikir olanlar bile pratik zorluklarla karşılaşmıştır. Teorik bir fiyatın hesaplanması doğal logaritma almayı, normal dağılımın dağılım fonksiyonunun değerlerini bulmayı ve üs almayı gerektiriyordu. Bu işlem, alım satım telaşı içinde elle yapılamazdı. Modeli bir ana bilgisayarda uygulamak ve sonuçları terminaller aracılığıyla kullanıma sunmak kolaydı. Ancak bu tür terminaller ticaret katında kullanılamazdı.[12] Black-Scholes çözümleri ile programlanmış elektronik hesap makineleri hızla kullanıma sunuldu, ancak başkalarının yazdıklarına rağmen (örneğin Passell 1997) CBOE katında sadece çok nadiren kullanıldılar: parametreleri girmek ve sonucu beklemek için gereken birkaç saniye bile, hızlı hareket eden ticarette hesap makinelerini çekici kılmıyordu. Daha cazip olan, teorik fiyatların ortamda taşınabilen, genellikle silindirik olarak sıkıca sarılmış ve yalnızca hemen ilgili kısımları görülebilen kâğıtlara basılmasıydı. Fischer Black'in 1975'te başlattığı Black-Scholes fiyat sayfalarının abonelik hizmeti özellikle yaygın olarak kullanıldı. Bununla birlikte, tablolar yardımıyla alım satım yapmak başlangıçta CBOE'de evrensel olarak iyi karşılanmadı. Chicago, tüccar arkadaşların "size güldüğü ve 'Bu teorik değer tablolarını kullanıyorsan erkek değilsin' diyerek gözünüzü korkutmaya çalıştığı" "maço bir ortamdı". Kâğıtlarınızı alıp yere atarlar ve 'Adam ol. Adam gibi ticaret yap... Burada olmamalısın. Sen bir tüccar değilsin. Bunlar olmadan ticaret yapamazsın'" (Hull mülakatı).

Birbirine bağlı iktisadi ve kültürel süreçler, modellerin kullanımının önündeki çeşitli engelleri yavaş yavaş azalttı. Nisan 1978'de hisse senedi fiyatlarında meydana gelen ani bir artış, yeterince korunmamış çok sayıda çağrı satan piyasa yapıcısının büyük zarar etmesine neden oldu ve bazıları piyasadan çıkmak zorunda kaldı: 280'leri satanlar deyim yerindeyse Mercedes'lerini kaybetti. Giderek,

> CBOE piyasa yapıcıları, dikkatli fiyatlama ve riskten korunmanın önemli olduğu farklı bir öz kimlik geliştirmeye başladı. Tarım borsalarında klişeleşmiş inanç "İşlemi ben yaparım çünkü senden daha hızlıyım dostum" şeklindeydi.

[12] 1980'li yılların çoğunda CBOE'nin kurallarına aykırı olarak ortamda bir bilgisayar terminali bulundurulmaktaydı (Hull ile yapılan görüşme). Böyle bir terminal her halükârda çekici olmayan bir şekilde hantal olurdu.

> New York'ta ise "İşlemi aldım çünkü buradayım," çünkü ben atanmış uzmanım. CBOE'nin büyüyen öz algısında ise "İşlemi aldım çünkü ben düşündüm." (Doherty röportajı)

CBOE geliştikçe, bireysel piyasa yapıcılar ve küçük firmalar, 1977 yılında Michael Greenbaum'un (yukarıda opsiyon teorisi üzerine verdiği dersler anlatılmıştı) Edmund O'Connor'ı tüm ABD opsiyon piyasalarında işlem yapacak bir firma kurması için ikna etmesiyle kurulan O'Connor and Associates gibi daha büyük firmalar tarafından yavaş yavaş yerinden edildi. 1970'lerde, belirli bir hisse senedi üzerindeki opsiyonlar yalnızca bir borsada işlem görüyordu, bu nedenle, örneğin tüm bir sanayi sektörü üzerinde pozisyon almak isteniyorsa, bunun tüm borsalarda uygulanması gerekiyordu. Birden fazla piyasada pozisyon almak ve düzinelerce ya da yüzlerce pozisyon taşımak söz konusu olduğunda plansız yapılmış ticaret ya da basit sezgisel yöntemler yeterli olamıyordu. Fiyatlandırma modelleri risk yönetimi için gerekliydi ve daha da önemlisi, opsiyonlar hakkında *konuşmak* için bir iletişim ve koordinasyon yolu sunuyordu.

Black-Scholes modelini "geriye doğru" çalıştırarak hesaplanan "örtük volatilite" kavramı merkezdeydi: tekrarlayan çözüm yoluyla örtük hisse senedi volatilitelerini çıkarmak için gözlemlenen opsiyon fiyatlarını kullanmak. "örtük volatilite" opsiyon ticaretinin karmaşıklığını (farklı, değişen fiyatlara sahip farklı hisse senetleri; satım ve alım opsiyonları; farklı vade ve kullanım fiyatları) basit bir ortak ölçüme indirgedi. Farklı opsiyon borsalarındaki O'Connor tüccarları, zımni volatiliteleri hesaplamak için "sayfalarını" kullandılar ve bunları el işaretleriyle ticaret katının yanındaki O'Connor standına ve dolayısıyla firmanın merkezine bildirdiler: örneğin, "[petrol şirketi] Arco'yu 15 üzerinden satın alabilirim", başka bir deyişle, fiyatı Arco hissesinin yıllık yüzde 15 volatilitesini ima eden opsiyonları satın alabilirim. "Üst katta oturan iki ya da üç kişi 'Mickey, Arco'yu 15'ten satın alabilir' diyordu. San Francisco'daki biri Santa Fe'yi 13'e alabilir. İkisi de büyük petrol şirketleri... eğer tüm petrol hisselerinin benzer olduğunu düşünseydiniz... kesinlikle 15'ten almaktansa 13'ten almayı tercih ederdiniz... [Bu yüzden] 'Hiçbirini almayın' derlerdi" (Carusillo ve Struve mülakatı 1). Yavaş yavaş, opsiyon piyasasında alınıp satılan şey yeniden kavramsallaştırıldı: Black-Scholes-Merton modelinin temel parametresi olan *volatilite*. Hisse senedi oynaklığı artarsa, opsiyonlar daha değerli hale geliyor; azalırsa, daha ucuz oluyordu (bkz., örneğin, Dunbar 2000, s. 167). Çok sayıda farklı işlemi içeren stratejiler hakkında çok basit bir şekilde konuşulabiliyordu: "Sabah toplantımız olurdu ve Greenbaum 'Kitap volatilite konusunda yeterince uzun değil. Biraz satın almak istiyoruz' ya da

'Dün çok fazla satın aldık. Daha az agresif olmak istiyoruz'" (Carusillo ve Struve mülakatı 1).

Opsiyon piyasaları büyüdükçe ve SEC gevşedikçe, bazıları artık "mavi çipli" şirketler değil, yüksek volatiliteye sahip yeni gelenler olmak üzere daha fazla hisse senedi üzerinde opsiyon ticareti yapıldı. Daha pahalı hatalar fiyatlandırma modellerinin vazgeçilmez görünmesine neden oldu: "Her biri iki [vade] ayında ve beş kullanım fiyatında işlem gören 16 hisse senedi [opsiyonu] ile bir çukurda duracağım ve herkesi alacağım: ışıkları kapatın, elektronik olmadan işlem yapmak istiyorum. Ancak birden fazla vadeye, kullanım fiyatına, daha yüksek volatiliteli hisse senetlerine geldiğinizde... volatilite yüzde 10 değişiyor, Arco 15'ten 13,5'e [yıllıklandırılmış zımni volatilite yüzdesi] düşüyor, bu matematiği kafamda yapabiliyorum. [Yüksek volatiliteli bir hisse senediyle] 150 ila 135 benzer olmalı gibi görünüyor ama... Zihinsel hesaplamalarımda yanılırsam çok fazla para riske atmış olurum" (Carusillo ve Struve mülakatı 1).

Modellerin kullanımının artması, fiyatlar üzerinde doğrudan etkileri olmaya başlamış gibi görünmektedir. Black-Scholes-Merton modelinin CBOE'nin ilk yıllarında opsiyonları rakiplerinden daha düşük fiyatlandırma eğiliminde olması, onu kullananları gereksiz risklere maruz bırakmadığı sürece (aşağıda döneceğimiz bir konu) ona belirli bir genel seçici avantaj sağladı. Her şeyden önemlisi, model CBOE'nin kuruluşundan beri kullanılan basit bir arbitraj (bireysel piyasa yapıcılar için bile uygulanabilir) için kolayca uyarlanabilirdi: yayılma, aynı temel hisse senedi üzerindeki farklı opsiyon sınıflarının fiyatlarındaki tutarsızlıkları aramak, nispeten düşük fiyatlı opsiyonları satın almak ve yüksek fiyatlı olanları satmak (Galai 1977). Dengeleme pozisyonları, hisse senedi kullanarak riskten korunmayı gerektirmeden, yayıcıyı birçok risk türünden izole etmiştir. Fiyatlama modelleri çok geçmeden yayılmanın "doğal bir parçası" (SEC 1979, s. 137) olarak görülmeye başlandı ve stratejinin popülaritesi 1976-1978 yılları arasında CBOE'deki fiyatlar ile Black-Scholes-Merton modeli arasındaki uyumun Rubinstein tarafından yapılan ve yukarıda açıklanan önemli ekonometrik testte neden bu kadar iyi olduğunu açıklamaya yardımcı oldu. Rubinstein'ın yaptığı işin önemli bir yönü, modelin temel bir özelliğinin ampirik geçerliliğini kontrol etmekti: "Aynı dayanak varlık üzerinde aynı vadeye sahip ancak farklı kullanım fiyatlı tüm opsiyonların aynı zımni volatiliteye sahip olması gerektiği" (Rubinstein 1994, s. 772) diğer bir deyişle kullanım fiyatına karşı zımni volatilite grafiğinin düz bir çizgi olması gerektiği. Yayıcılar tutarsızlıkları belirlemek için Black-Scholes'u kullandıklarında, faaliyetlerinin arbitraj yapma eğiliminde olduğu şey tam olarak bu düz çizgiden sapmalar olacaktır.

Dolayısıyla model, onu kullananların piyasa faaliyetleri sayesinde merkezi ekonometrik testten geçmiştir.

Yavaş yavaş, modeller sadece bazı tüccarlar için özel kaynaklar değil, tüm katın kamu malı haline geldi. Bu durum, National Association of Securities Dealers Automated Quotation sistemi ya da NASDAQ'da hisse senedi opsiyonlarının işlem görmeye başlamasıyla başladı. NASDAQ'daki işlemlerin bilgisayar ekranları ve telefonlar aracılığıyla alım satım yapan çok sayıda NASDAQ al-satçısı arasında dağılması söz konusuydu. CBOE piyasa yapıcıları kısa süre içinde NASDAQ ekranlarındaki hisse senedi fiyatlarının pratikte sadece gösterge niteliğinde olduğunu öğrendi. Büyük bir işlemde gerçek fiyattan emin olmak için bir al-satçıya telefon etmek gerekiyordu ve kritik anlarda telefonların kritik saniyeler boyunca cevapsız bırakıldığına dair şüpheler vardı. Black, Scholes ve diğer opsiyon teorisyenleri dolaylı olarak (bu konu hiçbir zaman açıkça tartışılmadı) dayanak hissenin fiyatının bilindiğini varsaymışlardı. NASDAQ ile birlikte, bu yaygın varsayım başarısız oldu. Böylece, 1986 yılında CBOE ilk "Autoquote" sistemini başlattı. NASDAQ opsiyonlarının işlem gördüğü kalabalıklarda CBOE çalışanları en likit opsiyonların, yani kullanım fiyatı mevcut hisse senedi fiyatına yakın olanların fiyatlarını giriyordu. Black-Scholes denklemini uygulayan Autoquote yazılımı daha sonra bir "sentetik dayanak" fiyatı üretir, başka bir deyişle bu opsiyon fiyatlarıyla uyumlu hisse senedi fiyatını hesaplardı. Bu sayede, önceki piyasa fiyatlarının zayıf bir rehber olabileceği daha az likit olanlar da dahil olmak üzere, işlem gören tüm opsiyonların Black-Scholes fiyatlarını oluşturacak ve yatırımcılara açıklayacaktır (Knorring mülakatı).

VOLATİLİTE YATIKLIĞI

1970'lerin sonunda Black-Scholes modeli, CBOE tüccarları tarafından yaygın olarak kullanılmaya başlandı ve 1980'lerde CBOE'nin bilgi altyapısına dahil edilmeye başlandı. "Gerçeklik" (bu durumda, ampirik fiyatlar) giderek, teoriye uygun bir edimsellikte yeniden şekillendirildi. Ancak, belki de Black-Scholes formülü sadece "doğru" olduğu için, opsiyonları fiyatlandırmanın doğru yolunu verdiği için benimsenmiş ve fiyatları doğru bir şekilde tanımlamaya başlamıştır? Belki de formülün erken dönemdeki zayıf uyumu, CBOE verimliliğe ulaştıkça azalacak olan verimsiz bir piyasanın geçici bir sonucuydu? Eğer öyleyse, edimsellik iddiası, geleneksel iktisadi terimlerle daha iyi anlaşılan bir sürecin boş bir cilası olacaktır.

Burada tarihsel bir perspektif önem kazanmaktadır. En son gözlemlerimize, Kasım 2000'deki CBOE'ye hızlıca ilerleyelim. 1986 yılında insanlar

hâlâ piyasanın merkezindeydi ve teknik sistemler de onlara yardımcı oluyordu. 2000 yılına gelindiğinde denge değişmişti. O zamana kadar CBOE'de 104.000 opsiyon sınıfı işlem görüyordu. Kaçınılmaz olarak, bazılarında işlem sessizdi - 2000 yılında, rekor genel işlem hacimlerine rağmen, ortalama bir sınıf günde sadece on üç sözleşme işlem görüyordu - ancak şimdi yaygın olan Autoquote, gerçek işlemler ne kadar düzensiz olursa olsun, tüm opsiyon sınıfları için sürekli olarak fiyatlar üretir ve bu fiyatları işlem katındaki ve dünya çapındaki bilgisayar ağları aracılığıyla çok çeşitli elektronik ekranlara dağıtır. Autoquote fiyatları, en azından mütevazı büyüklükteki kamu emirleri kadar kesindir. Bu tür emirler bu fiyatlardan karşılanabilirse, sözleşme insan müdahalesi olmadan gerçekleştirilebilir: diğer taraf rastgele "bu tür emirleri kabul etmeye gönüllü olan bir piyasa yapıcıya" atanır (Options Institute 1999, s. 241). Piyasa yapıcıların çoğu artık kızılötesi ve mikrodalga iletişim bağlantılarıyla CBOE'nin merkezi sistemlerine bağlı el bilgisayarları taşımaktadır. Bunlar bir emrin otomatik olarak doldurulmasını kaydeder ve piyasa yapıcı ortaya çıkan pozisyonu hedge etmek isterse, (artık neredeyse hepsi bunu yapmak isteyecektir) önceki zorluklar ortadan kalkar: el bilgisayarı gerekli hedge işlemini hesaplar ve tüccar sadece düğmelere basarak gerekli hisse senedi alımlarını veya satışlarını yapabilir.

CBOE'nin işlem katındaki ekranlar, bilgisayarlar ve iletişim sistemleri o kadar çoktur ki, Chicago'da sadece, sıcaklık -10°F'nin [-23°C] altına düştüğünde başka bir ısıtmaya ihtiyaç duyulur (Options Institute 1999, s. 232). Tüm bu otomasyonun arasında göze çarpmayan bir şekilde Otomatik Kote çalışmasını ayarlamak için kullanılan dokunmatik ekranlar bulunmaktadır. Bu ekranlar volatilite gibi parametreleri ayarlamak için kullanıldıktan sonra, Autoquote diğer piyasalardan hisse senedi fiyatlarını ve endeks seviyelerini alır ve bu girdiler değiştikçe opsiyon fiyatlarını sürekli olarak günceller. Her ekranın üstündeki iki kelime bunun nasıl yapıldığını açıklar: "Cox-Ross." Fiyatları oluşturmak için Cox-Ross-Rubinstein modeli (Black-Scholes-Merton'a benzer, ancak daha esnek ve çoğu durumda hesaplama açısından daha izlenebilir) kullanılır. İnsanlar nihai komutada kalmaya devam etmektedir: ekranın "yalın" olarak işaretlenmiş bölümüne basarak, tüccarlar model değerlerini el yordamıyla geçersiz kılabilir ve ayrıca, aktif olarak işlem gören opsiyon sınıflarındaki emirlerin gelgitleri ve akışı fiyatları hareket ettirir. Bununla birlikte, bu tür insan etkileşimi artık daha büyük bir teknosistemin yalnızca bir yönüdür.

Bu teknosistemin teoriyi uyguladığı makul bir şekilde söylenebilir. Kullanılan modelin Black-Scholes-Merton yerine Cox-Ross-Rubinstein olması

kendi başına önemli değildir: ikincisi birincisinin bir limit durumudur.[13] Ancak Black-Scholes-Merton modelinin önemli bir yönü artık neredeyse hiç mevcut değildir. Yukarıda belirtildiği gibi, bu modelde kullanım fiyatı ile zımni volatilite arasındaki ilişki düz bir çizgidir. Ancak 1987 sonbaharında, 1970'lerin sonu ve 1980'lerin başında ampirik olarak ortaya çıkan düz çizgi ilişkisi ortadan kalkmış ve yerini belirgin bir "gülümseme" ya da "çarpıklık" almıştır. Şekil 14.1 endeks opsiyonları için tipik modelde meydana gelen değişimi göstermektedir. Daha önceki düz çizgi daha sonra geri dönmemiştir: (bkz. örneğin Jackwerth 2000) gerçekten de yatıklık en azından 1992 yılına kadar artmaya devam etmiştir (Rubinstein 1994, s. 772-774). Çarpıklığın yönü istikrarlı olmuştur: kullanım fiyatları mevcut hisse senedi endeks seviyelerinin çok altında olan satım opsiyonları, daha yüksek kullanım fiyatlı satım opsiyonlarına kıyasla daha yüksek zımni volatiliteye sahiptir -göreceli olarak daha pahalıdır- ve satım-alım paritesi ilişkileri aynı durumun alım opsiyonları için de geçerli olduğunu ima etmektedir. Daha az yoğun olsa da benzer çarpıklıklar bireysel hisse senedi opsiyonlarında da bulunmaktadır (Toft ve Prucyk 1997, s. 1177).

Opsiyon fiyatlamasının ampirik tarihi bu nedenle üç farklı aşamaya ayrılır.* Birincisi, CBOE'nin açılmasından önceki ve ilk yılında gözlemlenen fiyatlar ile Black-Scholes değerleri arasında önemli farkların olduğu aşamadır. İkincisi, 1976'da başlayan ve 1987 yazına kadar süren, Black-Scholes-Merton modelinin gözlemlenen fiyatlara mükemmel uyum sağladığı bir aşamadır. Üçüncüsü ise 1987 sonbaharından günümüze kadar devam eden ve özellikle endeks opsiyonları için kullanım fiyatı ile örtük volatilite arasındaki ilişkide modelin uyumunun yine zayıf kaldığı dönemdir. İkinci ve üçüncü evreleri birbirinden ayıran olayın ne olduğuna dair çok az şüphe vardır: Ekim 1987'deki borsa çöküşü, özellikle de Amerikan hisse senetlerinin bir günde en büyük düşüşünü yaşadığı 19 Ekim 1987 Pazartesi günü. O gün, Standard and Poor's (S&P) 500 endeksi yüzde 20 düşmüş ve Chicago Ticaret Borsası'ndaki S&P 500 iki aylık future -New York'taki işlem aksaklıkları ne-

[13] Cox-Ross-Rubinstein modeli, hisse senedi fiyatlarının ayrık zamanda binom sürecini takip ettiğini varsayar. Zaman periyotlarının sonsuz küçük hale geldiği limitte, binom süreci Black-Scholes-Merton modelinin sürekli zamandaki lognormal rastgele yürüyüşüne dönüşür.

Mülakat yapılan kişiler genel olarak durumun böyle olduğu konusunda hemfikirdir (1987 öncesinde ima edilen volatilite-strike fiyatı ilişkisinin ne kadar düz olduğu konusunda bazı anlaşmazlıklar vardır), ancak buradaki ana kanıt görüşmeye dayalı değil ekonometriktir.

[*Strike* finansal piyasalarda opsiyon fiyatlarının bir değişkeni olan "greeks" grubunun bir parçasıdır. Bu terim, opsiyon fiyatlarının tahmin edilmesi ve opsiyon stratejilerinin yönetilmesinde önemli bir rol oynayan değişkenleri ifade eder –çn.

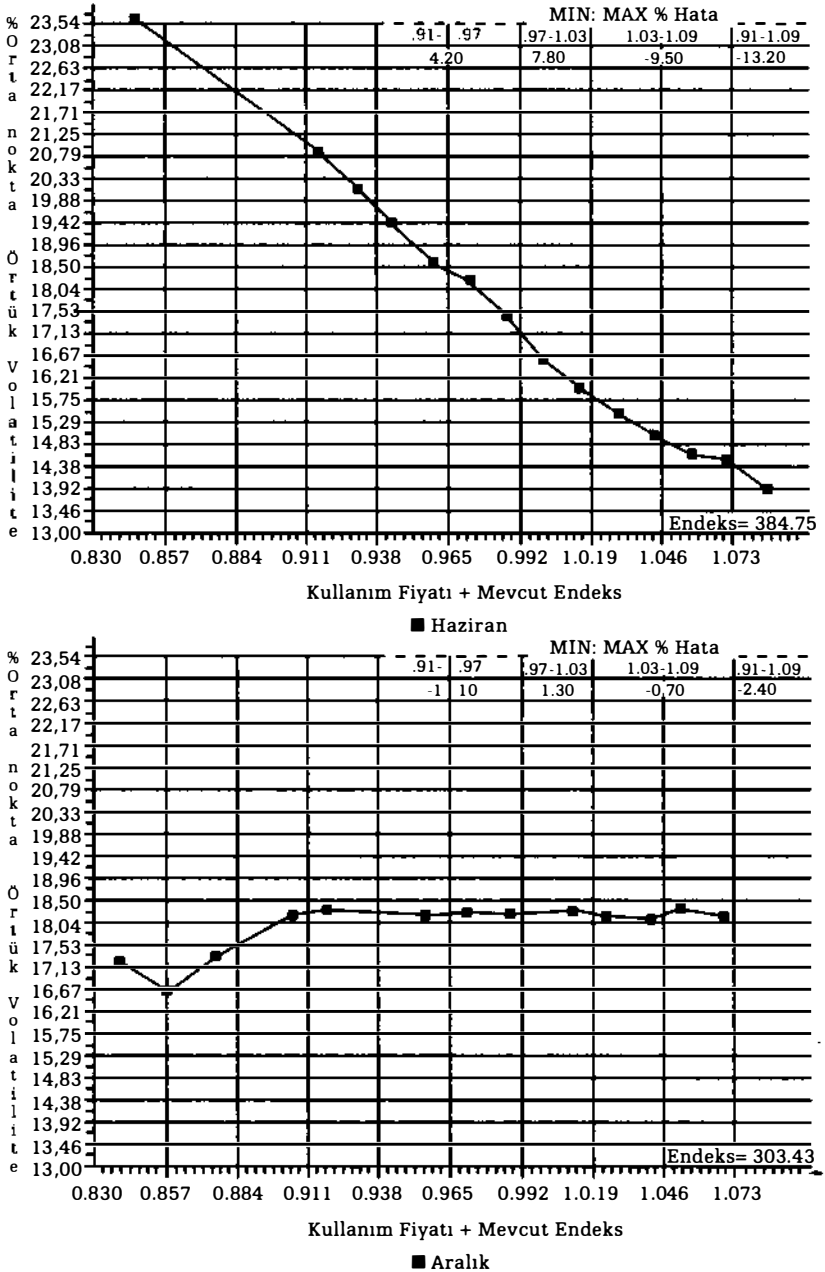
deniyle muhtemelen daha iyi bir gösterge- yüzde 29 düşmüştür (Jackwerth ve Rubinstein 1996, s. 1611).

Niteliksel olarak, çarpıklığın ortaya çıkışı standart rasyonel öğrenme kavramlarıyla tutarlı olmaya yakındır.[14] Lognormal modelde, o korkunç Pazartesi günü S&P vadeli fiyatındaki düşüş 27 σ'lik bir olaydı; olasılığı 10-160'tı (Jackwerth ve Rubinstein 1996, s. 1612). 1987'nin benzersizliğinden kaynaklanan tüm şüpheler, 13 Ekim 1989'da S&P 500 endeksinin yüzde 6 düşmesi ile pratikte ortadan kalkmış gibi görünmektedir, bu da 5 σ'lik bir olaydır. Jackwerth ve Rubinstein, gözlemlenen çarpıklıklardan, bunların temel endeksin olasılık dağılımı için ne anlama geldiğine dair geriye doğru nasıl çıkarım yapılabileceğini göstermiştir. 1987'deki çöküşten önceki hafif sola yatık ve platykurtic (basık, düz tepeye sahip) dağılımların yerini az çok tutarlı bir şekilde sola yatık ve leptokurtic (daha sivri ve uzun kuyruklu) dağılımlar almıştır (bkz. Şekil 14.2). Basitçe ifade etmek gerekirse, opsiyon piyasası S&P 500 endeksindeki değişikliklerin lognormal dağılımlı olmasını beklemez ve aşağı yönlü büyük hareketler lognormallikten çok daha büyük olasılıkları ima eder. Ekim 1987'den sonra, piyasa çöküşler beklemeye başlamış ve opsiyonları buna göre fiyatlandırmıştır: düşük kullanım fiyatlı ve yalnızca dayanak endeks önemli ölçüde düştüğünde kullanılacak olan satım opsiyonları, piyasanın fiyat değişikliklerinin Black-Scholes fiyatlandırmasının lognormal varsayımını izlediğine inandığı duruma kıyasla nispeten çok daha pahalıdır.

Dolayısıyla CBOE'de artık klasik opsiyon fiyatlama teorisi uygulanmamaktadır. Bu teori piyasanın dilinin bir parçası haline gelmiştir: ne zaman bir katılımcı "örtük volatilite"den bahsetse, dolaylı olarak bu teoriden faydalanmaktadır. Bununla birlikte, bu iletişimsel deyimin ve Cox-Ross-Rubinstein modelinin algoritmalarının üzerine, piyasa süreçlerini ve uygulayıcıların bilgi birikimini karıştıran bir katman yerleştirilmiştir. Her CBOE işlem gününün sabahında, DPM'ler (belirlenmiş birincil piyasa yapıcıları) sorumlu oldukları opsiyonlar için çarpıklığı belirler. Temel hisse senedi fiyatı veya endeks değeri değiştikçe, Autoquote fiyatları oluşturmak için bu çarpıklığı ve Cox-Ross-Rubinstein modelini kullanır. Alım satım koşulları önemli ölçüde değişirse, DPM gün içinde çarpıklığı sıfırlayabilir, ancak bu hiçbir şekilde her zaman gerçekleşmez. Çarpıklık, opsiyon ticaretinin tartışmasız merkezi bilişsel yönü haline gelmiştir:

[14] Bir niteleme, 1987 yılına gelindiğinde ekonometrisyenlerin hisse senedi fiyat hareketlerinin lognormal olmadığını zaten biliyor olmalarıdır. Ancak, bu durum Gastineau (1979) tarafından Black-Scholes-Merton modeline bir itiraz olarak belirtilmiş olsa da, pratik bir güç kazanması için 1987'deki drama gerekmiştir.

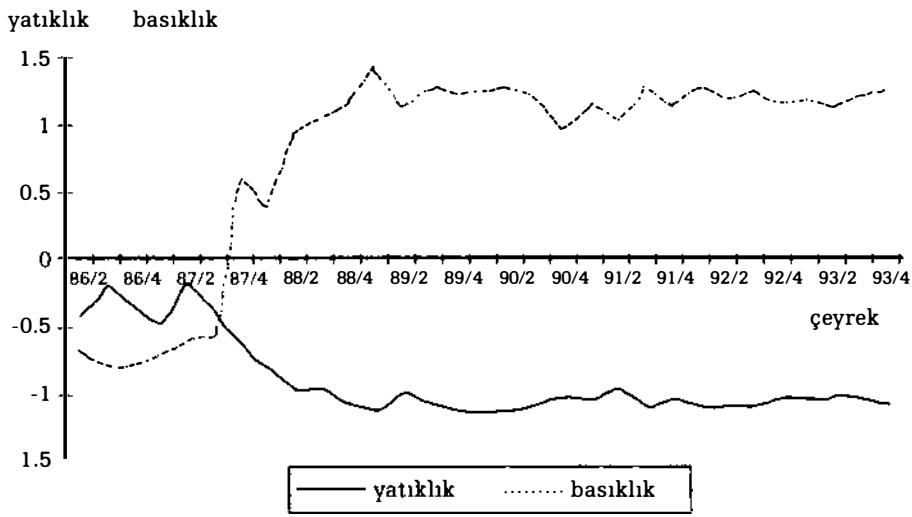
Şekil 14.1 CBOE S&P 500 Endeks Opsiyonlarının Volatilite Eğimleri, 1 Temmuz 1987, saat 09:00 (Alt Grafik) ve 2 Ocak 1990, saat 10:00



Kaynak: Rubinstein (1994, s. 776–777); yazar ve Blackwell Publishers'ın izniyle kullanılmıştır.

Deneyimli tüccarlar farklı bir çukura geçtiklerinde, diyelim ki telefon [hisse senedi] opsiyonları üzerine işlem yapıyorlar ve şimdi de AOL [America Online] üzerine işlem yapacaklar, bir çukura girdiklerinde bilmek istedikleri ilk şey "Çarpıklık nasıl?" sorusudur. Bu onlara çok şey anlatır. Ve bu, AOL'nin potansiyel kazancının ne olduğu, rakiplerinin kimler olduğu ve diğer temel bilgilerden çok daha önemli bir bilgidir; "Bu çukur bu şeyi nasıl takas ediyor?" ...Hâlâ birbiriyle rekabet eden teklifler var... Yani, fiyatlara göre gerçek çarpıklığa bakarsanız biraz dalgalı, ancak tutarlı bir şekilde bakarsanız gerçekten de nispeten düzgün bir fonksiyon haline geliyor... Şaşırtıcı, insanlar sadece volatilite çarpıklığından bahsediyor, yani piyasa bu. Ve bunun [çarpıklığın] nasıl değiştiğinin karmaşıklığı... farklı... insanlar "Bence çarpıklık bu olmalı", "Bugün biraz farklı, bir ticaret fırsatı için yeterince farklı mı?" diyeceklerdir... "İşte bu çarpıklığın farklı senaryolara nasıl tepki vereceğini düşünüyorum." ...Yani insanların kesinlikle kendi fikirleri var. Ancak genel olarak tabanın [inandığı] şey şudur: "İşte fikir birliğine varılan [çarpıklık] türü budur." (Hinkes mülakatı 1)

Şekil 14.2: CBOE S&P 500 Opsiyon Fiyatlarıyla Örtük S&P 500 Endeksinin Olasılık Dağılımının Medyan Günlük Eğim ve Kestirmesi, Nisan 1986'dan Aralık 1993'e Kadar Her Çeyrek İçin



Kaynak: Rubinstein (1994, s. 776–777); yazar ve Blackwell Publishers'ın izniyle kullanılmıştır.

YATIKLIK VE PAZARIN HAFIZASI

Önceki bölümde açıklanan volatilite yatıklığı, standart rasyonel öğrenme modelleriyle niteliksel olarak tutarlıdır, ancak niceliksel olarak opsiyon piyasası aşırı öğrenmiştir. Uzun bir süre boyunca, 1988'den bu yana geçerli olan piyasa fiyatlarından endeks satarak riske göre ayarlanmış aşırı kârlar elde edilebilmiştir. Dikkat çekici bir şekilde bu durum, her dört yılda bir gibi yüksek olasılıklarla bir ayda yüzde 20'lik yapay çöküşler hesaplamaya dahil edildiğinde bile geçerlidir (Jackwerth 2000). Bu sadece teorik bir bulgu da değildir. Piyasa katılımcıları bize pratikte "çarpıklığa karşı bahis oynayarak" yani yüksek ima edilen volatiliteleri ile düşük –strike- fiyatlı satışlar yaparak sağlıklı getiriler elde edilebileceğini bildirmiştir. 1988'den bu yana gözlemlenen endeks, opsiyon fiyatlarını açıklamak için, "her 8 yılda bir %20 'lik [bir aylık] bir çöküş bile oldukça, kötümser bir görünüm gibi görünürken" (Jackwerth 2000, s. 447) neredeyse 1987 şiddetindeki çöküşlerin yapay olarak her dört yılda bir birden daha sık eklenmesini gerektirir. Jackwerth, "en olası açıklamanın, piyasadaki opsiyonların yanlış fiyatlandırılması olduğu" sonucuna varmaktadır (s. 450).

> Eğer doğruysa, bu çarpıcı bir bulgudur: yüksek modernitenin en verimli, sofistike piyasalarından birinin katılımcıları irrasyonel davranmaktadır. Ancak böyle bir sonuç bize çok dar bir rasyonalite görüşü içeriyor gibi görünmektedir. 1987 çöküşünün ekonominin geneli üzerinde çok az doğrudan etkisi olduğu ve pek çok yatırımcı sadece "kâğıt üzerinde" (daha önceki hisse senedi fiyat artışlarının sonucu) olduğunu düşündükleri kazançlarını kaybettiği için, 1987'nin en doğrudan ilgili olanlar için ne kadar travmatik olduğunu şimdi yeniden anlamak zor. Büyük Çöküş'ün en kötü günü olan 28 Ekim 1929'da Dow yüzde 12.8 düşmüştü (Brady Komisyonu 1988, s. 1). Tek bir günde bunun iki katı şiddetinde bir çöküş neredeyse düşünülebilir sınırların dışındaydı. O zamanlar Salomon Brothers'ta çalışan arbitrajcı Eric Rosenfeld, "[ticaret] masasında oturduğunu ve tüm finansal sistemin sonunu merak ettiğini" hatırlıyor (Dunbar 2000, s. 97'de alıntılanmıştır). Tüccar Mary Schwartz gibi diğerleri de bu tür duygularla hareket etti: "Pozisyonlarımın çoğundan çıktım ve ailemi korudum. Sonra [19 Ekim 1987'de] saat 1:30'da, Dow 275 puan düşmüşken, kiralık kasama gittim ve altınımı çıkardım. Yarım saat sonra başka bir bankaya gittim ve nakit paramı çıkarmak için çek yazmaya başladım" (Schwager 1993, s. 268'de alıntılanmıştır). Çöküşün kısmen Berkeley'deki meslektaşı Hayne Leland ile birlikte geliştirdikleri "portföy sigortası" tekniğinin (sentetik satım opsiyonlarının yaratılması) yaygın olarak benimsenmesinden kaynaklanmış olabileceğinden korkan Mark Rubinstein, şimdi klinik depresyon olarak gördüğü iki haftalık bir sürece girdi: Amerikan piyasalarının zayıflamasının Sovyetler Birliği'ni Küba tarzı bir meydan okumaya yöneltebileceği ve nükleer savaş çıkabileceği korkusundan kendini kurtaramıyordu (Rubinstein mülakatı).

Bu travma hiçbir yerde CBOE ve Merc'de olduğu kadar keskin hissedilmedi. Benzeri görülmemiş piyasa hareketleri büyük miktarlarda teminatın el değiştirmesini gerektiriyordu ve büyük katılımcıların yükümlülüklerini yerine getiremeyeceklerine dair çok gerçek bir korku vardı. Takasçılar, adına takas yaptıkları kişilerin yükümlülüklerini devralıyordu; bir takasçı başarısız olursa, diğerleri onun borçlarından sorumlu oluyordu; bunları yerine getiremezlerse, tüm takas sistemi ve dolayısıyla borsa çökecekti. Merc (1987'de endeks opsiyonlarını korumak için endeks vadeli işlemlerini kullanarak CBOE'ye sıkı sıkıya bağlıydı) 19 Ekim Pazartesi günü kapanırken Leo Melamed "sessiz bir dua etti. Hayatta kalıp kalmadığımızı bilmiyordum." Önceden ayarlanmış bir akşam yemeği toplantısından sonra, gece yarısından hemen önce borsaya döndü ve "uzunların kısalara yaklaşık 2,5 milyar dolar borçlu olduğunu" öğrendi, normal uzlaşma tutarının yirmi katından fazla. Melamed gecenin bir yarısı "elleri ter içinde" sekreterine gelen telefonlara cevap vermeye başladı ve Federal Rezerv Başkanı Alan Greenspan ile görüşmeye başladı. Melamed, Greenspan'e borsanın ertesi sabah açılabileceğine dair söz veremiyordu. Melamed ve meslektaşlarının gece boyunca yürüttükleri hummalı faaliyetler (Morgan Stanley'in genel müdürünün evinin gece 3'te aranması da dahil) 2.1 milyar doların transferini sağladı, ancak sabah yaklaşırken Continental Illinois Bank'ın bir müşterisinin hâlâ 400 milyon dolar borcu vardı. Sabah 7 civarında Melamed, borsadaki hesabını yöneten banka yöneticisi Wilma J. Smelcer'i aradı:

> "Wilma... kokuşmuş birkaç yüz milyon doların Merc'in [Ticaret Borsası] batmasına neden olmasına izin vermeyeceksin, değil mi?"
>
> "Leo, ellerim bağlı."
>
> "Lütfen dinle Wilma; dengeyi garanti altına alma görevini üstlenmelisin çünkü bunu yapmazsan Alan Greenspan'i aramak zorunda kalacağım ve bir sonraki depresyona neden olacağız."
>
> Telefonun diğer ucunda sessizlik vardı. Birden kader araya girdi. "Bir dakika bekle Leo," diye bağırdı kulaklığıma, "Tom Theobald az önce içeri girdi." Theobald o zamanlar Continental Bank'ın yönetim kurulu başkanıydı. Birkaç dakika sonra, ama bana sonsuzluk gibi gelen bir süre sonra, Smelcer tekrar telefondaydı. "Leo, biz iyiyiz. Tom devam etmemizi söyledi. Paranı aldın." Saate baktım, sabah 7:17. Döviz piyasalarımızın açılmasına üç dakika kalmıştı. (Melamed ve Tamarkin 1996, s. 358-359 ve 362-363)

Sadece biraz daha az dramatik koşullarda, John Hiatt ve Options Clearing Corporation'daki meslektaşları sadece 19 Ekim Pazartesi günü değil, sonraki iki gece de uyanık kaldılar ve sonraki hafta sonunun tamamını ofislerinde belirli bir sorun vakasıyla uğraşarak geçirdiler (Hiatt röportajı 1). Opsiyon fiyatları, birçoğu yalnızca çift haneli dolar fiyatlarıyla başa çıkabilen yeni

otomatik sistemleri alt edecek seviyelere yükseldi. Opsiyon fiyatları 106 $'a yükseldiğinde, "bu sizin sayfalarınızda... 6 dolar olarak göründü... Yani [takas şirketindeki] hesabınız ertesi gün 20 milyon dolar eksikti ve kimse nerede durduğunu bilmiyordu" (Hull röportajı). Aniden değeri yükselen opsiyonları satan piyasa yapıcılarının takas şirketlerine, şirketlerin de Takas Kurumu'na muazzam teminat ödemeleri vardı. CBOE'nin önde gelen takas şirketi First Options, yükümlülüklerini yerine getiremeyen piyasa yapıcıların büyük zararlarını üstlendi. Başarısızlığı bir felaket olabilirdi, ancak kısa bir süre önce Continental Illinois tarafından satın alınmıştı ve Federal Rezerv, First Options'ın fonlarını yenilemek için bankanın sermaye rezervlerinden yararlanmasına izin verdi.

> Dolayısıyla Ekim 1987'de öğrenilen şey, hisse senedi piyasalarının aniden daha önce düşünülemeyen miktarlarda düşebileceğinden daha fazlasıydı: aynı zamanda böyle bir düşüşün sonuçlarının türev piyasalarının varlığını tehdit edebileceğiydi. Çöküşün tüm etkileri de kısa sürmedi: CBOE'deki hisse senedi opsiyon işlemlerinin çöküş öncesi hacimlere ulaşması 1995 yılını buldu (CBOE/OCC 1998a, s. 12). Çarpıklığı sürdüren şeyin bu kolektif travma olduğunu tahmin ediyoruz. Örneğin, bunun büyük ölçüde bir Amerikan fenomeni olması dikkat çekicidir. İngiliz opsiyon piyasası 1987'ye benzer bir çarpıklık geliştirerek yanıt vermemiştir (Gemmill 1996). Birleşik Krallık'ta ve dünya genelinde hisse senedi piyasaları çökmüş olsa da, o zamanlar küçük olan İngiliz türev piyasaları üzerindeki etkileri yıkıcı olmamıştır. İngiltere'de 1990'ların ilk yarısında ve Japonya'da tutarlı bir çarpıklık ortaya çıktığında, bu çarpıklık Amerika Birleşik Devletleri'ndekinin yalnızca üçte biri kadar yoğundu (Gemmill ve Kamiyama 2001).

Yatıklığı açıklamaları istendiğinde, ABD'li görüşmeciler belirttikleri mekanizmalar konusunda farklılık gösterdiler, ancak hepsi Ekim 1987'ye ve düşük kullanım fiyatlı *put* opsiyonlarının satışındaki tehlikelere işaret etti. Bu tehlikeler arasında likidite eksikliği, bu tür pozisyonlardan çıkmayı zorlaştıran faktörler ve ani bir piyasa düşüşünde teorik hedge oranlarının yetersizliği yer almaktaydı.[15] Bu tür *put*ları hedge etmeden satanlar ahlaki bir aşağılamayla karşı karşıya kaldılar - "Biz onlara bok satanlar diyoruz!" (Hinkes mülakatı 1)- ancak 1987, piyasa katılımcılarına aşırı durumlarda yeterli olacak bir hedge oluşturmanın ne kadar zor olduğunu öğretti. Ancak aynı zamanda 1987, bu tür putlara *sahip olmanın* arzu edilirliğini ortaya koydu; (portföy sigortası tarafından sunulan sentetik putlar birçok durumda yatırımcıları korumakta yetersiz kalmıştı) bu nedenle keskin bir şekilde artan fiyatlarda bile satın alınmaya devam edeceklerdi.

---

[15] Power (mülakat) ve Wenman (mülakat) bu konularda özellikle etkileyiciydi, ancak bu duygu geniş çapta paylaşılıyor gibiydi.

"Sadece matematiğe bakan biri 'Yap gitsin' [put sat] diyecek olsa da" (Carusillo ve Struve mülakatı 2), zaman geçtikçe çarpıklık neden azalmamıştır? Kısmen, 1987'nin anısı, açıkça risk seviyelerine dayanan teminat gerekliliklerine geçiş olarak kurumsallaşmıştır; Black-Scholes-Merton fiyatlandırmasının lognormal dağılımıyla değil, uç olayların olasılığının çok daha yüksek olduğu sonsuz varyanslı istikrarlı Paretian dağılımlarıyla desteklenen gereklilikler. Bu gerekliliklerin teknik gelişimindeki kilit ismin de belirttiği gibi,

> Bok satıcıları eskiden olduğu gibi işlem yapamayacak. Ya sermaye gereksinimleri eskisinden daha yüksek olacak ya da takas firması [Takas Kurumu'na] eskisinden daha fazla teminat ödeyecek... Borsalar... eski sistemlerin izin verdiğinden daha iyi risk yönetimi araçları istiyorlardı ama piyasayı öldürmek de istemiyorlardı... [Yeni sistemler] onlara [takas şirketlerine] her zaman tedirgin oldukları tüccarları dizginlemek için cephane verdi. Daha önceki sorun şuydu: Birinin üzerine çok fazla giderseniz o başka bir yere [farklı bir takasa] giderdi. Ve iki ya da üç yıl içinde bir çöküş olmadığında çok güzel paralar kazanabilirsiniz. Takas şirketi için de bir sürü güzel ücret. [Ama] yeni bir asgari taban olduğunda... bir adama sert davranabilirsiniz ve o da başka bir yere gidip çok daha iyi bir anlaşma yapamaz. (Hinkes mülakatı 1)

Bu merkezi, resmi risk kontrolleri, 1987'de "kasırga deneyimi" yaşamış olan yaşlı tüccarlar ve risk yöneticileri tarafından hâlâ güçlü bir şekilde sahip olunan, düşük kullanım fiyatlı satımların tehlikelerine ilişkin enformel kültürel anlayışın pekiştirilmesine yardımcı olmaktadır (Power ile mülakat). Kuşkusuz, resmi risk kontrolleri ve kültürel hafızanın birleşimi, Ağustos ve Eylül 1998 ve 11 Eylül 2001 krizlerini 1987'deki travma tekrarlanmadan atlatarak sağlamlığını kanıtlamıştır.[16]

SONUÇ

> Bir pazarı ayağa kaldırmak ve ilerletmek için planlama, hesaplama, kol bükme ve azim gerekir. İşler yolunda gitmeye başladığında bile ayarlanması ve itilmesi gerekir. (Melamed ve Tamarkin 1996, s. 295)

CBOE'nin ve (farklı bir şekilde) Merc'in gelişimi, yüksek modernitenin ortaya çıkışında küçük ama önemli bir halkadır. Yukarıda belirtildiği gibi, Chicago finansal türev piyasalarının kopyaları, Chicago'nun ürünlerini, alım satım prosedürlerini, teknik sistemlerini ve hatta kültürünü kopyalayıp uyarlayarak dünyanın dört bir yanında ortaya çıkmıştır. Opsiyon ticareti, bilişsel

[16] Hedge fonu Long-Term Capital Management (LTCM) 1998 olaylarının merkezinde yer aldığından ve ortakları arasında Merton ve Scholes da bulunduğundan, opsiyon fiyatlandırma teorisinde yapıldığı iddia edilen hatalarla sahte bir bağlantı kurulmaktadır (bkz. MacKenzie 2003).

karmaşıklığı ve olgun matematiksel modelleriyle, çağdaş dünyanın piyasalaştırılmış, matematikselleştirilmiş risk değerlendirme kültürünün merkezi bir itici gücü olmuştur. Örneğin O'Connor and Associates, piyasalar arası arbitraj konusundaki uzmanlığı ve işletme çapında bilgisayarlı risk kontrol modelleriyle bu yayılmanın araçlarından biri olmuştur. Firma 1989 yılında risk kontrol ve alım satım uzmanlığını Swiss Bank'a satmaya başladı ve 1993 yılında Swiss Bank tarafından satın alındı. O'Connor ortakları Swiss Bank'ta üst düzey pozisyonlara taşındı ve Swiss Bank'ın İngiliz ticaret bankası Warburg'u satın alıp Union Bank of Switzerland ile birleşmesiyle "Chicago kültürü" Avrupa bankacılığının kalbine nakledildi. CBOE, İsveç'e döndükten sonra CBOE brokeri Olof Stenhammar tarafından kurulan OM (Options- mäklarna) gibi diğer opsiyon borsalarını da dolaylı olarak ortaya çıkardı. Özel sektöre ait olan ve telefon ile elektronik ticarete odaklanan OM, Avrupa ve diğer yerlerdeki borsaları "teknolojikleştiren" önemli bir güç haline geldi, saygıdeğer İsveç borsasını devraldı ve Londra Borsası'nı devralmayı kıl payı başaramadı (Larsson mülakatı).

Amerika Birleşik Devletleri ve Birleşik Krallık'ın sermaye piyasası temelli sistemleri ile Kıta Avrupası ve Japonya'nın ilişki temelli finansal sistemleri arasındaki tarihi çatışma (bkz. örneğin Zysman 1983) henüz birincisinin kesin zaferiyle sonuçlanmadı, ancak son dönemdeki eğilim bu yöndeydi ve Chicago kültürünün nakli de bu sürecin bir parçasıydı. CBOE ile 1990'larda öne çıkan sol liberalizm/sosyal demokrasi ve finans piyasaları arasındaki yakınlaşma arasında ilgi çekici bir kişisel bağlantı bile vardır. Clinton'ın hazine bakanı Robert Rubin, CBOE'nin ilk yönetim kurulunun bir üyesiydi.

O halde CBOE'nin gelişimi, çağımızın dönüştürücü süreçlerinden biri olarak kendi başına önem taşımaktadır. Başlıca teorik ilgi alanı, ekonominin edimselliği üzerine bir çalışmadır. İktisatçılar (CBOE örneğinde Baumol, Malkiel ve Quandt; IMM örneğinde Friedman) meşruiyet sağlayarak Chicago finansal türev piyasalarının mümkün kılınmasına yardımcı olmuş; Black, Scholes ve Merton ise türevlerin ahlaki açıdan şüpheli kumar araçları olduğu yönündeki düzenleyici görüşü kararlı bir şekilde zayıflatarak son noktayı koymuşlardır. Ekonominin bu genel edimsel rolüne, opsiyon fiyatlandırma teorisinin özel edimsel doğası da eklenmiştir. Black, Scholes ve Merton'un modeli zaten var olan bir dünyayı tanımlamıyordu: ilk formüle edildiğinde, varsayımları oldukça gerçekçi değildi ve ampirik fiyatlar modelden sistematik olarak farklıydı. Yine de finans piyasaları yavaş yavaş modele uyacak şekilde değişti. Bu kısmen fiyatların yayılması ve işlemlerin gerçekleştirilmesindeki teknolojik gelişmelerin bir sonucuydu. Kısmen, serbest piyasa ekonomisinin genel liberalleştirici etkisiydi. Ancak kısmen de opsiyon fiyat-

lama teorisinin kendisinin etkisiydi. Fiyatlandırma modelleri, katılımcıların opsiyonlar hakkındaki düşünce ve konuşma biçimlerini, özellikle de tamamen modele bağlı olan "örtük volatilite" kavramı aracılığıyla şekillendirmeye başladı. Black-Scholes-Merton modelinin arbitrajda -özellikle de "yayılma"da- kullanılması, ampirik fiyatlar ile model arasındaki uyuşmazlıkları, özellikle de ekonometrik açıdan çok önemli olan örtük volatilite ile kullanım fiyatı arasındaki düz çizgi ilişkisini azaltma etkisi yarattı.

CBOE katılımcıları yavaş yavaş, iktisatçıların *homo economicus*'un yapması gerektiğini önerdiği gibi opsiyonları fiyatlandırmaya başladı. Geçici New York piyasasında ve CBOE'nin ilk aylarında fiyatlar genellikle basit kurallar izlenerek belirleniyordu. O zamanki katılımcılar, tamamen rasyonel neoklasik *homines economici*'den ziyade Herbert Simon'ın (örneğin Simon 1955) öne sürdüğü sınırlı rasyonaliteye sahip sezgisel takipçilere benziyordu. Ancak Black, Scholes ve Merton'un zarif muhakemesinden ikna olmayan ya da tamamen habersiz olan katılımcılar bile, diğer katılımcıların sayısı arttıkça Black-Scholes-Merton fiyatlamasına doğru itildiler. Fiyatlandırma söz konusu olduğunda, en azından 1987'ye kadar olan süreç Callon'un formülasyonuna güzel bir şekilde uymaktadır: "Evet, *homo economicus* vardır, ancak tarihsel bir gerçeklik değildir; insanoğlunun gizli doğasını tanımlamaz. O bir yapılandırma sürecinin sonucudur... Elbette maddi ve ölçümsel yatırımları, mülkiyet haklarını ve parayı harekete geçirir, ancak ekonominin gerçekleştirilmesinde iktisadın temel katkısını unutmamalıyız" (Callon 1998, s. 22-23).

Callon'un eleştirmeni Miller, iktisat sosyolojisi ve antropolojisinin "iktisatçılar tarafından inşa edilen ritüel ve ideolojik bir sistem olarak piyasa ile ekonominin gerçek pratiğini radikal bir şekilde birbirinden ayırması" gerektiğini öne sürerken yanılmaktadır (Miller 2002, s. 224).[17] Ekonomi ile CBOE ve diğer türev piyasalarının "fiili uygulamaları" o kadar iç içe geçmiştir ve geçmektedir ki, böyle bir ayrım imkânsızdır.

Bununla birlikte, klasik opsiyon fiyatlama teorisinin edimselliği, basit bir kendini gerçekleştiren kehanet (bkz. Merton 1949) ya da opsiyonları fiyatlamanın doğru yolunun keşfi meselesi değildi. Bu, tarihsel bir olay olan 1987 çöküşü ile sona eren, tartışmalı, tarihsel olarak olumsal bir sonuçtu. Hiçbir geri bildirim döngüsü lognormal hisse senedi fiyat hareketleri varsayımını

[17] Miller'ın "sanallık" teorisi, "iktisadın ve diğer soyut modellerin... gerçek iktisadi pratikleri dönüştürerek onları aynı modellerle daha uyumlu hale getirmek için" belirli bir edimsel gücü olduğunu öne sürmektedir, ancak sonuçta bir "temsil kültürü" olarak iktisat ile "sıradan iktisadi... pratik" arasında keskin bir ayrıma geri çekilmektedir (Miller 2002, s. 229-230).

stabilize etmemiştir.[18] Çöküş, böyle bir varsayım için son derece olasılık dışı bir olaydı ve bu nedenle güvenilirliğini zayıflattı. Gördüğümüz gibi, 1987'ye verilen piyasa tepkisi, lognormalliğin boş hipotezinin reddedilmesinden basit bir rasyonel öğrenme meselesi de değildi. Çarpıklığın gücü ve sürekliliği ancak 1987'nin türev piyasalarının varlığına yönelik tehdidi kavrandığında anlaşılabilir hale gelir. Yatıklığı hiçbir ekonomist -hatta tanımlanabilir bir kişi- icat etmedi; ekonomistler çarpıklığın en iyi nasıl teorize edileceği konusunda henüz bir fikir birliğine varamadı. Tartıştığımız üzere bu, kolektif bir travmanın sonucudur ve daha sonra kısmen ahlaki bir yanı olan bir endişe tarafından yerinde tutulmuştur. Bununla birlikte, ortaya çıkışı Callon'un bir başka iddiasını doğrulamaktadır: "piyasadan" değil, yalnızca "piyasaların yasalarından" bahsetmemiz gerektiği (Callon 1998, s. 47). Callon'un verdiği örnekler öncelikle farklı çağdaş bağlamlardaki piyasalardır, ancak bu çarpıklık zamanın yanı sıra mekândaki değişkenliği de göstermektedir: iktisadın tarihselliğini ortaya koymaktadır. Olgun ve etkin bir piyasa (ki CBOE 1970'lerin ortalarında kesinlikle etkin bir piyasa haline gelmişti) opsiyonları 1987'ye kadar tek yönlü, sonrasında ise farklı bir şekilde fiyatlandırmıştır ve bu değişim tarihsel bir olaydan kaynaklanmıştır.

"Edimsellik," iktisat sosyolojisinin kavramsal araç setine faydalı bir ektir ve Callon, alanın normal yaklaşımını tersine çevirerek elde edilebilecek içgörüleri faydalı bir şekilde göstermiştir: piyasa katılımcılarının ekonominin varsaydığından nasıl daha karmaşık ve daha gömülü olduğunu göstermek yerine, ekonominin ve onunla ilişkili uygulamaların onları nasıl basitleştirdiğini ve ekonominin uygulanabilir hale geldiği ölçüde nasıl ayrıştırdığını gösterin. Ancak burada bile meseleler Callon'un basit bir okumasının önereceği kadar basit değildi.[19] Ekonomi gerçekten de türev piyasalarının ortaya çıkışını, türevleri tehlikeli bir şekilde bahislere yakın oldukları yaygın ahlaki çerçeveden çıkararak kolaylaştırmıştır. Ancak CBOE ve IMM'yi, ne iktisatçılar kendi başlarına ne de iktisat teorisinin tek başına ikna edici gücü yarattı. Amerika Birleşik Devletleri'nde 1960'ların sonu ve 1970'lerin başında

[18] Lognormallik varsayımının, portföy sigortası tekniklerine dahil edilmesi yoluyla kendi kendini baltaladığı yönünde cazip bir argüman bulunmaktadır. Ancak ne yazık ki analitik düzgünlük açısından portföy sigortasının 1987 çöküşüne katkısının boyutu belirsizdir.

[19] Callon'un çalışmasında "çerçeveleme" ve "çözmenin" gerçekten de *homo economicus* yarattığını öne süren pasajlar olsa da, diğer pasajlar daha diyalektiktir; çerçeveleme ve çözme yoluyla hesaplayıcı olmayan taşmanın ve hesaplayıcı olmayan ve hesaplayıcı kurumların "içinden çıkılmaz karışımının" "en az beklediğimiz yerde: finansal kurumların tam kalbinde" oluştuğuna dikkat çeker (Callon 1998, s. 39-40). En son yazılarında (örneğin Callon ve Muniesa 2002) *homo economicus* inşası vurgulanmaz ve daha diyalektik formülasyonlar hâkimdir.

ekonomi, özellikle de piyasaları Rooseveltçi zincirlerinden kurtarmaya kararlı Nixon yönetimi için ikna edici bir güce sahipti. Buna karşılık 1990'ların sonu ve 2000'lerin başında Malezya'da türev ürün ticaretini meşrulaştırmak için benzer bir savaş verilmiş ancak bu savaşı yürütenler meşruiyet için neoklasik iktisada değil İslam hukukuna başvurmuşlardır (Kamali 1997; Maurer 2001). Dahası, ABD'de bile ekonominin ikna edici gücü Granovetterci bir ağ üzerinden akıyordu: CBOE örneğinde, Baumol, Malkiel ve Quandt'tan Edmund O'Connor ve Nathan Associates aracılığıyla Milton Cohen'e, William Casey'e ve Nixon yönetimine; İMM örneğinde, Friedman'dan George Shultz'a (Chicagolu bir iktisatçı ve Friedman'ın meslektaşı, Nixon'ın hazine bakanı oldu; bakınız Melamed ve Tamarkin 1996, s. 195), ekonomist Arthur Burns (Federal Rezerv başkanı ve Friedman'ın eski akıl hocası) ve diğerleri. CBOE ve IMM kurulduktan sonra gömülülüğün önemi de sona ermemiştir. Baker'ın çalışması CBOE için ekonomik önemini ortaya koymaktadır; 19 Ekim 1987 gecesi Melamed tarafından harekete geçirilen kişiler arası bağlantılar ağı olmasaydı, Amerikan türev borsalarının varlığı sona erebilirdi.

Callon, Granovetterci gömülülüğü kabul eder (Callon 1998, s. 8-12) ve Callon'un ekonomi analizinin Latour ve kendisinin aktör-ağ teorisindeki kökenleri göz önüne alındığında, (örneğin, Latour 1987) edimselliği ve gömülülüğü "kişiler arası ilişki ağlarına" (Granovetter 1985, s. 504) entegre etmenin önünde büyük bir engel yoktur. Aktör ağları insan ve insan olmayan aktörleri ya da "eyleyenleri" birbirine bağlar, bu nedenle sosyometrik ağlar *değildir*, ancak topoloji, tabiri caizse, benzerdir. Potansiyel olarak daha derin bir zorluk -ki kökleri aktör ağı teorisindeki "kültür"ün bazen dar bir şekilde semiyotik olarak ele alınmasına dayanır; ahlaki toplulukla ilgilidir. Eleştirel bir açıdan, opsiyon piyasası katılımcıları *homines economici* olmadılar. Opsiyonları iktisat teorisinin söylediği gibi fiyatlandırmış olabilirler, ancak asla ahlaki açıdan atomistik hale gelmediler. Bir borsa üyesinin hemcinslerinin gözündeki itibarı önemliydi ve hâlâ da önemlidir. Açık teşhir ticareti kişiler arası güven gerektirir ve Chicago türev borsalarının kurulmasıyla temsil edilen kolektif eylem sorununun çözümünü büyük ölçüde mümkün kılan "sosyal varlıklar olarak bizim için normal ve doğal olan iletişimsel etkileşimin bir yönü olarak kabul edilen karşılıklı *sembolik* yaptırım" (Barnes 1992, s. 263) olmuştur. Çarpıklık bile bir anlamda kolektif eylemin sonucu olarak görülebilir. Bireysel bir tüccarın, aşırı bir krizde yeterli olacak bir koruma sağlamak için gereken zor ve pahalı adımları atmadan, diğer opsiyonların örtük volatilitesine yakın, yatık olmayan fiyatlardan ucuza düşük kullanım fiyatlı *çıktı* satması tamamen rasyonel olabilir. Bu kişi sağlıklı kârlar elde edebilir; 1987'nin tekrarı yaşanmamıştır ve yaşansa bile iflas eden bir tüc-

carın zararları başkaları tarafından karşılanır. Yine de bu tür ticaret çok yaygın bir şekilde yapılırsa sistemik bir risk yaratacaktır: yeni bir 1987 yılı opsiyon piyasasının temellerini sarsabilir. Bu şekilde ticaret yapmak, bireysel olarak rasyonel olsa bile, ahlaksızlık olarak görülür. Bu bir "bok satıcısı" olmaktır ve opsiyon piyasası, takas odası ve düzenleyicisi SEC tarafından risk bazlı teminatlandırma gibi mekanizmalarla kontrol altında tutulmuştur. Tüm bu süreç boyunca, Chicago'nun kaba ve hazır ama ekonomik açıdan önemli bir piyasa ahlakına sahip bir yer, "ortasında görünmez bir çizgi olan görünmez bir levha" olan bir yer olması önemini korumuştur.

Edimsellik ile ağlar, kültürler ve ahlaki topluluklar olarak görülen piyasalar arasındaki eklemlenme nasıl teorize edilmelidir? Bize göre cevap, rasyonel aktörün geleneksel ekonomik görüşlerini hem fakirleştirmeyi hem de zenginleştirmeyi içermelidir. Gerekli bir fakirleştirme, insanların sınırlı bilgi işleme ve hesaplama kapasitesinin kabul edilmesi ve dolayısıyla "ima edilen oynaklık" gibi basitleştirici kavramların ve Black's sheets veya Autoquote gibi maddi hesaplama araçlarının kilit bir rol oynadığının kabul edilmesidir. Kavramların ve maddi araçların ekonomik eylemi oluşturması - ekonomik eylemin Hutchins'in (1995) anladığı anlamda dağıtılmış biliş olması - kavramlarda ve araçlarda kristalize olan ekonomik teorinin, (yukarıda vurgulandığı gibi) basit bir kendini gerçekleştiren kehanet anlamında olmasa bile, çatışmalı, gömülü bir sürecin sonucu olarak gerçekten de edimsel olabileceği anlamına gelir.

Callon, yukarıda belirtildiği gibi, bunu reddetse de, rasyonel aktörün geleneksel modellerinin zenginleştirilmesi de gerekli görünmektedir. Kendisinin de kabul ettiği gibi, ekonomik aktörlerin "soğutulması, indirgenmesi ve çerçevelenmesi" (Callon 1998, s. 50) asla tam ya da istikrarlı değildir. Sonuç olarak, Callon'un iddia ettiği gibi, "ekonomik faillerin ortaya çıkışı ve biçimlendirilmesi nasıl açıklanabilir?" sorusu "sorulmaya değer tek soru" değildir (s. 51). Gerekli olan kritik zenginlik, en azından Chicago türev borsalarında ve konunun ayrıntılı olarak araştırıldığı neredeyse tüm piyasalarda (Knorr Cetina ve Bruegger [2002] tarafından incelenen coğrafi olarak dağınık, elektronik olarak aracılık edilen piyasada bile) parasal ekonominin nihayetinde "saygı ekonomisinden" (Offner 1997) ayrılamaz olduğunun kabul edilmesidir.[20] Kendi çıkarını gözeten, rasyonel bireyciliğin görünürdeki timsali olan finansal piyasalarda bile insanlar, karşılıklı olarak duyarlı olmaya devam

[20] Garcia'nın (1986) edimsellik üzerine yaptığı klasik vaka çalışması bir karşı örnek oluşturacak kadar etnografik ayrıntıya sahip değildir. Abolafia (1996) tarafından tanımlanan 1980'lerin tahvil piyasaları belki de ahlaki açıdan atomistik olmaya en yakın olanıdır, ancak tahvil ve tahvil türevi piyasaları üzerine kendi mevcut saha çalışmamız (başka bir yerde açıklanacaktır) daha sonra daha *az* atomistik hale geldiklerini göstermektedir.

etmiş, (Barnes 1992'deki anlamıyla) itibar ve saygı önemli olmuştur. Ekonomi teorisi, teknoloji ve diğer pek çok şeyin yardımıyla, tabiri caizse, *homo economicus*'un fena olmayan bir versiyonununu bilişsel olarak yapılandırılabilir ve yapılandırılmıştır. Gerçek erkek ve kadınların ahlaki olarak yapılandırılıp yapılandırılamayacağı ise açık bir soru olarak kalmaktadır.

Değişmeyen bir insan özü varsayılmamalıdır: ahlaki açıdan atomistik piyasalar düşünülebilir. Ancak bunların gerçekten var olduğuna ikna olmuş değiliz ve eğer yaratılacaklarsa bunun etten kemikten değil de silikondan, belki de otonom yazılım ajanları ya da daha sıradan algoritmalar şeklinde olması gerekebilir. Ancak bu tür ajanlar ya da algoritmalar, ortodoks modern iktisat tarafından tasarlandığı şekliyle *homo economicus*'un bilişsel kapasitelerini taklit *edemeyebilir* (Mirowski 2002, edemeyeceklerini savunmaktadır). Kısmen yapılandırılmış bir aktör, (insanlar söz konusu olduğunda, en azından bir dereceye kadar bilişsel olarak yapılandırılmış, ancak ahlaki olarak yapılandırılmamış; yazılım ajanları söz konusu olduğunda, tamamen ahlaksız, ancak belki de bilişsel olarak yapılandırılmamış), tamamen yapılandırılmış *homo economicus* veya onun klasik görünür olumsuzlaması olan *homo sociologicus*'tan daha gevşek, daha açık bir yapıdır.[21] Bununla birlikte, aktörün açık bir inşası, tüm çeşitlilikleriyle yüksek modernitenin "somut organize piyasalarının" (Callon ve Muniesa 2002) yeterli bir teorik anlayışı için temel olarak tam da ihtiyaç duyulan şeydir.

Tablo 14.2 Mülakat listesi

İsim	Tarih	Yer
Vigal Baruch	12 Nisan† ve 10 Kasım* 2000	Chicago
Douglas Beck	28 Mart 2000†	Chicago
Thomas A. Bond	9 Kasım 2000*	Chicago
Michael J. Carusillo and Clayton Struve	7 ve 8 Kasım 2000*	Chicago
John Cox	25 Eylül 2001*	Cambridge, Mass.
David DeArmey	8 Kasım 1999*	Chicago
Joseph Doherty	4 Aralık 2000*	Londra
Irwin Eisen	6 Nisan 2000†	Chicago
Milton Friedman	9 Ekim 2001*	San Francisco
Mathew L. Gladstein	15 Kasım 1999*	New York

[21] *Homo clausus*'un bu iki biçimi arasındaki temel benzerlikler için Granovetter (1985) ve Callon'a (1998, s. 10-19) bakınız.

John Hiatt	12 Nisan† ve 7 Kasım 2000•	Chicago
Timothy Hinkes	8 Kasım 1999• ve 6 Kasım 2000•	Chicago
Blair Hull	10 Kasım 2000•	Chicago
Sir Michael Jenkins	16 Mart 2000•	Londra
Edward Joyce	29 Mart 2000†	Chicago
Sheen Kassouf	3 Ekim 2001•	Newport Beach, Calif.
Thomas P. Knorring	10 Kasım 2000•	Chicago
Per E. Larsson	25 Kasım 2002•	Stockholm
Hayne Leland	12 Haziran 2000•	Berkeley, Calif.
Martin Liebman	5 Nisan 2000†	Chicago
Barry Lind	9 Kasım 2000•	Chicago
James McNulty	6 Kasım 2000•	Chicago
Leo Melamed	8 Kasım 2000•	Chicago
Robert C. Merton	2 Kasım 1999•	Cambridge, Mass.
William R. Power	10 Kasım 2000•	Chicago
Burton R. Rissman	9 Kasım 1999• ve 30 Mart 2000†	Chicago
Stephen A. Ross	24 Eylül 2001•	Cambridge, Mass.
Mark Rubinstein	12 Haziran 2000•	Berkeley, Calif.
Paul A. Samuelson	3 Kasım 1999•	Cambridge, Mass.
Lawrence Schneider	31 Mart 2000†	Chicago
Myron Scholes	15 Haziran 2000•	San Francisco
Paul G. Stevens, Jr.	8 Kasım 1999•	Chicago
Joseph W. Sullivan	24 Ekim 2000•	Knoxville, Tenn.
Nassim Taleb	14 Kasım 1999•	New York
Edward O. Thorp	1 Ekim 2001•	Newport Beach, Calif.
David Weinberger	9 Kasım 2000•	Chicago
David Wenman	22 Haziran 2001•	Londra
Steve Youngren	31 Mart 2000†	Chicago

Not: Yıldız işareti, mülakatı yapan kişinin MacKenzie olduğunu; hançer işareti ise Millo olduğunu gösterir.

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: Donald MacKenzie ve Yuval Millo, "Bir Piyasa İnşa Etmek, Bir Teori Gerçekleştirmek: Bir Finansal Türev Borsasının Tarihsel Sosyolojisi"

Hem Donald MacKenzie hem de Yuval Millo finans konusunda bir dizi çalışma üretmiştir ve web sitelerini ziyaret etmenizi öneririz. MacKenzie'nin bu alandaki en önemli çalışması *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets* (2006), 1987'deki borsa çöküşü ve 1998'deki Long-Term Capital Market hedge fonunun çöküşü gibi olaylarda finans teorisinin rolünü tartışmaktadır. Yeniden bastığımız makaledeki materyal, bu ciltte daha ayrıntılı ve daha geniş bir bağlamda ele alınmaktadır. MacKenzie'nin finans üzerine bazı denemeleri *Material Markets* (2009) adlı kitapta toplanmıştır. Okuyucularımız için yeniden basılan makale bazı teknik detaylar içermektedir ve okuyucunun türev piyasalarındaki önemli terminolojinin bir sözlüğünü sunan Tablo 14.1'e dikkatle bakmasını öneririz. Vadeli işlemler, opsiyonlar ve türevler karmaşık bir konudur. Teknik olmayan bir giriş için Gregory Millman, "Futures and Options Markets," David Henderson, ed., *Concise Encyclopedia of Economics* (2008) içinde s. 207-211; daha teknik eğilimli okuyucular S. M. Schaefer, "Asset Pricing: Derivative Assets," N. Smelser ve P. Baltes, *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences* (2001) içinde s. 833-840'a bakabilirler.

Finansal araçlara dayalı türevlerin kumar kadar iyi olmadığı algısını aşma ihtiyacı, Zelizer'ın sigorta endüstrisinin ürününe benzer ahlaki itirazları aşma gereksinimine benzetilebilir ve okuyucu, makalesini takip etmek için bazı önerilerimizi incelemek isteyebilir. Sigortaya yönelik itirazların üstesinden gelinmesinde din adamlarının oynadığı rolün, opsiyonlar söz konusu olduğunda neoklasik iktisatçılar tarafından oynandığını unutmamak gerekir.

İktisat sosyolojisinin klasiklerinde para ve finans üzerine ilginç görüşler bulunabilir: Karl Marx'ın *Capital,* Georg Simmel'in *The Philosophy of Money ve* Max Weber'in *Economy and Society* adlı eserleri. Weber'in borsa üzerine iki broşürü 2000 yılında *Theory and Society* dergisinin 29. sayısında çeviri olarak yayınlanmıştır. Weber'in borsa hakkındaki hukuki yazıları üzerine bir yorum için bakınız Knut Borchardt, "Max Weber's Writings on the Bourse," *Max Weber Studies* 2, no. 2(2002):139-162. Joseph Schumpeter'in "The Crisis of the Tax State" (Schumpeter, *The Economics and Sociology of Capitalism* [1991] kitabında yeniden basılmıştır) adlı makalesi, modern devletin ihtiyaç duyduğu kaynakları toplayamaz hale gelmesi durumunda çökeceğini savunur. (Vatandaşların, ödemeye razı olduklarında, devletten daha fazlasını talep ettiklerinde ne olacağına dair benzer bir analiz için bakıınız James O'Connor, *The Fiscal Crisis of the State* [1973]).

Yeni iktisat sosyolojisi bir süreden beri finans konusunda önemli bir literatür geliştirmeye başlamıştır. Mitchel Abolafia'nın *Making Markets* (1996) adlı kitabı, kültürel ve etnografik bir yaklaşıma dayanan erken bir katkıyı temsil etmektedir. Son katkılara genel bir bakış için bakınız Lisa Keister, "Financial Markets, Money and Banking," *Annual Review of Sociology* 28 (2002): 39-61; ve sosyologların finans konularındaki son çalışmalarının bir örneği için bakınız Karin Knorr Cetina ve Alex Preda, eds., *The Sociology of Financial Markets* (2005). Bir lisans ders kitabı için bakınız: Bruce Carruthers ve Laura Ariovich, *Money and Capital: A Sociological Approach* (2010). Knorr Cetina ve Preda ayrıca finans sosyolojisi üzerine bir el kitabı hazırlamaktadır.* Amerika Birleşik Devletleri'ndeki yatırımcı grupları, Doğu Avrupa'daki yabancı yatırımlar ve Rusya'da kredi kartlarının kullanılmaya başlanması üzerine sosyolojik çalışmalar da mevcuttur (Brooke Harrington, *Pop Finance: Investor Clubs and the New Investor Populism* [2008]; Nina Bandelj, *From Communists to Foreign Capitalists: The Social Foundations of Foreign Direct Investment in Post -socialist Europe* [2008] ve Alya Guseva, *Into the Red: The Birth of the Credit Card Market in Postcommunist Russia* [2008]).

Az önce bahsedilen çalışmaların birçoğu Bruno Latour'un çalışmalarıyla ilişkilendirilen yeni bilim sosyolojisinden esinlenen sosyologlar tarafından üretilmiştir ve bu sosyologlar çalışmalarını genellikle "finansın sosyal incelemeleri" olarak adlandırmaktadır (bkz. örneğin MacKenzie'nin *Material Markets* [2009] adlı kitabındaki "Ten Precepts for the Social Studies of Finance"). Preda ve Knorr Cetina'nın çalışmaları da buraya aittir (örneğin bkz. Alex Preda, *Framing Finance* [2009] ve Karin Knorr Cetina ve Urs Bruegger, "Global Microstructures: The Virtual Societies of Financial Markets," *American Journal of Sociology* 107 [2002]: 905-950). Bilimin sosyal çalışmaları alanındaki son gelişmeler için http://4sonline.org web sitesine bakınız.

Finans konusunda iktisatçılara gelince, Keynes'in *İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi* (1936) adlı eserinin 12. Bölümü finans sosyolojisinde bir klasik olarak anılmayı hak etmektedir. Keynes burada hayvani güdüleri [animal spirits] ve borsanın bir güzellik yarışması, yani bireysel yatırımcıların diğer tüm yatırımcıların eylemlerini nasıl gördüğünü anlamaya çalışmasının bir sonucu olduğu gibi tanıdık kavramları ortaya koymaktadır. iktisatçıların diğer önemli çalışmaları arasında Charles Kindleberger'in *Manias, Panics, and Crashes* (1978), Hyman Minsky'nin "The Financial Instability Hypothesis" (1992), Susan Strange'in *Casino Capitalism* (1997), Carmen Reinhart ve Kenneth

* Bahsedilen kitap 2012 yılında *The Oxford Handbook of the Sociology of Finance* (Oxford Handbooks in Business and Management) başlığıyla Oxford University Press'ten yayımlanmıştır –çn.

Rogoff'un *This Time Is Different Eight Centuries of Financial Folly* (2009) sayılabilir. Modern finans teorisinin yükselişi için örneğin Peter Bernstein'ın *Capital Ideas* (1992) ve *Capital Ideas Evolving* (2007) adlı kitaplarına bakınız. Günümüzün dinamik ve istikrarsız uluslararası sermaye piyasasının ortaya çıkışı, örneğin John Eatwell ve Lance Taylor, *Global Finance at Risk* (2000) adlı kitapta ele alınmaktadır.

Bir dizi iktisat sosyoloğu mevcut finansal krizi Michael Lounsbury ve Paul Hirsch editörülüğündeki şu kitapta ele alır: *Markets on Trial: The Economic Sociology of the U.S. Financial Crisis* (2010). Ele alınan konular arasında ipotekli tahvil endüstrisinin gelişimi, Lehman Brothers'ın düşüşü ve derecelendirme kuruluşları yer almaktadır. Sosyolog olmayanların krize ilişkin faydalı tanıtımları arasında Michael Lewis, *The Big Short* (2010); Simon Johnson ve James Kwak, *13 Bankers* (2010); ve David Wessel, *In Fed We Trust* (2009) sayılabilir.

Kaynakça

Abolafia, Mitchel Y. 1996. *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Austin, J. L. 1962. *How to Do Things with Words.* Oxford: Clarendon.

Baker, Wayne E. 1984a. "Floor Trading and Crowd Dynamics." Pp. 107-128 *in The Social Dynamics of Financial Markets*, edited by Patricia A. Adler and Peter Adler. Greenwich, Conn.: JAI Press.

— 1984b. "The Social Structure of a National Securities Market." *American Journal of Sociology* 89:775-811.

Barnes, Barry. 1983. "Social Life as Bootstrapped Induction." *Sociology* 17:524-545.

— 1992. "Status Groups and Collective Action." *Sociology* 26:259-270.

Black, Fischer. 1975. "Fact and Fantasy in the Use of Options." *Financial Analysts Journal* 31:36-41, 61-72.

Black, Fischer, and Myron Scholes. 1972. "The Valuation of Option Contracts and a Test of Market Efficiency." *Journal of Finance* 27:399-417.

— 1973. "The Pricing of Options and Corporate Liabilities." *Journal of Political Economy* 81:637-654.

Brady Commission. 1988. *Report of the Presidential Task Force on Market Mechanisms.* Washington, D.C.: Government Printing Office.

Callon, Michel, ed. 1998. *The Laws of the Markets.* Oxford: Blackwell.

Callon, Michel, and Fabian Muniesa. 2002. "Economic Markets as Calculative and Calculated Collective Devices." *Paper presented at Columbia University Conference on Social Studies of Finance*, New York.

Carruthers, Bruce G., and Wendy Nelson Espeland. 1991. "Accounting for Rationality:
Double-Entry Bookkeeping and the Rhetoric of Economic Rationality." *American Journal of Sociology* 97:31-69.

CBOE/OCC (Chicago Board Options Exchange and Options Clearing Corporation). 1998a. Listed Options: 25 Years of Investment Success. Chicago: CBOE/OCC.

— 1998b. "Twenty-Five Years of Options." Chicago: CBOE/OCC, videotape.

DiMaggio, Paul. 1994. "Culture and Economy." Pp. 27-57 in *The Handbook of Economic Sociology*, edited by Neil J. Smelser and Richard Swedberg. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Dunbar, Nicholas. 2000. *Inventing Money: The Story of Long-Term Capital Management and the Legends Behind It*. Chichester: Wiley.

Falloon, William D. 1998. *Market Maker: A Sesquicentennial Look at the Chicago Board of Trade*. Chicago: Board of Trade.

Faulhaber, Gerald L., and William J. Baumol. 1988. "Economists as Innovators: Practical Products of Theoretical Research." *Journal of Economic Literature* 26:577-600.

Fligstein, Neil. 2001. *The Architecture of Markets*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Galai, Dan. 1977. "Tests of Market Efficiency of the Chicago Board Options Exchange." *Journal of Business* 50:167-197.

Garcia, Marie-France. 1986. "La construction sociale d'un march. parfait: Le march. au cadran de Fontaines-en-Sologne." *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 65:2-13.

Gastineau, Gary L. 1979. *The Stock Options Manual*. New York: McGraw-Hill.

Gemmill, Gordon. 1996. "Did Option Traders Anticipate the Crash? Evidence from the U.K. with U.S. Comparisons." *Journal of Futures Markets* 16:881-897.

Gemmill, Gordon, and Naoki Kamiyama. 2001. "International Transmission of Option Volatility and Skewness: When You're Smiling, Does the Whole World Smile?" Typescript.

Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91:485-510.

Guala, Francesco. 2001. "Building Economic Machines: The FCC Auctions." Studies in the *History and Philosophy of Science* 32:453-477.

Hutchins, Edwin. 1995. *Cognition in the Wild*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Jackwerth, Jens Carsten. 2000. "Recovering Risk Aversion from Option Prices and Realized Returns." *Review of Financial Studies* 13:433-451.

Jackwerth, Jens Carsten, and Mark Rubinstein. 1996. "Recovering Probability Distributions from Option Prices." *Journal of Finance* 51:1611-1621.

Kamali, Mohammed Hashim. 1997. "Islamic Commercial Law: An Analysis of Options." *American Journal of Islamic Social Science* 14:17-37.

Knorr Cetina, Karin, and Urs Bruegger. 2002. "Global Microstructures: The Virtual Societies of Financial Markets." *American Journal of Sociology* 107:905-951.

Latour, Bruno. 1987. *Science in Action*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

MacKenzie, Donald. 1990. *Inventing Accuracy: A Historical Sociology of Nuclear Missile Guidance*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

— 2003. "Long-Term Capital Management and the Sociology of Arbitrage." *Economy and Society* 32:349-380.

Malkiel, Burton G., and Richard E. Quandt. 1968. "Can Options Improve an Institution's Performance?" *Institutional Investor*, November, pp. 55-56, 101.

— 1969. *Strategies and Rational Decisions in the Securities Options Market.* Cambridge, Mass.: MIT Press.

Maurer, Bill. 2001. "Engineering an Islamic Future: Speculations on Islamic Financial Alternatives." *Anthropology Today* 17 (1): 8-11.

Melamed, Leo, and Bob Tamarkin. 1996. *Leo Melamed: Escape to the Futures.* New York: Wiley.

Merton, Robert C. 1973. "Theory of Rational Option Pricing." *Bell Journal of Economics and Management Science* 4:141-183.

Merton, Robert K. 1949. "The Self-Fulfilling Prophecy." Pp. 179-195 in *Social Theory and Social Structure*, by Merton. New York: Free Press.

Miller, Daniel. 2002. "Turning Callon the Right Way Up." *Economy and Society* 31:218-233.

Millo, Yuval. 2003. "How to Finance the Floor? The Chicago Commodities Markets Ethos and the Black-Scholes Model." Manuscript.

Mirowski, Philip. 2002. *Machine Dreams: Economics Becomes a Cyborg Science.* Cambridge: Cambridge University Press.

Muniesa, Fabian. 2000a. "Performing Prices: The Case of Price Discovery Automation in the Financial Markets." Pp. 289-312 in *Ökonomie und Gesellschaft*, Jahrbuch 16: *Facts and Figures*, edited by Herbert Kalthoff, Richard Rottenburg, and Hans-Jürgen Wagener. Marburg: Metropolis.

— 2000b. "Un robot walrasien: Cotation electronique et justesse de la d.couverte des prix." *Politix* 13 (52):121-154.

Nathan Associates. 1969. "Public Policy Aspects of a Futures-Type Market in Options on Securities." *Chicago: Board of Trade.*

Offner, Avner. 1997. "Between the Gift and the Market: The Economy of Regard." *Economic History Review* 50:450-476.

Olson, Mancur. 1980. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Options Institute. 1999. *Options: Essential Concepts and Trading Strategies.* New York: McGraw-Hill.

Ostrom, Elinor. 2000. "Collective Action and the Evolution of Social Norms." *Journal of Economic Perspectives* 14 (3):137-158.

Passell, Peter. 1997. "2 get Nobel for a Formula at the Heart of Options Trading." *New York Times*, October 15, D1 and D4.

Ross, Stephen A. 1987. "Finance." Pp. 322-336 in *The New Palgrave Dictionary of Economics*, vol. 2, edited by John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman. London: Macmillan.

Rubinstein, Mark. 1985. "Nonparametric Tests of Alternative Option Pricing Models Using All Reported Trades and Quotes on the 30 Most Active CBOE Option Classes from August 23, 1976 through August 31, 1978." *Journal of Finance* 40:455-480.

— 1994. "Implied Binomial Trees." *Journal of Finance* 49:771-818.

Scholes, Myron S. 1998. "Derivatives in a Dynamic Environment." Pp. 475-502 in *Les Prix Nobel 1997*. Stockholm: Almquist & Wiksell.

Schwager, Jack D. 1992. *The New Market Wizards: Conversations with America's Top Traders*. New York: HarperCollins.

— 1993. *Market Wizards: Interviews with Top Traders*. New York: HarperBusiness.

SEC (Securities and Exchange Commission). 1979. *Report of the Special Study of the Options Markets to the Securities and Exchange Commission*. Washington, D.C: Government Printing Office.

Simon, Herbert. 1955. "A Behavioral Model of Rational Choice." *Quarterly Journal of Economics* 69:99-118.

Slater, Don. 2002. "From Calculation to Alienation: Disentangling Economic Abstractions." *Economy and Society* 31:234-249.

Stoll, Hans R. 1969. "The Relationship Between Put and Call Option Prices." *Journal of Finance* 24:801-824.

Taleb, Nassim. 1998. "How the Ought Became the Is." *Futures and OTC World Black-Scholes-Merton* suppl., pp. 35-36.

Toft, K. B., and B. Prucyk. 1997. "Options on Leveraged Equity: Theory and Empirical Tests." *Journal of Finance* 52:1151-1180.

Weber, Max. (1894) 2000. "Stock and Commodity Exchanges [Die B.rse]." *Economy and Society* 29:305-338.

White, Harrison C. 2001. *Markets from Networks*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Zelizer, Viviana A. Rotman. 1979. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New York: Columbia University Press.

Zysman, John. 1983. *Governments, Markets, and Growth: Financial Systems and the Politics of Industrial Change*. Oxford: Martin Robertson.

KISIM ÜÇ
FİRMA VE ENDÜSTRİLERİN SOSYOLOJİSİ

BÖLÜM 15
GRUP DİNAMİKLERİ VE GRUPLAR ARASI İLİŞKİLER[1]

GEORGE STRAUSS
Çev. M. TUNCAY KUŞ

Bu, çok başarılı olduğu için başarısız olan bir deneyin hikâyesidir.

Hovey ve Beard Şirketi çeşitli türlerde ahşap oyuncaklar üretiyordu: ahşap hayvanlar, çekmeli oyuncaklar ve benzerleri. Üretim sürecinin bir bölümü, kısmen monte edilmiş oyuncakların üzerine boya püskürtmek ve onları bir kurutma fırınından geçiren hareketli kancalara asmaktı. Çalışanların tamamı kızlardan oluşan bu operasyon devamsızlık, işten ayrılmalar ve düşük moralle boğuşuyordu.

Sorumlu ustabaşı ile birlikte çalışan bir danışman sorunu "çözdü". Ancak sorunu çözmek için yapılan değişiklikler fabrikanın diğer bölümlerinde öylesine yankı uyandırdı ki şirket, o bölgedeki üretime bariz faydaları olmasına rağmen yeni prosedürleri terk etti.

SORUN

Sorunun meydana geldiği boyama işlemine kısaca bakalım.

Oyuncaklar ahşap odasında kesiliyor, zımparalanıyor ve kısmen monte ediliyordu. Daha sonra küfeliğe batırılıyor ve ardından boyanıyordu. Oyuncaklar ağırlıklı olarak iki renkliydi; birkaç tanesi ikiden fazla renkte yapılmıştı. Her renk için boya odasına bir kez daha gidilmesi gerekiyordu.

Sorunlar başlamadan kısa bir süre önce, boyama operasyonu, boyama yapan sekiz kızın sonsuz bir kanca zincirinin yanında bir sıra halinde oturacakları şekilde yeniden tasarlanmıştı. Bu kancalar sürekli hareket halindeydi ve kızların sırasını geçerek uzun yatay bir fırına giriyordu. Her kız,

[1] George Strauss'un "Group Dynamics & Intergroup Relations" çalışması, William Foote Whyte'ın *Money and Motivation: An Analysis of Incentives in Industry* eserinden. Telif Hakkı © 1955 Harper & Row, Publishers, Inc. HarperCollins Publishers'ın izinleriyle yeniden basılmıştır.
Bu bölüm George Strauss tarafından, hikâyenin danışmanı Alex Bavelas tarafından kendisine verilen bilgiler temel alınarak yazılmıştır. Danışman ayrıca bölümü gözden geçirmiş ve revize etmiştir.

dumanı uzaklaştırmak ve fazla boyayı engellemek için tasarlanmış kendi boyama kabininde oturuyordu. Kız yanındaki tepsiden bir oyuncak alıyor, onu boyama kabininin içindeki bir düzeneğe yerleştiriyor, bir desene göre renk püskürtüyor, sonra oyuncağı bırakıyor ve yanından geçen kancaya asıyordu. Kancaların hareket hızı mühendisler tarafından hesaplanmıştı, böylece her kız, tam olarak eğitildiğinde, boyalı bir oyuncağı ulaşamayacağı bir yere geçmeden önce her kancaya asabilecekti.

Boya odasında çalışan kızlar bir grup prim planı içindeydi. Operasyon onlar için yeni olduğundan, her ay düzenli olarak azalan bir öğrenme primi alıyorlardı. Öğrenme ikramiyesinin altı ay içinde ortadan kalkması planlanmıştı; bu süre zarfında kendi başlarına çalışmaları yani standardı karşılamaları ve aştıklarında grup ikramiyesi kazanmaları bekleniyordu.

Eğitim döneminin ikinci ayına gelindiğinde sorunlar baş göstermişti. Kızlar beklenenden daha yavaş öğrendi ve üretimleri planlananın çok altında kalacak gibi görünmeye başladı. Kancaların çoğu boş gidiyordu. Kızlar kancaların çok hızlı geçtiklerinden ve zaman etüdü görevlisinin oranları yanlış ayarladığından şikâyet ediyorlardı. Birkaç kız işten ayrıldı ve yerlerine yeni kızların alınması gerekti, bu da öğrenme sorununu daha da ağırlaştırdı. Yönetimin grup primi sayesinde otomatik olarak gelişmesini beklediği takım ruhu, mühendislerin "direnç" olarak adlandırdıkları şeyin bir ifadesi dışında görülmüyordu. Grubun lider olarak gördüğü (ve yönetimin elebaşı olarak kabul ettiği) bir kız, grubun çeşitli şikâyetlerini ustabaşına açıkça dile getiriyordu. Şikâyetler, bu tür genelleştirilmiş hayal kırıklığı örneklerinde alışılagelmiş çeşitliliğe sahipti: iş dağınıktı, kancalar çok hızlı hareket ediyordu, teşvik ödemesi doğru hesaplanmıyordu ve zaten kurutma fırınına bu kadar yakın çalışmak çok sıcak ve zordu.

YENİ YAKLAŞIMIN TANITILMASI

Bu resme dahil olan danışman tamamen ustabaşı ile birlikte ve ustabaşı aracılığıyla çalışmıştır. Ustabaşı, kendisiyle yaptığı pek çok görüşmeden sonra, ilk adımın, kızları bir araya getirerek, [onların] çalışma koşullarını genel olarak tartışmak olması gerektiğini düşündü; bu, başlangıçta aklının ucundan bile geçmeyen ve kendi deyimiyle "bela aramak" anlamına gelen bir şeydi. Bu adımı biraz tereddütle ama kendi iradesiyle attı.

Öğleden sonra saat dörtte vardiya bittikten hemen sonra yapılan ilk toplantıya sekiz kız da katıldı. Yine aynı şikâyetleri dile getirdiler: kancalar çok hızlı geçiyordu, iş çok kirliydi, oda sıcaktı ve havalandırması yetersizdi. Nedense en çok şikâyet ettikleri konu bu sonuncusuydu. Ustabaşı havalandır-

ma ve sıcaklık sorununu mühendislerle görüşeceğine söz verdi ve kızlara rapor vermek üzere ikinci bir toplantı ayarladı. Sonraki birkaç gün içinde ustabaşı mühendislerle birkaç görüşme yaptı ve bu, kızların mühendislerin ne söyleyeceğine dair alaycı tahminlerini doğru çıkaracak gibi görünüyordu. Onlar ve şef, bunun gerçekten uydurma bir şikâyet olduğunu ve etkili bir düzeltici önlemin maliyetinin çok yüksek olacağını düşünüyorlardı. (Bir çeşit iklimlendirme düşünüyorlardı.)

Ustabaşı ikinci toplantıya bazı endişelerle geldi. Ancak kızlar, belki de kendilerince bir önerileri olduğu için, pek de rahatsız olmuşa benzemiyorlardı. Havayı ayaklarının etrafında dolaştırmak için birkaç büyük vantilatör kurulursa çok daha rahat edeceklerini düşünüyorlardı. Biraz tartıştıktan sonra ustabaşı bu fikrin denenebileceğini kabul etti. (Toplantıdan hemen sonra, danışmana kendi inisiyatifiyle bu masrafı yapmaması gerektiğini itiraf etti; ayrıca fanların zaten pek bir faydası olmayacağını düşünüyordu). Ustabaşı ve danışman, fanlar konusunu şefle tartıştı ve üç büyük pervane tipi fan satın alındı. Bu karara çok zorlanmadan varıldı çünkü fanlar boya odasında beklenen rahatlamayı sağlayamadıktan sonra başka bir yerde kullanılabilecek gibi görünüyordu.

Fanlar içeri alındı. Kızlar sevinç içindeydi. Birkaç gün boyunca vantilatörler grubun memnun olacağı şekilde yerleştirilene kadar çeşitli pozisyonlarda hareket ettirildi. Bu vantilatörlerin gerçek verimliliği ne olursa olsun, bir şey açıktı: kızlar sonuçlardan tamamen memnundu ve ustabaşı ile aralarındaki ilişkiler gözle görülür şekilde iyileşti.

Ustabaşı, bu cesaret verici aşamadan sonra, başka toplantıların da faydalı olabileceğine karar verdi. Kızlara bir araya gelip iş durumunun diğer yönlerini tartışmak isteyip istemediklerini sordu. Kızlar bunu yapmaya hevesliydi.[2] Toplantı yapıldı ve tartışma hemen kancaların hızı üzerinde yoğunlaştı. Kızlar, zaman etüdü yapan adamların onları makul olmayan bir hıza ayarladıklarını ve prim kazanmak için yeterince doldurma hedefine asla ulaşamayacaklarını iddia ettiler.

Tartışmanın dönüm noktası, grup liderinin meselenin kancalara yetişecek kadar hızlı çalışamamaları değil, tüm gün boyunca bu hızda çalışamamaları olduğunu açık yüreklilikle anlatması oldu. Ustabaşı konuyu araştırdı. Kızlar, isterlerse kısa süreler için kemere ayak uydurabilecekleri konusunda hemfikirdi. Ancak bunu istemiyorlardı çünkü bunu kısa süreler için yapabildiklerini gösterirlerse tüm gün boyunca yapmaları beklenecekti. Toplantı daha önce benzeri görülmemiş bir taleple sona erdi: "Nasıl hissettiğimize

[2] Bunu takip eden toplantılar, büyük ölçüde ilk tartışmaların yarattığı gerginliğin azalması ve iyi niyet sayesinde etkili olmuştur.

bağlı olarak bandın hızını daha hızlı veya daha yavaş ayarlayalım." Ustabaşı anlaşılır bir şekilde irkildi ve bu konuyu müfettiş ve mühendislerle görüşmeyi kabul etti.

Mühendislerin tepkisi doğal olarak kızların önerisinin aykırılık olduğu yönündeydi. Ancak birkaç toplantıdan sonra, kancaların hızındaki değişikliklerin tamamlanmış ürünü etkilemeyeceği bir serbestlik olduğu isteksizce kabul edildi. Önemli tartışmalardan ve mühendislerin korkunç kehânetlerinden sonra, kızların fikrini denemeye karar verildi.

Ustabaşı büyük kuşkularla grup liderinin kabinine üzerinde "düşük, orta, hızlı" yazan bir kadran bulunan bir kumanda taktırdı; kızlar artık bant hızını mühendislerin belirlediği alt ve üst sınırlar arasında istediği yere ayarlayabilecekti. Kızlar çok sevindi ve öğle yemeği saatlerini bant hızının gün boyunca saatten saate nasıl değiştirilmesi gerektiğine karar vererek geçirdiler.

Bir hafta içinde vardiyanın ilk yarım saatinin kızların orta hız dediği hızda (kadran ayarı "orta" işaretli noktanın biraz üzerinde) çalıştırıldığı bir düzene geçildi. Sonraki iki buçuk saat yüksek hızda; öğle yemeğinden önceki yarım saat ve öğle yemeğinden sonraki yarım saat ise düşük hızda çalıştırılıyordu. Öğleden sonraki geri kalan süre yüksek hızda geçirildi ancak vardiyanın son kırk beş dakikası orta hızda çalıştırıldı.

Kızların işleriyle ilgili memnuniyet ve kolaylık raporları göz önüne alındığında, mühendislerin başlangıçta bant hızını kızlara verilen kontrolün kadranında ortanın biraz altında sabit bir hızda ayarlamış olmaları ilginçtir. Kızların bandı çalıştırdıkları ortalama hız, kadranın yüksek tarafındaydı. Fırına çok az sayıda boş kanca giriyordu ve yapılan incelemelerde boya odasından gelen ıskarta ürün sayısında bir artış görülmedi.

Üretim arttı ve üç hafta içinde (öğrenim priminin planlanan bitişinden yaklaşık iki ay önce) kızlar orijinal düzenleme kapsamında beklenen seviyenin yüzde 30 ila 50 üzerinde çalışıyorlardı. Doğal olarak kızların kazançları da beklenenden daha yüksekti. Temel ücretlerini, hatırı sayılır bir parça başı primi ve hatırlanacağı üzere mevcut verimliliğin bir fonksiyonu olarak değil zamanla azalacak şekilde ayarlanmış olan öğrenme primini alıyorlardı. (Yönetim tarafından kızların öğrenme döneminde istismar edilmesini önlemek amacıyla seçilen bu düzenleme şimdi gerçek bir utanç kaynağı haline gelmişti).

Kızlar artık fabrikanın diğer bölümlerindeki pek çok vasıflı işçiden daha fazla kazanıyordu. Yönetim bu eşitsizliğin giderilmesi talepleriyle kuşatılmıştı. Şef ve ustabaşı, mühendisler ve ustabaşı, şef ve mühendisler arasında giderek artan kızgınlıkla birlikte, şefin kimseye danışmadan, keyfi bir şekilde öğrenme primini iptal etmesi ve boyama operasyonunu eski haline

döndürmesiyle gerilim zirveye ulaştı: kancalar tekrar sabit, zaman içinde belirlenmiş hızlarında hareket etti, üretim tekrar düştü ve bir ay içinde sekiz kızdan ikisi hariç hepsi işi bıraktı. Ustabaşı birkaç ay daha çalışmaya devam etti; ancak mağdur olduğunu hissederek başka bir iş için ayrıldı.

BAŞARI VE BAŞARISIZLIK ANALİZİ

Fanların yerleştirilmesinin ve kancaların hızının bunlar tarafından kontrol edilmesine izin verilmesinin, kızları neden bu şekilde etkilediğini anlamak zor değildir. Hiçbir normal insan bir dereceye kadar kontrol edemediği bir durumdan mutlu olmaz. Vantilatörler ısıyı ya da nemi gerçekten değiştirmemiş olabilir; ancak işçi fikirlerinin dikkate alındığına dair görünür ve günlük bir hatırlatıcı olmuşlardır.

Kancaların hızı konusunda ek bir gözlem yapılabilir. Verimli çalışmanın sabit bir hızda ilerlemekten kaynaklandığı fikri kesinlikle makinelerin çalışmalarından kaynaklanmaktadır; insanların karakteristik çalışmalarından değil. İnsan performansı hakkında açık olan bir şey varsa o da hız değişiklikleriyle karakterize olduğudur. Bazı üretim operasyonları doğaları gereği bu açıdan çok az değişikliğe izin verir ancak bu olasılık mevcut olduğunda bile birçok mühendis tarafından artan verimlilik kaynağı olarak algılanmaz. Operatörün bakış açısına göre, cezasız bir şekilde kapatamayacağı bir makine tarafından sürekli olarak tempo tutulması psikolojik olarak rahatsız edici olabilir. Böyle bir durumda, herhangi bir bağımsızlığın ifadesi için geriye kalan tek yol şikâyettir: makinenin ya da onun ustası olan mühendisin hatalı olduğu gösterilmelidir. Ayrıca, "kemer sıkma" tehdidine karşı işleyen içsel ve bilinçdışı savunma mekanizmaları var gibi görünmektedir.

Bu durumda kancaların hızının kontrolü sadece kendi içinde dinlendirici ve canlandırıcı olan hız değişikliklerine izin vermekle kalmıyor, aynı zamanda operatörün orada kalmaya zorlanabileceği korkusu olmadan en yüksek hızda çalışmanın doğal keyfini çıkarmasını sağlıyordu. Elbette değişikliklerin uygulanma şekli de önemliydi. İnisiyatif kullanma fırsatı, ciddiyetle dinlenmenin verdiği haz, durumun duygusal tonlarında daha fazla çaba göstermeye elverişli değişiklikler meydana getirmeye yardımcı oldu.

Tüm bunların ışığında, yönetimin geri adım atmasıyla durumun tamamen çözülmesi şaşırtıcı değildir. Yönetimin eylemi her ne kadar akıllıca olmasa da, rahatsız edici bir duruma dönüşen vakaya verilen anlaşılabilir bir tepkiydi. Boyama odasındaki ekstra üretim, önünde yığılmaya ve arkasında bir vakuma neden oldu ve her iki sonuç da yan bölümler için istenmeyen durumlar yarattı. Tesisin ücret yapısı sarsılmıştı. Mühendislerin prestiji zarar

görmüş ve bazı yönetim imtiyazları görünüşe göre çalışanlar tarafından devralınmıştı.

Bu örnekten de anlaşılacağı üzere, *lokal* iyileştirmeler burada oluşturulan yöntemlerle sıklıkla elde edilebilmektedir; ancak bu iyileştirmelerin bir bütün olarak işletme için fayda sağlamayabileceği de açıktır. Entegre bir organizasyonun bir bölümündeki değişiklikler başka yerlerde geniş çaplı değişiklikler gerektirebilir ve bu tür yeniden düzenlemelerin maliyeti lokal durumda elde edilen faydalardan çok daha fazla olabilir.

Boya odasında yapılan değişiklikler, aslında mevcut olmayan genel bir yönetsel tutum ve felsefeyi ima ediyordu. Durum böyle olunca, boya odasında yapılanların nihai sonuçlarıyla başa çıkmak için kavramsal veya felsefi bir kaynak yoktu. Yönetim gerekli görünen değişiklikleri yapmayı ne bekliyordu ne de buna hazırdı. Danışman, ilk görüşmelerde ustabaşı ile yaptığını ilgili yönetim grubuyla da yapsaydı çok daha iyi olurdu, böylece hamlelerin uzun vadeli sonuçlarına ilişkin bazı ortak anlayışlar oluşabilirdi. Gerçek anlamda şef, ustabaşı ve danışmanın kendisini zor durumda bıraktığını düşünmekte haklıydı. Gerçekten, değişikliklere onay vermesi sağlanmıştı, ancak danışman onun olası sonuçlara ilişkin gerçek anlayışıyla yeterince ilgilenmemişti.

Fabrika, birbirine bağımlı parçalardan oluşan sosyal bir sistemdir. Sistemin bir parçasında yapılan köklü bir değişiklik -bu parça içinde son derece başarılı olarak görülen bir değişiklik bile- sistemin diğer parçalarında çatışma tepkilerine yol açabilir. Bu durumda yönetim, yeni bir yaklaşımı tüm organizasyona yaymaya hazır olmadığı sürece, sistemin, küçük bir bölümünde denemesi tehlikeli olabilir.

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: George Strauss, "Grup Dinamikleri ve Gruplar Arası İlişkiler"

Bu makale, yüzyıl ortası sanayi sosyolojisinin çoğu gibi, bir iş organizasyonunun karmaşık, birbirine bağlı bir sosyal sistem olduğunu ve analistin lokal durumu izole bir şekilde anlamaya çalışarak büyük ölçüde yanıltılacağını vurgulamaktadır. Bu ders, firma sosyolojisi ve ekonomisi tarafından hâlâ çok az özümsenmiştir. Son zamanlarda dikkat çeken bir husus, bir birimdeki işçilerin kendi durumlarını diğer birimlerdekilerle karşılaştırmaları ve sonucun adilliği hakkında yargıda bulunmalarıdır. Algılanan ücret adaleti ve sosyal yapının bu algılar üzerindeki etkisinin sosyolojik bir *incelemesi* için bkz. C. David Gartrell, "On the Visibility of Wage Referents," *Canadian Journal of Sociology* (1982):117-143, ve *Annual Review of Sociology*'deki (1987) "Network Approaches to Social Evaluation". Adalet ve ücretler konusu ayrıca Daniel Kahneman ve diğerleri tarafından, "Fairness as a Constraint

on Profitseeking," *American Economic Review 76* (1986):728-741'de de tartışılmıştır. İktisatta adalet teması, Colin Camerer, George Loewenstein ve Matthew Rabin, ed., *Advances in Behavioral Economics*'de (2004) görüldüğü gibi davranışsal iktisat alanında popüler hale gelmiştir.

Strauss'un makalesinin bir diğer temel amacı da, sanayi sosyolojisinin çoğunda olduğu gibi, işçilerin yalnızca iktisadi motivasyonlara yanıt verdiği fikrini çürütmekti. Bu fikrin farklı ama sert bir eleştirisi için bkz: Gunnar Myrdal, *The Political Element in the Development of Economic Theory* (İngilizce çevirisi 1954). Ekonomik motivasyonlara yapılan geleneksel vurgunun modifikasyonları Gary Becker, *The Economic Approach to Human Behavior* (1976) kitabında bulunabilir. Mancur Olson'ın *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups* (1965) adlı eserindeki bedavacı [free-rider] hakkındaki argümanı, teşvikler ve motivasyonların tartışılması için oldukça önemlidir; ayrıca bu çalışmanın eleştirisi için bkz., örneğin Lars Udehn, "Twenty-Five Years with *The Logic of Collective Action*," *Acta Sociologica* 36 (1993):239-261 ve Elinor Ostrom, "Collective Action and the Evolution of Social Norms," *Journal of Economic Perspectives* 14, no. 3 (2000):137-158.

Son olarak, vekalet teorisi, [agency theory] müvekkilin kendi çıkarını gözeten vekile istediğini yaptırmasının zorluğuna yaptığı vurguyla, parça başı ücretin olağan maaşa etkisi konusunda yeni bir endişeye yol açmıştır. Bu konulardan bazılarına da değinen vekalet teorisi üzerine genel bir çalışma için bkz. John W. Pratt ve Richard J. Zeckhauser, ed., *Principals and Agents: The Structure of Business* (1985). İktisat teorisinin geleneksel kullanımını genişletme girişimine eleştirel bir bakış için Amitai Etzioni'nin *The Moral Dimension: Toward a New Economics* (1988) adlı kitabına bakınız. Sosyologlar ise Max Weber'in *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (İngilizce çevirisi 1930) kitabından Daniel Bell'in *The Cultural Contradictions of Capitalism* (1976) kitabına kadar iktisadi motivasyonun çeşitli kaynaklarını inceleyen uzun bir geleneğe sahiptir. Parça başı ücretler üzerine çağdaş sosyolojik araştırmaların bir tartışması için bakınız Mark Granovetter ve Charles Tilly, "Inequality and Labor Processes," Neil Smelser, ed., *Handbook of Sociology* (1988) içinde s. 206-207 ve Aage Sorensen, "Firms, Wages, and Incentives," Neil Smelser ve Richard Swedberg, ed., *The Handbook of Economic Sociology* (1994) içinde s. 518-519.

Strauss'un makalesinin alındığı William Foote Whyte ve diğerlerinin yazdığı *Money and Motivation: An Analysis of Incentives in Industry* (1955) adlı klasik eser okuyucuyu, sanayi sosyolojisinin "altın çağı"nın kota kısıtlaması, "çıkar sağlama" ve "oran kırma" gibi "sanayide insan ilişkileri" ile ilgili bazı ana temalarıyla tanıştırmaktadır. Bu temaların birçoğu 1920'le-

rin sonu ve 1930'ların başında Western Electric Company'nin Chicago'daki Hawthorne Works'ünde yapılan bir dizi çalışmada ele alınmıştır. Bunların bir özeti için bkz. George C. Homans, *The Human Group* (1950). Bu türdeki diğer klasikler arasında Melville Dalton, *Men Who Manage* (1959) (bu kitabın 16. Bölümündeki alıntıya bakınız), William F. Whyte, *Human Relations in the Restaurant Industry* (1948) ve *Men at Work* (1961) sayılabilir. Bazı önemli erken dönem makaleleri Whyte tarafından *Industry and Society* (1946) adlı kitapta toplanmıştır. Bu "insan ilişkileri" geleneğindeki eksikliklerin eleştirel bir değerlendirmesi Charles Perrow tarafından *Complex Organizations*, 3. baskıda (1986), özellikle 2. ve 3. Bölümlerde sunulmuştur.

Paul Hirsch'ün, "Organizational Analysis and Industrial Sociology: An Instance of Cultural Lag" adlı makalede anlattığı üzere, 1960'ların ortalarından sonra bir süre için endüstri sosyolojisinin yerini örgüt sosyolojisi almıştır: *American Sociologist* 10 (Şubat 1975):3-12. İki geleneği en iyi şekilde birleştiren bir çalışma Alvin W. Gouldner, *Patterns of Industrial Bureaucracy*'dir (1954). Sanayi sosyolojisi, bir uzmanlık alanı olarak daha az aktif olsa da, hâlâ değerli mongrafiler üretilmektedir, bkz., Michael Burawoy, *Manufacturing Consent Changes in the Labor Process Under Monopoly Capitalism* (1979); David Halle, *America's Working Man* (1985); Christian Berggren, *The Volvo Experience: Alternatives to Lean Production in the Swedish Auto Industry* (1992); ve Calvin Morrill, *The Executive Way: Conflict Management in Corporations* (1995). Burawoy, *Manufacturing Consent* kitabında da, *The Politics of Production: Factory Regimes Under Capitalism and Socialism*'de olduğu gibi katılımcı gözlem kullanır. Ayrıca araştırma deneyimlerini daha genel olarak *The Extended Case Method: Four Countries, Four Decades, Four Great Transformations, and One Theoretical Tradition*'da tartışmaktadır (2009). Kilit çalışanların genel yönetim politikalarına rıza göstermesinin merkeziliğini vurgulayan ve bu nedenle merkezi planlamacılar ile bölüm başkanları arasında keskin bir işbölümünün verimliliğine karşı çıkan bir çalışma Robert Freeland'ın General Motors üzerine yazdığı *The Struggle for Control of the Large Corporation* (2000) adlı monografidir.

İlgili literatüre iki genel bakış için yukarıda bahsedilen Granovetter ve Tilly makalesi ve Andrew Abbott, "The Sociology of Work and Occupations," *Annual Review of Sociology* 19 (1993):187-209'a bakınız. Ayrıca bkz. Thomas Beamish ve Nicole Woolsey Biggart, "Economic Worlds of Work: Uniting Economic Sociology and the Sociology of Work," s. 233-271, M. Korzynski ve diğerleri, ed., *Social Theory and Work* (2006). Çalışma sosyolojisindeki güncel gelişmeleri takip etmek için okuyucu *Work and Occupations* (1974-) ve *Research in the Sociology of Work* (1981-) dergilerine başvurabilir.

BÖLÜM 16
YÖNETEN ADAMLAR

MELVILLE DALTON
Çev. M. TUNCAY KUŞ

Melville Dalton'un Men Who Manage *adlı kitabından burada sunulan alıntı, Orta Batı'da yaklaşık 8.000 kişinin çalıştığı bir kimya fabrikası olan "Milo Damıtma Merkezi" ile ilgilidir. Bir sosyolog olan Dalton, Milo'da üst yönetimin haberi olmadan ve iş arkadaşlarının onun "personel sorunları" ile ilgilendiğini sadece genel bir şekilde bilmesiyle işe alınmıştır.*

Dalton, fabrikadaki enformel etkileşimi, formel organizasyon şemasından beklenenle karşılaştırarak analiz etmekte ve bu enformel yapının, beklenenden farklı olsa da, aslında fabrikadaki işlerin yapılmasını mümkün kıldığı yolları göstermektedir. Okur, Dalton'ın temel görüşüne dikkat etmelidir: Kliker ve siyasi entrikalar, verimli faaliyetlerden uzak duran bir gösteri ya da dikkat dağıtıcı unsur değil, aksine bu faaliyetlerin yürütülme biçiminin temel bir parçasıdır. "Ödenen kârlar ve temettüler açısından Milo'nun kesinlikle başarılı olması ve muhtemelen iyi yönetilmesi" önemlidir (Dalton, s. 190n).

Derleyenlerin Notu

Bu bölüm sadece *bir* dizi hâkimiyet mücadelesini, hattın üretim ve bakım kollarının yöneticileri ile Milo biriminin tamamı ve Ofisi arasında aynı konuda yaşanan mücadeleyi kapsayacaktır...

MILO YÖNETİCİLERİ

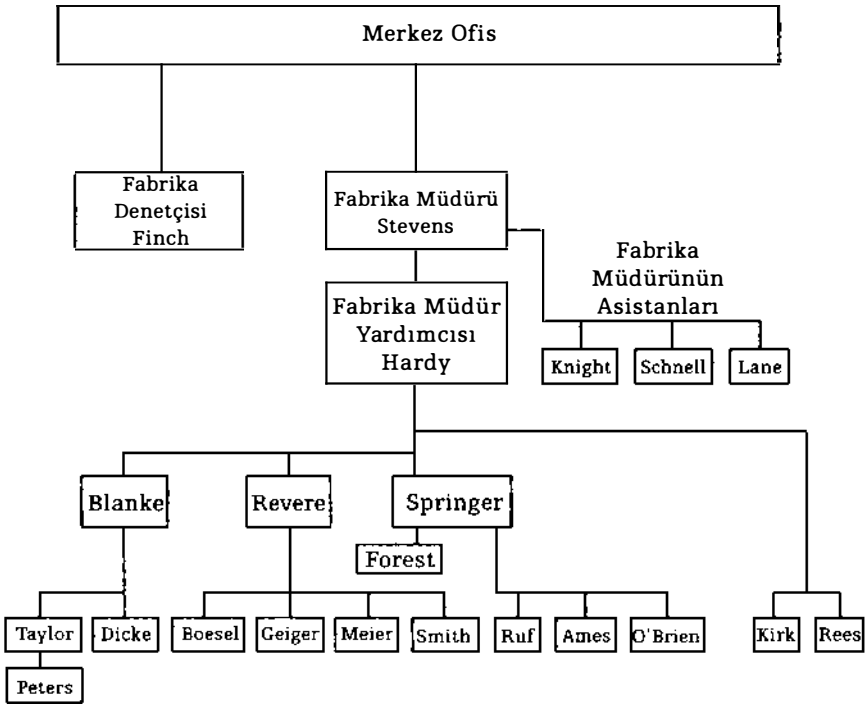
Milo'daki bu mücadeleleri takip etmek için öncelikle kilit yöneticileri belirlemeli ve onları gözlemlenen günlük çalışma yetkileri açısından sıralamalıyız. Daha sonra, yukarıda ana hatlarıyla belirtildiği gibi, Milo içinde ve Milo ile Ofis arasında bakım maliyetlerinin karşılanması için planlanan ve gerçekleşen yollar arasında gelişen çatışmaları, bu tür çatışmaları önlemek için bir dizi kontrol kurulurken takip edeceğiz. Gözlemlerimizden yola çıkarak kliklere ve bunların çeşitli koşullar altında işin yapılmasındaki rollerine ilişkin bir teori taslağı oluşturabiliriz.

Formel Otoriteye Enformel Resmi Otorite

Şekil 16.1 ve 16.2 karşılaştırılarak başlıca yöneticilerin formel ve enformel yetkileri arasındaki eşitsizliğin kabaca bir resmi oluşturulabilir. Forest ha-

riç, Şekil 16.2, Şekil 16.1'deki memurların enformel ağırlıklarına veya etkilerine göre yeniden sıralandığını göstermektedir. Bir bireyin etkisi, astlarının onun formel olarak konuşulan veya yazılı emirlerine verdiği tepkiden ziyade, iş arkadaşlarının, üstlerinin ve astlarının onun bilinen tutumlarına, isteklerine ve enformel olarak ifade ettiği görüşlerine olan göreceli saygısı ve bunlara saygı duyma, tercih etme veya bunlara göre hareket etme kaygısı ile değerlendirilmiştir...

Şekil 16.1: Basitleştirilmiş Milo Resmi Grafiği

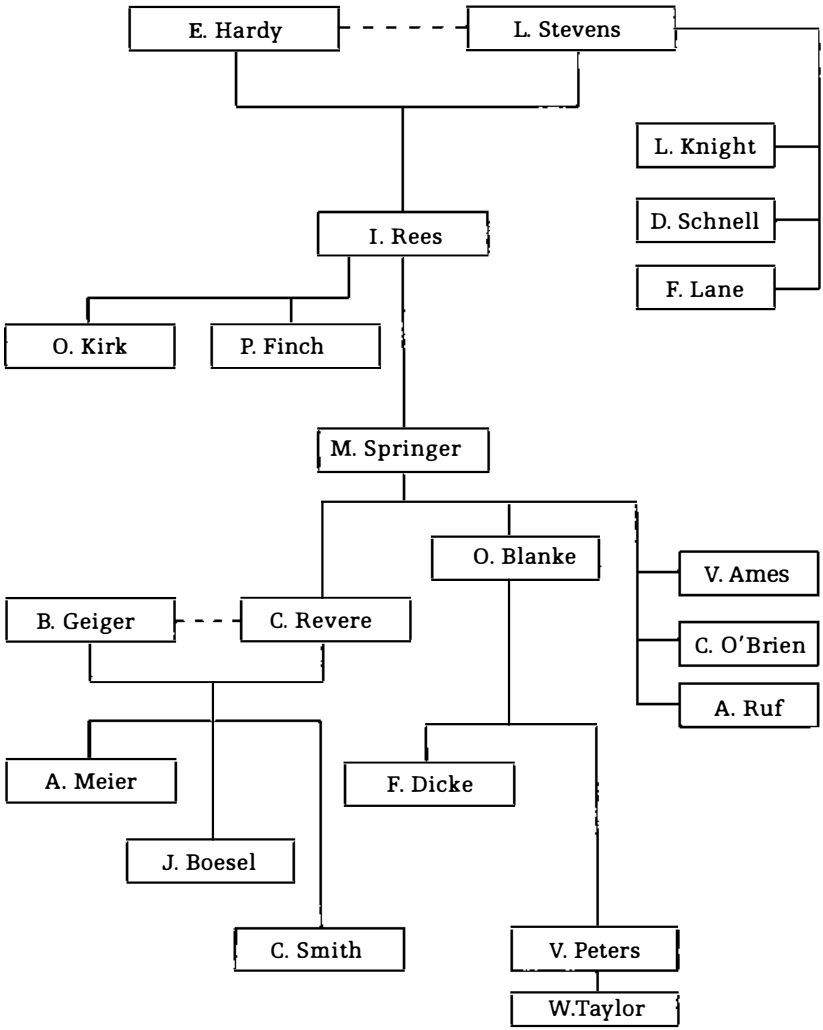


On beş güvenilir Milo katılımcısı Şekil 16.2'deki görevlileri değerlendirmiştir. Tüm jüri üyeleri değerlendirdikleri yöneticilerin yakın çalışma arkadaşlarıydı ya da olmuşlardı. Milo'da sadece bir personel olarak benim değerlendirmedeki rolüm büyük ölçüde sıralamalara itiraz etmekle sınırlıydı. Eleştirilerim kendi deneyimlerime ve Taylor seviyesinden aşağıya doğru tüm kademelerdeki yöneticiler ve astlarıyla yaptığım pek çok konuşmaya dayanıyordu.

Şekil 16.2'de Hardy ve Stevens'dan Rees, Springer ve Blanke'ye doğru inen orta dikey sütun, bu görevlileri bu sıraya göre sıralamaktadır. Aynı seviye

ve yataydaki dikdörtgenler (Hardy-Stevens, Geiger-Revere, Kirk-Finch) buradaki çalışanların eşit etkiye sahip olduklarının düşünüldüğünü göstermektedir. Aynı zamanda her bölüm, liderinin fabrika işlerindeki tahmini gücüne göre sıralanmıştır. Yani, Springer Blanke'nin üstünde, Revere ise bölüm şefleri arasında en az etkili olanın altında yer almaktadır. Belirli bir bölüm *içindeki* bölüm başkanları da aynı şekilde sıralanır ancak diğer bölümlerdekilerle karşılaştırılmaz.

Şekil 16.2 Milo'nun Enformel Etki Grafiği



Şekil 16.1'de gösterildiği gibi, Peters bir departman müdürü değildi. Ancak tüm jüri üyeleri onun enformel çizelgede yer alması gerektiği konusunda hemfikirdi ve on üçü onu Taylor'ın üzerinde sıraladı.

Birkaç çalışanın yerleştirilmesi konusunda küçük anlaşmazlıklar vardı. Örneğin hatta[1] çalışan bazı uzmanlar Rees'in Springer'den daha güçlü görülmesine itiraz ettiler. Ancak aynı çalışanlar Rees'ten öylesine korkuyorlardı[2] ki Rees'in etkisinin ölçüsü olarak sadece onların davranışları alınsaydı Rees'in Hardy'nin üstünde yer alması gerekirdi. Uzmanlardan ikisi Peters'ı Taylor'ın altına yerleştirirdi. Bu muhalifler, güçlü sponsoru Blanke tarafından bir personel organizasyonundan getirildiği için Peters'ı sevmedikleri anlaşılan genel ustabaşlarıydı. Enformel çizelge elbette yöneticilerin kendilerine verilen yetkiden daha fazlasını ya da daha azını kullandıklarını ölçülebilir bir şekilde göstermemektedir, ancak formel ve gerçek yetkinin farklı olduğunu göstermektedir. Sıralamada ölçekler ve sayılar kullanılmamıştır çünkü uzmanlar formel bir aygıta karşı çıkmışlar ve bunun yanıltıcı bir aşırı tanımlama olduğuna inanmışlardır.

Enformel yönetici pozisyonu ile eylemler arasındaki bağları geliştirmek için, fabrika müdür yardımcısı Hardy'nin şefi Stevens ile aynı seviyeyi paylaştığına dikkat edin. Bu sıralama birkaç nedenden ötürü verilmiştir.

Yönetim toplantılarında Stevens'ın Hardy'den daha az güçlü olduğu açıktı. Gergin ve endişeli görünen Stevens, toplantıları genellikle birkaç sözle açıyor ve ardından sessizce yerini Hardy'ye bırakıyordu. Toplantı sırasında soruların çoğu Hardy'ye yöneltilirdi. Hardy'nin açıklamaları nazik olmakla birlikte genellikle Stevens'tan teyit istenmeden yapılırdı. Hardy, Stevens ve diğer üst düzey çalışanlar her gün birlikte öğle yemeği yiyorlardı. Orada da Hardy konuşmaları domine ediyor ve genellikle soruların hedefi oluyordu. Bu sadece bazı şirketlerde asistanlara verilen *küçük* görevlerin yükünü daha fazla taşıdığının bir göstergesi değildi, çünkü önemli olanlar da dahil olmak üzere çoğu konuda parmağı vardı. Hardy ve Stevens'ı değerlendirmede faydalı olan diğer unsurlar (a) terfilerde söz sahibi olmaları, (b) zorlu personel projelerinde liderlik etmeleri, (c) acil durumlarda güç sahibi olmaları, (d) şakalara ve lakap takmalara maruz kalmamaları, (e) astlar hakkında bilgi sahibi olmaları, (f) firmanın sosyal ve toplumsal faaliyetlerindeki konumlarıydı.

Örneğin, bilgi verenler daha önemli terfilerde Stevens'ın değil Hardy'nin onayının vazgeçilmez olduğunu beyan etmişlerdi. Bakım teşvikleri konusun-

---

[1] Bu kızgınlık, çalışanlara yönelik genel tutumlarının tipik bir örneğiydi...

[2] Bu durum sıklıkla "Ona karşı gelirsen sana neler yapabilir!" şeklinde açıkça ifade edilmiştir.

daki mücadelede (daha sonra ele alınacaktır) Rees'e karşı açık muhalefet Stevens tarafından değil Hardy tarafından yapılmıştır. Arızalar ve acil durumlar sırasında, sorumlu çalışanlar Stevens'a atıfta bulunmadan "Hardy buraya gelmeden önce" ya da "Hardy bunu duymadan önce" işleri yoluna koyma kaygısı gösterdiler. Pek çok önemli vakada, personel Stevens'ı değil Hardy'yi memnun edilmesi ya da bir konuda ikna edilmesi gereken en üst düzey yönetici olarak görüyordu. Üretim çalışanları bile aradaki farkı hissediyordu. Fabrikada yürürken Hardy ve Stevens'ın birlikte yaklaştığını gören çalışanlar sık sık "İşte köpek ve efendisi geliyor" diyerek efendi olarak Hardy'ye atıfta bulunuyorlardı.

Stevens aynı zamanda "asosyal ve mesafeli" olduğu için "yalnız kurt" ve bir "köle sahibine" yakışır şekilde "Simon Legree"* olarak da adlandırılıyordu. Özellikle sivil hayatta aktif olan personeller, Stevens'ın "hiçbir şeye katılmamasını" açıkça konuşuyorlardı.

Bir departman müfettiş yardımcısı Stevens'a yönelik duygularını dile getirdi:

> [Stevens] fabrikaya gazete getirmemizi engellemeye çalıştı. Otobüs durağındaki gazeteci çocuğun gazete satmasını yasakladı ama [işçi sendikası] bunu bir hafta içinde bozdu. Her şey fabrikada birkaç kişinin gazete okuduğunu görmesiyle başladı. O lanet olası yaşlı bir huysuz ve inanılmaz derecede mantıksız! Bir gün bir kadın kulübünü atölyelerin içinden geçiriyordu. Yerdeki yağlı bir noktaya bastı ve düştü. Sonra ayağa kalktı ve tüm patronları çağırdı... ve kadınların önünde onları azarladı. Bu onun pozisyonundaki bir adam için çok kötü bir davranış. İşi için yeterince büyük değil; [Hardy ya da Springer'ın] asla bir şey söylemeyeceği şeyler hakkında her zaman patlıyor. Birkaç yıl önce fabrikanın dışındaki cadde trafiğe kapatılmıştı. Tam ofise giriyordum ki [Stevens] ne olduğunu anlamak için çılgın gözlerle dışarı fırladı. Aptal gibi görünüyordu.

Öte yandan Hardy'nin sosyal faaliyetleri ve mesleki deneyimi -ve hatta muhtemelen kişisel görünümü- Milo'daki prestiji için önemliydi. Topluluk buluşmalarında bir sosyal aslan [social lion] gibiydi. Kırk yaşının altında olmasına rağmen, beyaz şakaklarıyla çarpıcı bir tezat oluşturan bir atlet gibi görünüyor ve hareket ediyordu. İş arkadaşlarının eşleri, kocalarını kırmadan ondan "çok yakışıklı" diye söz ederlerdi. Hardy, Milo yöneticilerinin ve toplum liderlerinin çoğu gibi Mason Tarikatı üyesiydi.

Yöneticiler, altmış yaşını geçmiş ve Mason olmayan Stevens'ın emekliye ayrılıp yerine Hardy'nin geçeceği zamanı sabırsızlıkla bekliyorlardı. Hardy'nin astlarıyla olan bağı, Milo'da hem departman hem de bölüm şefi

---

* Simon Legree, Harriet Beecher Stowe'un kölelik karşıtı klasik romanı Tom Amca'nın Kulübesi'nin köle sahibi, kötü bir karakteridir –çn.

olması nedeniyle güçlüydü ve Stevens'ın sahip olmadığı bir deneyime sahipti. Bu durum Hardy'ye iş arkadaşları hakkında kişisel bir bilgi birikimi kazandırmış ve diğer nitelikleriyle birlikte Stevens'ı geride bırakarak fabrikada bir güç haline gelmesini sağlamıştır.

Formel olarak Endüstriyel İlişkiler Başkanı ve muhtemelen bu tür konularda sadece bir danışman olmasına rağmen I. Rees, zaman zaman diğer yöneticilerden daha fazla endişe uyandırdı. Bu kısmen onun Ofis'ten departmanı "güçlendirmek" için gönderilmesinden kaynaklanıyordu. Otuz altı yaşında ve havacılık mühendisliği diplomasına sahip olan Rees, Stevens'ın yardımcılığına getirilen "zayıf" F. Lane'in yerini almıştı. Aşağıdaki olay, Rees'in Milo işlerindeki yerinin bir göstergesi olarak formel çizelgenin yanlışlığına işaret etmektedir.

Bir süredir Milo'daki en yaygın mücadele, bakım teşviklerinin kullanımını destekleyen ve karşı çıkan hat grupları arasında yaşanıyordu.[3] A Bölümünün başkanı Otis Blanke teşviklere karşı çıkıyor ve Hardy'yi teşviklerin kaldırılmasının Milo'nun yararına olacağı konusunda ikna ediyordu. Sorunu ele almak üzere yapılan bir toplantıda Hardy görüşünü açıkladı ve şu sonuca vardı: "Bakım teşviklerini kullanmayı bırakmalıyız. Bize çok fazla sorun çıkarıyorlar ve çok pahalıya mal oluyorlar."

Bunun üzerine Rees, sadece bir personel şefi olarak ve bu konuda herhangi bir çıkarı ya da tehdit veya kararlı açıklamalar yapmasını gerektirecek formel yetkisi olmayan biri olarak ayağa kalktı ve şunları söyledi:

> Bakım teşviklerinin çok fazla soruna yol açtığına katılıyorum. Ancak bunun faydalı olmadıkları için olduğunu sanmıyorum. Bunun nedeni, çok fazla insanın bu konuda adım atmaya ve denemeye istekli olmaması. [Ofis] bu sistemi buraya koydu ve Tanrı'nın izniyle biz de onu çalıştıracağız, sadece hoş görmekle kalmayacağız!

Bu sözlerin yarattığı şaşkınlık Rees hariç herkesi utandırarak toplantıyı dağıttı. Bu açıklama kısa sürede tüm denetim birimlerine yayıldı. Endüstri Mühendisliği teşvikleri hazırladığı için, denetçilerinden biri Bakım Departmanından, müfettişlerin yanı sıra ustabaşlarının da atölyelerindeki çeşitli siparişlerde yapılan parça sayısını sayarak ödeme planına yardımcı olmalarını istedi. Bu talep, var olmayan parçaların rapor edilmesinin planı "çok maliyetli" hale getirebileceği düşüncesiyle yapılmıştı. Rees bu talepten haberdar oldu ve bu fikri "değerinden daha fazla sorun yaratacak" bir fikir olarak tanımladı. Bu açıklama benzer şekilde fabrikada da yankı buldu. Ertesi gün erken saatlerde, personel şefi tarafından kendilerine ulaşılan tüm

[3] Yani, parça başı ücret sistemlerinin bakım ve onarım işlerine uygulanması.

hat yöneticileri telefon ederek Rees'e yardımcı olamadıkları için özür dilediler ve Rees'in tutumu karşısında kendi pozisyonlarını gözden geçirmelerini rica ettiler. Bu ve daha az açık olan diğer olaylar Milo yöneticilerinin Rees'i Ofis'in enformel sözcüsü olarak görmelerine yol açtı. Rees üç yıl boyunca Endüstriyel İlişkiler personel temsilcisi olarak çalıştığından, yerel yöneticiler onun "parlak bir genç" olarak seçildiğini ve Milo'daki görev için "yetiştirildiğini" düşünmüşlerdir. Selefi Lane ise "büyük bir ihtiyar" olarak görülüyordu, ancak "aynı anda hem masanın üstünden hem de altından iş yapacak kadar keskin olmadığı" için emekli olana kadar birkaç yıllığına "güvenli bir noktaya" alındı. Birçok yönetici, Rees'in Ofiste güçlü destekçileri olduğuna ve onu kışkırtmanın "tam anlamıyla intihar" olacağına inandıklarını açıkça belirtti.

Hardy teşvikler konusunda Rees tarafından alt edilmiş olsa da, Milo'nun yaşamının daha fazla alanına hâkim olduğu için Şekil 16.2'de Rees'in üzerinde yer almaktadır. Formel olarak Hardy'nin hat organizasyonu ve Rees'inki de dahil olmak üzere altı personel üzerinde yetkisi vardı. Ancak Rees'in gevşek bir yorumla kendi departmanının alanına sokabileceği her konuda kılıçları çekmişlerdi ve sendika-yönetim sürtüşmesini tetikleyen bakım teşvikleri de bunlardan biriydi. Hardy, Rees'in kendi alanına girdiği şeklinde yorumladığı süreçler haricindeki tüm fabrika süreçleri üzerinde kendisine verilen yetkiyi neredeyse kesinlikle aşıyordu. Hardy burada formel yetkisinden daha azını kullanmıştır.

M. Springer, C Bölümü Müdürü olup, formel olarak Blanke ve Revere ile eşit düzeyde olmasına rağmen, Şekil 16.2'de Rees'in hemen altında yer alıyor. Springer otuz altı yaşındaydı, makine mühendisliği diplomasına sahipti ve Milo'ya B Bölümünde işleme müfettişi olarak gelmeden önce dört yılını Ofis'te geçirmişti. Springer'in bu görevde bulunduğu dört yıl boyunca Hardy B Bölümünün başındaydı. Aralarında gelişen anlayış sağlam kaldı. Revere ve Blanke bunun farkındaydı. Hardy'den önemli bir iyilik istediklerinde, her üçü de Hardy ile aynı formel ilişkiye sahip olmalarına rağmen, her zaman önce Springer ile görüşüyorlardı...

BAKIMA KARŞI OPERASYON

Maliyet Baskıları

İşletme maliyetleri, üst yönetimin tüm denetim kademeleriyle hassasiyetle paylaştığı bir endişedir. Milo'da maliyet toplantıları, üst düzey yetkililerin daha fazla tasarruf ihtiyacı konusundaki duygularını rahatlattıkları nokta olmuştur. Orta ve alt düzeydeki çalışanlar, mükemmel bir maliyet kaydının

gelecekleriyle doğrudan ilişkili olduğunu öğrendiler. Bülten panolarındaki grafikler ve altı ayda bir yayınlanan bültenlerle departmanların işletme maliyetleri, zaman kayıplı kazalar ve yardım kampanyaları gibi duyuruluyordu. Daha verimli yöneticiler övülüyor, diğerleri ise utandırılıyordu. Bu ödül ve ceza düzeni, ideal maliyet rakamlarına daha fazla yaklaşmak için kayıtların ustaca çarpıtılmasına yol açtı. Ve farklı sosyal rekabetler, alt düzeydeki çalışanların verimlilik skalasında yükselmek için birbirleriyle rekabet etmeleri umudunu engelledi.

Örneğin, bakım departmanı üretim birimlerinden birinde yeni ekipman kurulumu için 200.000 dolarlık bir ödenek almış, ancak bu ödeneğin 130.000 dolarlık kısmını bu amaçla kullanmadan "kaybetmiştir". Bir bakım şefine göre, sekiz operasyon müdürü "bölüşüm için" baskı yapmış, çünkü Bakım onları her zaman zor durumda bırakıyormuş. Proje üzerinde çalışmalar başladığında geriye sadece 70.000 dolar kalmıştı. Sekiz şef sonraki aylarda ofislerini yeniden dekore ederek, lüks plastik ve fayans zeminler ya da duvardan duvara halılar, gösterişli mobilyalar ve sadece elektrikle çalışan ofis makineleri kurarak "birbirlerini geçmeye çalıştılar". Bunun nasıl yapılabildiğine ilişkin bir soruya muhbir şu yanıtı vermiştir:

> Bunun bir kısmı parayı bir cepten alıp diğerine koymaktı.
>
> Diyelim ki bir adam [bölüm şefi] ofisini boyatmak istedi. Bunun için bir sipariş yazdı ve bunu 200.000 $'lık payından düşerek tahsil etti. Bunun için bir sipariş numarası vardı ve Bakım ile bir anlaşması vardı, bu yüzden işi onun için yapmak zorundaydılar. Boyayla ilgisi olmayan şeyleri de aynı numaraya kaydetmeye devam edebilirdi. Bu sipariş numarasıyla depoya girebilir ve Bakım'dan aldığı *bal* [kendisine aktarılan satın alma gücü] devam ettiği sürece istediği her şeyi alabilirdi. Marangoz atölyesinden alınan bir bankın 400 dolara mal olduğunu gördüm [bankın sipariş numarasına eklenen diğer işlerin bir sonucu olarak]. Eğer Denetleme etrafı araştırmaya başlarsa, ne bulabilirdi ki? Ve eğer bir şey bulurlarsa, bu konuda bir şey söylememeleri gerektiğini çok iyi bilirlerdi. Bir bankın 400 dolara mal olmadığını nasıl kanıtlayabilirlerdi? [Hardy] birilerinin ağzının payını verebilir ama herkesin yaptığı bir şey hakkında hiçbir şey yapamaz; özellikle de zaten yapılmışsa. Malzemelerin montajıyla ilgili tüm işler Bakım tarafından yapıldı. Malzemeleri satın almak kolaydı. Bütün bu adamların [departman müdürlerinin] Maliyet Muhasebesi'nden bağlantıları var. Denetimin bağımsız olduğuna dair bir sürü saçmalık var.[4]

[4] Sanayici olmayan okur bu uygulamaların Milo'ya özgü olduğunu düşünmemelidir. Mobile Acres'teki Fruhling Works'te, 984'ü yönetimin tam üyesi olmak üzere 20.000 çalışanı olan bir fabrikada, aynı şey daha büyük ölçekte meydana gelmiştir. Bölüm şeflerinden Fred Jessup iki yıl boyunca rafinasyon sürecinde değişiklik yapılması fikrini kabul ettirmeye çalışmış, ancak Fruhling şefi Jessup'un önerisinin "sahte" olduğu gerekçesiyle buna karşı çıkmıştı. Jessup yeni bir yol izleyerek kendi bölümüne 20 yeni üretim ve büro personeli alınmasını haklı buldu ve bunların maaşlarını karşılamak için ödenek

Muhbirin "herkesi" dahil etmesi abartılı bir ifadedir. Açıkçası bu tür katılımlarda başarısız olan yöneticiler, maliyetler ve diğerleriyle olumlu bir şekilde kıyaslanma ihtiyacı konusunda endişe yükü altındaydı. Enformel düzenlemelerin gizli doğası her zaman eşit derecede başarılı olunacağına dair bir güvence vermediğinden, yöneticilerin çoğu üst düzey yöneticileri memnun etmek ve onlardan yardım almak için rekabet ediyordu. Bu koşullar, üretim şefleri sıkılaşan maliyet sisteminde boşluklar ararken Operasyon ve Bakım arasındaki mücadeleleri doğrudan etkilemiştir.

R. Springer'in yardımcısı Forest, periyodik olarak tüm operasyon müdürlerini toplantıya çağırdı. Çemberin etrafında dolaşarak her birinden bir sonraki ay için çalışma maliyetlerinin tahminini istedi. Denetim Departmanının Standart Maliyet bölümü bu tahminleri kaydediyordu. Tüm yöneticiler Hardy ve Stevens'ın tahminlerin gerekçelendirilmesini ve sürekli olarak aşılmamasını beklediğini biliyordu.

Kayıtlarını düzenli tutmak için, her yöneticiye "hesabını" oluşturan bir dizi sıra numarası verilirdi. Denetim Departmanı, belirli bir departmandaki tüm çalışanların ücret ve maaş kayıtlarını hazırladı. Kamu hizmetlerinin tüketimi de benzer bir hassasiyetle kaydediliyordu. Ancak mevcut teçhizatın bakımı, yeni malzeme alımı ve eski malzemenin değiştirilmesi ve genişlemenin getirdiği öngörülemeyen maliyetlerin kontrol edilmesi daha zordu. Dolayısıyla bu bakım alanı, bölüm şefi tarafından kendi üzerindeki maliyet baskılarını hafifletmenin bir yolu olarak kullanıldı. Kaçışı kullanırken elbette benzer cihazlar için el yordamıyla çalışan diğer müdürlerle rekabet ediyordu. Bu nedenle zaman zaman bir çareyi paylaşmak için hesapçı ittifaklar kuruldu. Ekonomiye yönelik baskılar arttıkça, birçok işletme yöneticisi kısa dönemli üretim maliyetlerinin düşük olmasını ekipman kaygısının üzerinde

aldı. Aslında bu personel hayaliydi, ancak Jessup onlar için isimler ve roller yarattı ve Denetim ve Zaman departmanları ile olan ilişkileri sayesinde fonları yeni ekipmanların gizlice satın alınması ve boş bir binada deney yapılması için kullanabildi. İş arkadaşlarının desteğiyle (bkz. "yatay agresif klik") bu deney aylarca sürdürüldü ve başarılı olduğu kanıtlandı. Fabrika müdürü kısa bir süre sonra emekliye ayrıldığında, yeni teknoloji açığa çıkarıldı, alkışlandı ve "[Jessup] süreci" olarak adlandırıldı.

Jessup, "operasyonlarının" "gerçekten küçük şeyler" olduğunu, "yeraltı" eylemi fikrini emekli olan şefinin "maskaralıklarından" aldığını açıkladı. Jessup'a göre, merhum şefi birkaç yıl önce Fruhling'in büyük bir modernizasyonunu yönetmişti. Çok dikkatli bir planlamanın ardından program için 30.000.000 dolar ödenek ayrılmıştı. Ancak değişiklik ilerledikçe, "akıllı kalemler ve şişirilmiş maaş bordroları nedeniyle ödenek 7.000.000 dolar eksik kaldı." Yani, toplam 37.000.000 dolar kullanılmış, ancak bunun neredeyse beşte biri sosyal rekabeti azaltmak, "imparatorluk kurma" vb amaçlarla tüketilmiş ve ustaca dış faktörlere atfedilmiştir. Jessup tesadüfen, verilen ve uygulanan yetki arasındaki olası ihlali göstermektedir.

tutmaya başladı. Yani, ekipmanın sürekli kullanımını, sadece arızalar için kapatılmasını, ardından minimum onarım ve üretime hızlı bir şekilde yeniden başlanmasını tercih ettiler. Bakım şefleri, kapsamlı periyodik revizyonların yapılması halinde uzun vadeli maliyetlerin daha az olacağını ve ekipmanın daha güvenli ve kalıcı olacağını savunuyordu. Her biri Hardy'nin gözünden düşmeden hedefine ulaşmaya çalışıyordu.

On yıl boyunca tüm onarım işlerinin kayıtları, işin yapıldığı bakım atölyeleri tarafından hazırlandı. Bu kayıtlar işin yapılması için gereken zaman ve malzemeleri de içermekteydi. Atölyeler bu kayıtların bir kopyasını Denetim Departmanına gönderiyor ve bu departman da maliyeti ilgili departmana fatura ediyordu. Birkaç yıl boyunca operasyon ve bakım grupları arasında sürtüşme yaşandı. Bazı Operasyon müdürleri çeşitli atölyelerde 1.500'den fazla tamamlanmamış siparişin birikmesinden şikâyet ederken, Bakım ustabaşıları da operasyon yöneticileri tarafından "itilip kakılmaktan" yakınıyordu.

Hardy ve Stevens'ın yardımcıları araştırmış ve bazı yöneticilerin yüzlerce tamamlanmamış emri varken diğerlerinin hiç emri olmadığını tespit etmişlerdir. Bu durum iyi ya da kötü liderlik suçlamasını önlemek için örtbas edildi, oysa ortada kötü liderler olamazdı.

Birikmiş işler neredeyse tamamen daha az agresif ve daha az zeki yöneticilere aitti. Siparişleri ve yıpranmış ekipmanları atölyelere teslim edildikten sonra, işin mümkün olan en kısa sürede yapılacağını varsayıyor ve daha acil konularla ilgileniyorlardı. Ya da atölyelere sorduklarında, bakım ustabaşıları üzerinde hiçbir baskı kurmuyorlardı. Öte yandan, onarım işlerini takip eden şefler, siparişlerinin ilerleme durumunu sürekli kontrol ettikleri için oradaydılar. Arkadaşlık ilişkilerini kullanarak, zorbalıkla ve imalı tehditlerle işleri hızlandırdılar. Tüm şefler aynı formel mevkiye sahip olduğundan, bir çalışanın kişisel nüfuzu ile tamamlanmamış onarımların hacmi arasında ters bir ilişki olduğu söylenebilir.

Örneğin, baskın bir şef bizzat gelerek bakım ustabaşına bazı işlerin "acil" olduğunu ve üretimi engellediğini söylüyordu. Bazı operasyon şefleri bakım görevlilerine yaptıkları enformel iyiliklerin akışını engellemekle tehdit ediyordu. Bu iyilikler arasında (1) bakım makinistleri tarafından yapılan hataları "örtbas etmek" ya da en azından bu hataların sorumluluğunu paylaşmak için işbirliği; (2) yeni bakım personeli ihtiyacı için savunma; (3) personel grupları tarafından önerilen ve bakım güçlerinin karşı çıktığı değişikliklere karşı toplantılarda destek; (4) operasyonun taleplerini karşılamada başarısı ve hayatta kalması için bakımın ihtiyaç duyduğu malzemelerin dikkate alınması ve üst yönetime gerekçelendirilmesi yer alıyordu.

Özel hizmet talep eden agresif bir yöneticiyle karşılaşan ustabaşı, atölyesinde, ilgili diğer yöneticileri en az rencide etme tehlikesiyle kaldırılabile-

cek işlerin bulunduğu makineleri arardı. Daha az kavgacı bir amirin kısmen onarılmış işini "çeker" ve yerine talepkâr yöneticinin işini koyardı.

Korkunun tercih edilen hizmeti zorlamak için kullanılması ve bunun ustabaşılar üzerindeki etkisi, Revere'in aynı zamanda bölüm şefi olduğu dönemdeki davranışlarıyla örneklendirilmiştir. Ustabaşılardan birine göre:

> Charlie buraya gelip "Tanrım, bunun yapılmasını istiyorum, bunun yapılmasını istiyorum!" diye homurdanırdı. Herkesi tir tir titretene kadar etrafta dolaşırdı. Hepimiz bilirdik ki, eğer bizde bir şey bulursa bu çok kötü bir şey olurdu; o böyle bir adamdı. Onunla dalga geçmeye çalışır ve en kısa zamanda halledeceğinizi söylerseniz, "Ne demek en kısa zamanda?" diye bağırırdı. Aman Tanrım! Hiçbir şey yapmadan kıçlarının üzerine oturmuş bir düzine adam görüyorum! Çalıştırın onları!"
>
> Hiçbir şey yapmayan bir adam hakkındaki fikri tamamen yanlıştı. Bir tornacıyı takım kutusunun üzerinde çalışırken görür ve aylaklık ettiğini söylerdi. Siz de benim kadar iyi biliyorsunuz ki, bir adam uzun bir kesim yapıyor olabilir ve bu, bir yenisine geçmeden önce bir saat sürebilir. Neden o kadar zaman ayakta dursun ki?
>
> Dün adamın bütün gün krikoyla oynamasına neden olan bir işi olabilir ve yarın da aynı işi yapabilir. Öyleyse yapabiliyorken neden ağırdan almasın? Ama o Charley'di. Her zaman sana yüklenir ve her zaman senden bir şeyler kapmak için tetikte beklerdi. Bahse girerim o da hiç değişmemiştir.

Bakım kesintisinin üretime verdiği zarar herkes tarafından kabul edildikten sonra, bunun nedenine ilişkin tartışmalar devam etti. Kişisel ilişkilerin rol oynadığını ima eden bazı yöneticiler "politikanın" etken olduğunu açıkladı. Diğerleri ise bakım teknisyenlerinin "işi bıraktığını" ve parça başı çalışmayı teşvik eden bir planın "sıkışıklığı gidereceğini" ve gelecekte bu tür tıkanmaları önleyeceğini savundu. Bu görüş bölüm şeflerine ve Stevens'ın grubuna cazip geldi. Sorunu tek başına denetleyici davranışının tetiklemiş olabileceğine inanmak istemiyorlardı. Endüstri mühendislerinden oluşan yeni kadro, ücret planını belirleyecekleri ve bundan sonra ilgili tüm konularda daha fazla söz sahibi olacakları için bu görüşü kabul etti. Birçok toplantıdan sonra Milo ve Ofis yöneticilerinden oluşan bir grup, farklı görüşleri uyumlu hale getirmek için iki yönlü bir plan üzerinde anlaştı. Projenin bir parçası iki hat kolu arasındaki sürtüşmeyi önleyecek bir kontroldü; diğeri ise bakım çalışmalarını hızlandıracak bir ücret planıydı.

Kontrol

Yeni sisteme Saha Çalışma Departmanı (FWD) adı verildi. Mevcut tüm bilgi birikiminden yararlanmak için, personeli, deneyimli operasyon ve bakım görevlilerinden oluşan bir havuzdan seçildi. Milo teknolojisi hakkında geniş

bilgi sahibi olmanın ve planlar, atölye matematiği ve malzemelere yakınlık duymanın yanı sıra, her çalışan boru tesisatı, kaynak, makine kullanımı, marangozluk, kazan onarımı, motor onarımı, elektrik bakımı, duvar örme, yerleşim, istatistik ve muhasebe gibi alanlardan en az birinde uzmandı. Birkaç kişi eski amirdi. FWD'nin yöneticileri hem Operasyon hem de Bakım bölümlerinden en az ikinci kademe yöneticilerdi. Yaklaşık yüz personel, daha önce İşletme'de çalışmış olan bir Bakım Şefliğine bağlıydı. Etrafı bir danışmanlar ordusu tarafından sarılmıştı.

Teorik olarak, FWD'nin tüm üyeleri daha önceki işlerin zoraki işbirliği veya dostluk bağları tarafından engellenmemiş, yeni bir atmosferde çalışacaklardı. Yeni ve izole bir binada yer alan FWD, bakım siparişleri için hem giriş hem de sonlandırma noktasıydı. Ve bu noktalar arasında siparişler daha önceki zorluklar olmaksızın atölyelerin etrafında bir devre şeklinde akacaktı.

Operasyon ve Bakım personeli arasındaki temasları azaltmak ve siparişlerin işlenmesinde sabit bir numaralandırma ve kronolojik sıra sağlamak için bir plan uygulamaya konmuştur. Eski "sipariş numaraları" ve "hesaplar" sistemi, bakım siparişlerinin yazılmasında kullanılmak üzere her departmana belirli bir yıllık numara serisi verecek şekilde dönüştürüldü. Bir departmanın serisi örneğin 5.000 ila 10.000 arasında olacaktı. Bu aralıktaki herhangi bir sipariş departmanı tanımlayacak ve o departmandan gelen daha yüksek bir numaraya göre öncelikli olacaktı. Herhangi bir departmandan gelen siparişin kronolojik sırası, FWD'ye girerken bir zaman saati üzerinde belirlenirdi. Her bir sipariş daha sonra işlenmekte olan işin hızlı bir şekilde konumlandırılmasına yardımcı olacak şekilde sınıflandırılırdı.

Bir iş analisti sık sık yeni kaydedilen sipariş hakkında ek ve doğrulayıcı veriler almak için üretim sahasını ziyaret ederdi. Daha sonra sipariş, işi yapmak için malzeme ve işçilik maliyetini belirleyen ve işin izlemesi gereken makineler ve operasyonlar arasındaki atölyeleri ve rotaları belirten uygun uzmanlara verildi. FWD maliyet tahmini daha sonra emri veren yöneticiye sunuldu. Bu sayede Forest'a sunduğu bütçenin ne kadar içinde kaldığını görebiliyordu. Daha küçük veya daha büyük bir tahmin için pazarlık yapma özgürlüğü vardı, ancak sonunda imzalamak zorundaydı, bu da ona geniş sapmalar için hiçbir gerekçe vermiyordu. İmzaladıktan sonra sipariş, planlar ve talimatlarla birlikte bir torbaya konuyor ve ilgili atölyeye gönderiliyordu. Orada da siparişin saati tutulur, kaydedilir, dosyalanır ve FWD tarafından belirtildiği şekilde tamamlanırdı.

İş atölyede ilerledikçe, her hareketin zamanı ve seyri kaydedildi. İş tamamlandığında, kaydın bir kopyası saklanıyor, bir kopyası Denetim Departmanına gönderiliyor ve bir kopyası da işin "kesin" maliyetinin analiz edil-

diği ve ileride başvurulmak üzere kaydedildiği FWD'ye gönderiliyordu. İş ilerleyişi boyunca FWD aygıtının atölye ustabaşlarını operasyon şeflerinin baskısından koruması ve sendika ile iş yerleştirme konusunda yinelenen sorunları sona erdirmesi bekleniyordu.

Uygulamada FWD

Yeni kontrol, bakım emirleri sıkışıklığını kalıcı olarak kırmakta başarılı oldu. Ancak birkaç ay içinde tutarsızlıklar ortaya çıkmaya başladı. FWD, tahminleri ile tamamlanan iş kayıtlarından hesaplanan gerçek maliyetler arasında giderek artan sayıda boşluk keşfetti. Bazı farklar bekleniyordu, ancak tahminlerin katları veya bazı durumlarda olduğu gibi, hiçbir ücret alınmadan tamamlanan işler beklenmiyordu.

Bu beklenmedik sonuçların ardındaki sosyal ilişkiler karmaşıktı, ancak büyük ölçüde devam eden maliyet baskıları ve FWD'nin dikkate almadığı ve kesinlikle silmediği eski düşmanlıkların ve dostlukların oynanmasından kaynaklanıyordu. Bunu, yönetici eylemlerini ve yeniden gruplaşmaları analiz ederek hızlı bir şekilde görebiliriz. A grubunda, daha önce atölyelere hâkim olan ve emirlerinde önceliğe sahip olan şefler vardı: Geiger, Dicke, Boesel, Meier, Ames ve terfisinden önce Revere. B grubunda ise bu avantajın bedelini onarım işlerini ihmal ederek ödeyenler vardı: Smith, Taylor, O'Brien, Ruf ve tabloda yer almayan diğerleri.

Şimdi, A grubu çalışanları, FWD'nin çalışmalarının "bürokrasi" ve "iyi olmayan" tahminler nedeniyle "üretimi yavaşlattığını" gizlice suçluyorlardı. FWD personelinin "hafif işleri", "rutin işleri", "kahve içmeleri", "aylaklıkları" ve "göstermelik işleri" hakkında şakalar yaptılar. Mizah maskesinin ardında FWD personeline çeklerini alırken maaş işleri şefinin asistanlarının yüzüne bakıp bakamadıklarını sordular. Son olarak, A grubundaki çalışanlar FWD tarafından yapılan tahminleri imzalamaya isteksiz hale geldiler. Özel olarak Hardy ve Stevens'ın FWD'nin tahminlerini (a) gerçek maliyetleri ve (b) her birinin Forest'a sunduğu avans tahmini ile karşılaştırarak tehdit edici çıkarımlar yapacağından korktuklarını belirttiler. Araştırma, korkuları ile gerçek maliyetlerinin, FWD tahminlerinden belirgin şekilde daha yüksek olması arasında bir bağ olduğunu gösterdi.

Zamanla B grubunun yöneticileri de tahminleri imzalamaktan kaçınmaya başladılar, ancak bunun farklı bir nedeni vardı: işlerini tahminlerden daha ucuza, hatta bazen çok daha ucuza yapıyorlardı ve onlar da sorulardan korkuyorlardı.

Düşük bakım maliyetleri ve "sorunsuz" çalışma açısından, iki grup FWD'nin girişinden önce sahip oldukları pozisyonları tersine çeviriyordu.

A grubu yöneticileri hâkim oldukları bir konumdan, bölüm şeflerinin gözünde itibar kaybetme sürecine girerken, B grubu yöneticileri "kötü yönetim" durumundan maliyet rakamları açısından övgüye değer bir verimliliğe doğru ilerliyordu. A grubu onarım maliyetleri üzerindeki kontrolünü kaybederken, B grubu kontrolü ele geçiriyor ve bazı üyeler maliyetlerini yarı yarıya düşürüyordu. Bu radikal değişimdeki en önemli faktör, yöneticiler *arasında* ve özellikle de yöneticiler ile *bakım ustabaşıları arasındaki* yeni enformel hizalanmalardı. Plansız yeniden yapılanma eski dostluklar ve düşmanlıklardan ve FWD kontrollerinde boşluklar bulma deneylerinden doğdu. Bu durum, tahmini ve fiili maliyetler arasındaki ürkütücü uçurumlara da yansıdı.

Bu boşluklar -ve "beyin departmanına girmeyi" başaramayan kötü niyetli maliyet analistlerinin alayları- FWD'yi savunmaya itti. Üyelerinden birkaçı atölyeleri ziyaret etti ancak ustabaşıların kaçamak cevapları ve bazı işlerin yönlendirildikleri makinelerde olmadığı dışında pek bir şey öğrenemediler. FWD'nin üyeleri olarak müfettişler, atölyelerdeki eski tanıdıklar tarafından bile, FWD'deki kilit isimlere "hata yapabilecekleri" ölçüde "tehlikeli" olarak görülüyorlardı.

B grubu yöneticileri ile ustabaşılar arasında, B grubuna ait çeşitli çalışma sürelerinin A grubu yöneticilerinin hesaplarına aktarılması için yapılan işbirliği, tahminler ile nihai maliyetler arasındaki farkın ortaya çıkmasında başlıca etken olmuştur. Ustabaşılar bu düzenlemede vazgeçilmezdi. Elbette gönüllü katılımcılar olmak zorundaydılar ve çoğu durumda da öyleydiler. Sadece bireysel olarak yıllarca birçok operasyon müdürü tarafından ezilmekle kalmamışlar, aynı zamanda son yirmi ya da otuz yıldır çoğu ustabaşına özgü zillete, sendikalara ve genişleyen personel örgütlerine karşı yetki kaybına uğramışlardı. Kooperatif bakım ustabaşıları şimdi FWD'den doğan beklenmedik düzenlemelerden yeni bir güç duygusu elde ettiler. Kendilerini iyilik için yalvarabilen ancak FWD tarafından sağlanan tampon nedeniyle onları zorlayamayan operasyon yöneticileriyle karşı karşıya buldular.

Zamanın yanlış hesaplanmasının fiziksel detayları basitti. Ustabaşının yapması gereken tek şey, atölyede tamamlanmamış herhangi bir işin poşet numarasını (FWD tarafından atanmış) bir tamircinin zaman kartına girmekti. Bir ustabaşı, genellikle A grubunun bir üyesi olan düşman birini hatırlarsa, arkadaşının işini yapan tamircilerin zaman kartlarına düşmanın iş numarasını girerek intikam alabilir ve aynı zamanda dost olan birini ödüllendirebilirdi. Böylece saat vuruşları arasındaki tüm "geçen zaman" düşmanına yüklenmiş oluyordu.

Maliyetleri düşürmek ve mutabık kalınan tahminlerin içinde kalmak için rekabet geliştikçe, daha küçük departmanlardan bazıları birbirleriyle ve bakım ustalarıyla işbirliği yaparak A grubunun yöneticileri tarafından yönetilen daha büyük departmanların hesaplarını ele geçirmeye çalışıyordu.

Birbiriyle çelişen ancak iç içe geçmiş diğer sosyal ve teknik uygulamalar, gelişmekte olan kaçakçılığın önünün açılmasına yardımcı olmuştur. Örneğin tüm tahminler, bakım ekipmanının en iyi çalışır durumda olduğunu varsayıyordu. Ancak bu durum herhangi bir atölye için nadiren doğrudur ve Milo'da da böyle değildi. Bu nedenle FWD'nin ayırdığı süre bazı işler için yetersizdi. Ayrıca, farklı beceri düzeylerine ve motivasyonlara sahip makinelerlerdeki kaçınılmaz değişim, belirli bir makineye önceden verilen bir siparişi sık sık o kadar uzun süre bekletiyordu ki, diğer siparişlerin yönlendirilmesi programın dışına çıkıyordu. Bu durum elbette işten ayrılmalara yol açmıştır. Yine bazı durumlar, ustabaşıların operasyondaki arkadaşlarıyla anlaşmalarından ayrı olarak başka iş numaralarını değiştirmelerini gerektiriyordu. Örneğin, bir iş tamamlandığında ve tüm evrakları "kapatıldığında", o işi "ölü" olarak kabul etmek yerleşik bir uygulamaydı. Bununla birlikte, tamamlanmış bir parça Muayene'den geçip departmanına gönderilebilir, ancak orada reddedilebilirdi çünkü *aşınmış* parçaların yerine *mükemmel bir şekilde* uyacak şekilde işlenmişti. Eski sipariş, karar vermek ve iletişimdeki aksaklıktan sorumlu olanları korumak zorunda olan kişileri utandırmadan yeniden açılamayacağından ve tüm zamanın bir hesaba kaydedilmesi gerektiğinden, birinin iş numarasını kullanılmak zorundaydı. Operasyon şefleri üzerindeki maliyet baskısını bilen ve bir numara atama yetkisine sahip olan ustabaşının, kendisine karşı "makul" davranan yöneticilere yönelik duyguları, numara seçimini defalarca etkilemiştir. Nispeten seyrek de olsa bu durum, ister iş koşullarının ister dostlukların gerektirdiği diğer sapmalar için bir emsal teşkil etmiştir.

Uzun süredir devam eden üçüncü bir iş düzenlemesi de B grubu yöneticilerine FWD'den bir miktar kaçış imkânı sağlamıştır. Büyük departmanların (A grubu şefleri) diğer departmanlara göre daha fazla tekrarlayan bakım işleri vardı. Sadece bu tür onarım hizmetlerinde kullanılmak üzere kendilerine "daimi sipariş numaraları" verilmiştir. Bu numaralar atölyelerde her zaman "açıktı". Yeni katı kurallar ve özgürlükler karmaşası bu numaraları ustabaşıların B grubunu ödüllendirmek ve A grubu şeflerini cezalandırmak için kullandıkları yararlı ama sınırlı bir araç haline getirdi.

Operasyon şefleri arasındaki mücadelenin doruk noktasında Geiger kendi entrikalarıyla, Springer'in bölümündeki isimsiz şef Whymper'ın bakım masraflarının çoğunu Geiger'in hesabına yazdırdığını öğrendi. Geiger,

Whymper'a telefon etti, kaçak avcılıktan haberdar olduğunu gösterecek kadar da ayrıntı verdi ve ona "Tanrı aşına, parayı ödesen iyi olur!" dedi. Geiger'ın Hardy'ye gideceğini düşünen Whymper dehşete kapıldı. Kısa bir süre önce Bakım departmanının bir bölümünü genişletmek için 35.000 dolarlık bir ödenek almıştı. Şimdi de henüz harcanmamış kısmı -3.900$- Geiger'ın hesabına aktardı. Personelin verdiği bilgiye göre Geiger bu paranın çoğunu kendi departmanında "süslü yeni fırtına pencereleri, on yeni vantilatör ve 9.000 metrekarelik bir boya işi" için kullandı.

Üst Yönetimin Tepkileri

Kaçınılmaz olarak Stevens'ın ofisi, aşırı masraf yapan yöneticilerden hesap soracak kadar bilgi sahibi oldu. Bazı çalışanlar, masraflardan isimsiz grupların "defterleri doldurmasını" sorumlu tuttu. Tüm gruplar sorumluluğu reddetti ve durumun nasıl geliştiğini bilmediklerini itiraf etti.

Üst düzeydeki şüphelerin ötesinde, FWD yine de gerçek maliyetlere ilişkin verilerinin atölyelerden geldiği ve bunula ilgisinin iki rakamı ayırmak değil, bir araya getirmek olduğu açık gerçeğini detaylandırdı. Denetim Departmanı, hesaplamalarının yalnızca işçilerin zaman çizelgelerine ve ustabaşının imzasıyla desteklenen iş emri numaralarına dayandığını göstererek kendini temize çıkardı. Atölye ustabaşıları, talimatları her zaman harfiyen uyguladıklarını ve işleri verirken atölye sipariş numaralarını karıştırmadıklarını beyan etmişlerdir. Benzer bir savunma, kayıtları yazıya döken ve gönderen atölye büro personeli tarafından da yapılmıştır. Hatta bazı B grubu yöneticileri, ilk kez daha verimli yöneticilerin üstünlüklerini göstermekte özgür olduklarını ileri sürerek FWD'yi övdü. Hardy ve Stevens gerçeklere sahip olduklarına ya da bunları herkesi yöneten sınırlamalar içinde elde edebileceklerine ikna olmamışlardı.

Hızla artan yenilikler labirentini ortaya çıkarmak zorlu bir görev olurdu. Sadece ilk kanıtları toplama sorunu bile, herkesin tam işbirliği ile, karmaşık işlerde haftalarca aktif kalan yüzlerce poşet numarasının, günde beş ila on iki iş girişi olan yüzlerce zaman kartıyla karşılaştırılmasını gerektirirdi. Kuşkusuz bu durum herkesin görebileceği şekilde açıklığa kavuşturulamazdı, zira yakın çalışma arkadaşlarının bu işe karıştığı ortaya çıkabilir ve eski sorunlar güncel sorunlardan daha ağır basabilirdi. Bununla birlikte, değişiklik yapmalarını gerektirecek kadar şüpheleniliyordu. Bir süredir çeşitli departmanların, küçük çaplı onarımlar için kendi küçük bakım ekipleri bulunmaktaydı. Bu gruplar, *Saha Bakımı* olarak adlandırılan ve tüm departmanların ana işleriyle ilgilenen daha büyük atölyeler sisteminden farklı olarak, toplu halde *Departman Bakımı* olarak biliniyordu. Şimdi birkaç adım atılmıştı.

İlk olarak, departman bakım ekipleri genişletilerek her departmanın kendi onarım işlerinin neredeyse tamamını yapabilmesi sağlandı. Aynı zamanda departman başkanı kendi onarımları ve ustabaşılar da dahil olmak üzere ilgili tüm personel üzerinde doğrudan yetkiye sahip olacaktı. Bu, bölümler arası çatışmayı önlemek içindi. Değişikliği hızlandırmak için büyük bir atölye kapatıldı ve aletleri departmanlar arasında bireysel ihtiyaçlar temelinde dağıtıldı. Sendika işbirliği ile bu atölyedeki personel de benzer şekilde çeşitli bölümler arasında dağıtıldı. Son olarak, FWD bir düzineden az çalışanı olan "iskelet bir ekibe" indirgendi ve güçleri benzer şekilde fabrikanın diğer bölümlerine dağıtıldı.

Yukarıdan herhangi bir formel görevi kötüye kullanma suçlaması yapılmamasına rağmen, Operasyon ve Bakım, FWD'nin dağılmasından dolayı gizlice birbirlerini suçladılar. Bakım görevlileri, ücret planlarının onarım işlerinin yapılmasında etkili olduğunu ve teşviklerin kullanılmasından önce gerekli olan adam sayısının yarısından daha azıyla çalışıldığını savunuyordu. Operasyon yetkilileri de aynı fikirdeydi ancak finansal maliyetin çok yüksek olduğunu belirttiler. Para teşvikleri kapsamında bazı makinistler, belirli iş türlerinde garantili ücret oranları belirlendikten sonra becerilerini o kadar geliştirmişlerdi ki, daha sonra dikkate değer seviyelerde performans gösterebiliyorlardı. Operasyon müdürleri bu onarım maliyetlerini o kadar büyük görüyorlardı ki, belirli makine parçalarını tamir edilemeyecek kadar aşınana kadar kullanarak ve mümkün olduğunda daha ucuz parçalarla değiştirerek harcamaları azaltmayı ve böylece bu parçaların bakımının onarım boyutunu ortadan kaldırmayı umuyorlardı.

Asıl mesele -maliyet baskılarından kaçma arzusu ve bunun sonucunda operasyon başkanlarının birbirlerinin bakım hesaplarını ele geçirmesi- her iki tarafın da teşvik sistemini bahane etmesi nedeniyle tartışılmadı. Operasyon güçleri Hardy'yi kendi pozisyonlarının adil olduğuna ikna etti. Bu da onun bakım teşviklerini kınamasına ve daha önce bahsedilen Rees ile beklenmedik çatışmada itibarını kaybetmesine yol açtı.

FWD, dayandığı bilgi açısından teorik olarak sağlamdı. Ancak bu bilgi çok sınırlıydı. Maliyetleri düşürmek, onarım çalışmalarını hızlandırmak ve "politikayı" kontrol etmek için oluşturulan bu sistem, bu tür ilişkiler anlaşılamadığı ve formel olarak uygunsuz olduğundan reddedildiği için politika tarafından bozuldu ve bu da anlayışı engelledi. Aynı zamanda FWD aslında maliyet baskılarını arttırdı ancak "üretmek" için Operasyona alkış, prestij ve daha fazla gelir sağlayan ödüllerdeki eşitsizliği değiştirmek için hiçbir şey yapmadı ve Bakım'a sadece gerekli bir kötülük olarak tolerans gösterdi. Başarısızlık büyük ölçüde kontrolün gerçekte var olana uyarlanmamasından kaynaklanıyordu...

OFİS MILO'YA KARŞI

Ofis'teki yöneticiler, bazı yerel şeflerin bakım teşviklerini ortadan kaldırmak ya da en azından teşviklerin bir sonucu olarak bu kalemlerin onarım maliyetleri çok yükseldiğinde belirli parçaları dışarıdan satın almakta özgür olmak istediklerini öğrenmişlerdi. Formel olmayan bir temsilci olarak Rees, muhtemelen Ofis'e faktörler ve kişiler hakkında faydalı bilgiler vermiştir. Dolayısıyla Ofis, planını bu tutumlara uydurmaya ama aynı zamanda Bakım üzerinde daha fazla kontrolü kendi ellerine almaya çalıştı. Bu yaklaşım, Milo'da bakım masraflarından *kimin* sorumlu olacağına ilişkin kaygılardan, her bölüm başkanının *yeni parça alımını gerekçelendirmek* zorunda kalması için eldeki tüm yedek parçaların bir kaydını geliştirmeye yönelik vurguyu değiştirdi. Milo'daki gizli kaçamaklara karşılık olarak gelişen bu çevreleme taktiği yeni hizalanmaları başlattı. Milo'daki yönetici grupları arasındaki hâkimiyet mücadelesi, yerel şeflerin fabrika üzerindeki alışılagelmiş kontrollerinin Ofis'in "koltuk sevdalıları" tarafından gasp edildiğini görmeleriyle Milo ve Ofis yöneticileri arasındaki mücadeleye dönüştü.

Ofis planının geliştirilmesi ve tanıtılmasında dinamik adımlar izlenmiştir. Plan, Ofis ve Milo grupları arasındaki keşif amaçlı etkileşimlerle şekillenmiştir. Ofis, Milo'nun moralini göz önünde bulundurarak mantığını zorlarken, Milo da otoritesini ve sosyal düzenlemelerini tehdit eden hamleleri savuşturdu.

İlk olarak, departman bakımı büyük ölçüde azaltıldı, ancak FWD gibi, potansiyel rekabetleri teşvik etmeden ve yeni üretken uygulamaları bozmadan tamamen bırakılamayacak bir çerçeve olarak devam etti. Planın ayrıntıları belirlenirken, onarım işleri en uygun yerlerde yapılacaktı.

Planın kendisi (1) maliyet unsurları ve (2) personelin yeniden düzenlenmesi başlıkları altında tartışılabilir.

Maliyet Unsurları

Giderleri azaltmaya yönelik en önemli kalem "arz fazlası parça programı"ydı. Bu programın amacı, her departmanda bulunan tüm yedek ekipmanların bir kaydını derlemek ve bu kaydı güncel tutmak için kalıcı bir sistem geliştirmekti. Daha sonra, yeni parçaların satın alınması büyük ölçüde Milo şeflerinin elinden alınacaktı, ancak plan, satın almalarda söz sahibi gibi görünmelerini sağlayacak şekilde uygulamaya kondu.

Programı başlatmak için Ofis, Milo'dan eldeki 500 $ veya daha pahalı parçaların ve şu anda ihtiyaç duyulan veya belirli bir dönemin sonuna kadar ihtiyaç duyulacak parçaların bir listesini istedi. Amaç, daha pahalı parçalarla başlamak ve deneyim arttıkça bu rakamı sistematik olarak düşürmekti.

Personelin Yeniden Organize Edilmesi

Ofiste, yazılı olarak bildirilecek bu tür bilgilerin basit bir şekilde talep edilmesinin amacına ulaşmasının pek mümkün olmadığına inanılıyordu. Gerçekçi hareketin, yeni özel görevler yaratmak ve bunları uygulamak için yetenekli adamlar atamak olacağı düşünülüyordu. Ancak ayrıntılı FWD'nin çöküşünden sonra, basitlik ve doğrudanlık her türlü yeniden yapılanmanın temeli olarak görüldüğünden, Milo'da sadece iki yeni denetim pozisyonu oluşturuldu.

Ofis temsilcileri, değişikliğin ayrıntılarını belirlemek üzere birkaç Milo yöneticisiyle toplantılar düzenledi. Departman şefleri gelişen planı öğrendiklerinde, A grubu yöneticileri Milo ile Ofis arasında irtibatı sağlayacak iki yeni çalışanın seçiminde söz sahibi olmak istediler. Onlara yardımcılarının yanı sıra Blanke, Revere ve Springer da destek verdi. Bu on bir yönetici kendi aralarında yaptıkları görüşmelerden sonra Hardy'yi seçimin *tamamen* Milo tarafından yapılması gerektiğine ikna etmek için bir klik olarak çalıştılar. Hardy, bekleyen kontrolü yerel otoriteye müdahale olarak gördüğünü yakın çevresine açıkça ifade etti ve yönetici kliğiyle "iyi adamlar seçmeliyiz" konusunda hemfikir oldu.

Bu arada Ofis, yerel yöneticilerin tutumundan habersiz, planının yarattığı şoku yumuşatacak bir araç arayışındaydı. FWD'nin başarısızlığı Ofis tarafından Milo şeflerini maliyet kontrolü konusunda hassas ve hatta işbirliği yapmaya isteksiz bırakacak gibi görülüyordu. Bu nedenle Ofis yumuşak bir yaklaşım sergiledi ve gönüllü olarak Stevens'tan kendi saflarından adaylar önermesini istedi.

Bu talep, adayların seçilmesi için toplantılar yapılmasına yol açtı. Hardy klikle, bazı B grubu şefleriyle ve birkaç amirle bir araya geldi. Bu son ikisi kimsenin ismini vermedi ama "yetenekli adamlara" ihtiyaç olduğunu vurguladı. Hardy hâlâ sessizliğini korurken, klik genel olarak yetenekli *olmadığı* düşünülen iki kişiyi belirledi. A grubu şefler kliğinin sadece uygun adaylar istediği kısa sürede anlaşıldı. Hardy de sesini onlarınkine ekleyince karar verildi. Aday gösterilen çalışanlar W. Taylor ve F. Bingham'dı. Bu, Blanke, Dicke ve Peters kliği tarafından A Bölümünün müfettişliği için manevra edilen Taylor'dı. Her iki adam da Ofis tarafından kabul edildi. Hardy'nin başını çektiği ve aralarında FWD'yi övenlerin de bulunduğu muhalifler bu atamaları alaya aldılar. Her iki adayı da kendilerine verilen rollerde "zayıf" ve "imkânsız" olarak gördüler. Taylor'ın bölüm başkanlığını kazanamaması "kendi başına hareket etmeye" uygun olmadığının kanıtı olarak görülüyordu. Özel hayatını da bir başka kanıt olarak değerlendirdiler. Karısı, Milo ile kendisini yerel topluluk içinde gürültülü bir boşanmayla "rezil" etmişti. Aşırı içki iç-

mesi ve sendika ile girdiği çatışmalarda defalarca yenilgiye uğraması da "konuyla hiçbir ilgisi olmadığının" ve üstlerinin "her türlü politikasına uymaya istekli olduğunun" kanıtlarıydı. Bingham da "yumuşak bir dokunuş" olarak görülüyordu. Düşük rütbeli bir personel şefi olan Bingham, emekliliğine ve emekli maaşına yaklaşmıştı ve iddialara göre bu ödemeleri kaybetmekten o kadar korkuyordu ki, üstlerinin her türlü talebine boyun eğiyordu. Kendisine güvenmediği ve sorumluluk almaktan kaçındığı kabul ediliyordu. Bu konuda sesi çıkmayan birçok personel, Taylor ve Bingham'ın seçimini "üst rütbelilerin kendi çıkarları için yaptıkları manipülasyon" olarak analiz etti.

Görev dağılımında Taylor, Milo'da Hardy dışında kimseye karşı sorumlu olmayacaktı. Ve bu nitelikli bir sorumluluktu, çünkü Taylor'ın Ofis ile *serbestçe* ve *doğrudan* iletişim kurması bekleniyordu ki bu Milo yöneticilerinin üçünden fazlasının sahip olmadığı bir ayrıcalıktı. Taylor'ın görevleri, ofisine gelen her "parça raporunu" incelemek ve onaylamak ve gerekirse parçaları bizzat sayarak doğruluğunu teyit etmekti. Fabrikada yeni parça siparişi verme yetkisine sahip tek çalışan oydu.

Bingham, Taylor'a yardımcı olacaktı, ancak görevlerinden dolayı *sadece* Ofis'e karşı sorumluydu. Her bir operasyon şefinden ifade isteyerek raporları periyodik olarak başlatacaktı. Böylece yüz yüze temasları Taylor değil, o gerçekleştirmiş oluyordu. İfadeleri aldıktan sonra Bingham bunları Taylor'a teslim etti, Taylor da bunları imzalayarak onayladı ve Bingham'a iade etti, o da bunları Ofis'e postaladı. Bunun üzerine Ofis, söz konusu müfettişe belirli bir süre için Ofis'ten geçmeden dışarıdan gerekli parçaları satın almasını sağlayan bir yetki belgesi vermişti, ancak her bir satın alma işlemi için Taylor'ın onayı gerekmişti. Böylece, her ikisinin de diğeri üzerinde yetkisi olmayan ve lokal baskılardan kurtulmak için, her ikisinin de Ofise doğrudan erişimi olan iki kişiye odaklanarak, kontrolün basit, doğrudan ve yönetilebilir olduğu kabul edildi.

UYGULAMADA KONTROL

İlk Yönetici Tepkisi

Parça programının başlatılmasının ardından Bingham, yöneticilere beyanları almaya hazır olduğunu bildirmiştir. İki hafta geçmesine rağmen yanıt gelmeyince, daha fazla talepte bulundu. Birkaç çalışan, personel yetersizliği, önceden yaşanan sorunlar, acil durum çalışmaları vs gibi mazeretler ileri sürdüler, ancak parça kayıtları yoktu.

Hardy'nin desteklediği klik artık yöneticilerin çoğunu uzlaştırmıştı ve diğerlerini, "işe yaramasının yollarını bulmak için" kontrolü incelerken

mümkün olduğunca uzun süre görmezden gelmeye ve direnmeye zorladılar. Geçmişteki bazı muhalefetlere rağmen Dicke, Meier ve Smith, yardımcılarıyla birlikte Ofis'e uymaktan yanaydılar, ancak diğerleriyle birlikte hareket etmemenin sonucundan korkuyorlardı. Toplantılar sırasında ve Hardy grubunun üyeleriyle yapılan özel tartışmalarda, sesli direnişleri yenildi ve sonunda korkutularak susturuldular. Onlara karşı kullanılan argümanlar, meselenin öncelikle fabrikada *kimin* otorite sahibi olduğu -Milo yöneticileri mi yoksa Ofis mi- meselesi olduğunu gösterdi. Hardy'nin sözleri direnişçilerin ana fikrini oluşturuyordu: "Program çok esnek değil ve çok fazla soruna neden oluyor." Blanke baskın duyguları dile getirdi:

> Bütün bu lanet düzenle ilgili sorunum prosedürler. Her seferinde karşınıza sizi engelleyen bir kural çıkıyor. Ofisteki bir masa başı çalışanı, işlerin nasıl yapılması gerektiğine dair saçma bir fikir buluyor. Belki de hiç fabrikada bulunmamış ama bu onu rahatsız etmiyor. Yazıyor ve gönderiyor. Sonra da Tanrı'nın izniyle bu işi yürütmek bize kalıyor. Benim bu konudaki düşüncem şu: Eğer düzen işe yaramayacak kadar zorlama ise, o zaman neden uğraşalım ki? Buraya ne için geldiğimizi sanıyorlar? Biz işimizi biliyoruz. Bizi rahat bıraksalar hiç sorun yaşamayız.

Bu tür ifadeler ve Hardy'nin tutumuna ilişkin bilgiler, azınlığa, Bingham'ın talebini şu anda karşılamaları halinde sorunlarının katlanacağını gösteriyordu.

Bu arada Bingham, başarısızlığından giderek daha fazla rahatsız oluyordu ama hiçbir şey *yapamıyordu*. Sırdaşlarına, "Bir psikiyatriste ihtiyacım var. O kadar huzursuzum ki ne yapacağımı bilemiyorum. Bütün gün bu lanet masada hiçbir şey yapmadan oturmaktansa dışarıda, dükkânda olmayı tercih ederim. Bir şeyler yapıyor olmak hoşuma gidiyor" diyordu. Altı hafta boyunca Ofis'in beklentileri ile yerel yöneticilerin *hiçbir şey yapmaması gerektiğine dair* isimsiz notu arasındaki uçurumu kapatamamanın sıkıntısını yaşadıktan sonra Bingham, Ofis'ten bir ilerleme raporu isteyen bir mektup aldı. Kendini formel direktiflerin yer aldığı mektuba adayan ve hâlâ bir açıklama yapmayan Bingham, Ofis'e müfettişlerin "işbirliği yapmayı reddettiğini" bildirdi.

Ofis'in Yanıtı

Bingham'ın reddini öğrenen Ofis, Milo'ya birkaç müfettiş gönderdi. Enformel bloğun sıkılığı müfettişlerin dikkatinden kaçmış olsa da, Bingham'ın çabalarını öven ve "işbirliği yapmadıkları için" yöneticileri kınayan bir bildiri hazırladılar. Raporun kopyaları Ofis'te ve yerel üst düzey yöneticiler arasında dağıtıldı.

Bingham'ın çaresizliği ve bunun sonucunda harekete geçmesi yöneticiler tarafından öngörülmemişti. Ofis'in bu açık desteği, Bingham'ın uysallığına rağmen, onu kontrol etmek için yeni araçların gerekli olduğu anlamına geliyordu. Yeni görevinin varsayılan teşviklerinden biri de, gerçekte bir günah olan bu görevin keyfini çıkaracak olmasıydı. Ancak ne yapması gerektiği konusunda yaşadığı ikilemde boş zamanlarını endişe içinde geçirdi ve bu nedenle de ödüllendirilemedi.

Artık neredeyse tüm yöneticiler tarafından desteklenen Hardy'nin grubu, onu kazanmak için dolaylı yollar aradı. Kendisini büyük bir masaya sahip daha büyük bir ofise yerleştirerek, ona bir sekreter, diktafon, dosya dolapları vb vererek kendi önemini şişirmeye çalıştılar. Ofisle olan iletişiminin karakterini kontrol etme ihtiyacı, yöneticilerin bu makam ziynetlerini gurur verici bir kişisel çekicilikle pekiştirmelerine yol açtı. Aralarında Taylor'ın da bulunduğu birkaç kişi yeni odasına giderek "bu işi birlikte halledelim" teklifinde bulundu. Ne de olsa, sorun yaratacak bir şey yapmak istemiyoruz." Görünüşe göre bu telkinler, misilleme korkusu ve görünüşte korunacağına dair güvence Bingham'ı ikna etti. O da gitmeyi kabul etti.

Kaçış Taktikleri

Bazı müfettişler Ofis'ten korkmaya devam etseler de, fazla parçalarının doğru bir şekilde sayılmasını engellemek için işbirliği yaptılar. Sayımı engelleme motivasyonu karmaşıktı. Muhtemelen otoriteyi alt etmekten duyulan memnuniyet küçük bir etkendi. Kuşkusuz yöneticiler fabrikayı yönetme "haklarını" korumak için belirsiz bir dürtü hissediyorlardı. Ancak, eylemlere ve spontane açıklamalara bakılırsa, en önemli faktör dar anlamda işletme maliyetlerinin ötesinde bir fon marjı tutma istekleriydi. Daha sonraki bir bölümde göreceğimiz gibi, [burada yer almıyor] günlük kişisel ilişkilerin taleplerini karşılamak için fon kullanımını içeren geniş anlamda operasyonel maliyetleri vardır; *maddi ekipmanın yanı sıra iyi bir arkadaşlık yapısının sürdürülmesi.* Sosyal mekanizmaları onarmanın finansal maliyetleri fiziksel olanlarla birleşir. Milo'da kataloglanmış olsalardı, (1) hem fabrikadan hem de toplumdan ortakların akrabalarının veya arkadaşlarının yarı veya tam zamanlı istihdamı; (2) yöneticinin kendi departmanında lüks ofislere sahip olma isteği; (3) bir değişim döneminde olası acil durumlar; ve (4) astlardan ve meslektaşlardan daha fazla işbirliği elde etmek için fabrika hizmetlerinin ve malzemelerinin kullanımı gibi kayıtları içerirlerdi.

Yöneticiler Ofise direnç göstermeden önce Bingham'ın talimatları, parçaların kaydının tutulması için formel taleplerde bulunulması yönündeydi. Kaçamakları sınırlandırmak için Ofis, Taylor'a işinin artık, sürpriz teftişleri

ve her departmandaki parçaların sayımını içereceğini bildirdi. O ve Bingham bu yeni talimat karşısında telaşa kapıldılar, çünkü her ikisinin de emri amaçlandığı gibi yerine getirecek ne cephesi ne de adresi vardı. Yöneticilerle yaptıkları görüşmelerden sonra buldukları çözüm habersiz sayım yapmak değil, belirli bir denetimden önce çeşitli yöneticilere telefon ederek başlangıç noktasını, saatini ve izlenecek rotayı bildirmek oldu. Taylor ve Bingham bu koşulları birbirini izleyen turlarda değiştirerek her teftişin şefleri hazırlıksız yakalamış gibi *görünmesini sağladılar.*

Formel formun maske olarak kullanılması fabrikada yeni bir şey değildi. Nominal sürpriz Milo'da ve Milo ile Ofis arasında diğer eylemlerde de yaygın bir araçtı. Örneğin, Ofis üyelerinden gelen ziyaretler planlanmış ancak her iki grubun da ihtiyaçlarına hizmet eden spontane bir kamuflaj verilmiştir. Bu sayede Ofis yöneticileri, formel olarak haberdar olmamaları gereken bir durumu görmenin tatsızlığından ve düzeltici eylemde bulunmalarını gerektirecek bir bilgiye sahip olmanın mahcubiyetinden kurtulmuşlardır. Bu durum ve eylemin olası sonuçları elbette dostane çağrıyı lekeleyecekti ve bu nedenle kaçınılması gerekiyordu. Milo yetkilileri kendi paylarına, turun tesis içinde izleyeceği belirli yolu önceden kararlaştırarak kabul edilebilir bir görünüm yaratmanın zamanını, maliyetini ve rutine müdahalesini azaltmıştır. Daha sonra tüm güzergâhın kenarlarında ekipmanlar temizlendi ve muhtemelen boyandı, yürüyüş yolları ve araba yolları temizlendi ve süpürüldü ve her şey "düzene sokuldu".

Milo'nun içindeki nominal sürpriz de çatışmayı önleyici bir unsurdu. Örneğin, güvenlik ve sağlık müfettişleri genellikle ziyaretlerinden önce telefon ederek kendilerini rapor etmek zorunda hissedecekleri güvensiz uygulamalar ya da koşullar görmemelerini sağlarlardı. Böylece kendileri için mevcut utançtan kurtulmuş ve tüm yöneticilerin kaçınılmaz olarak içinde hareket ettiği kişisel hak taleplerinin süregelen ve anlaşılması zor yapısında, ortakların iyi niyetinin kişisel olarak yardımcı olabileceği bir zamana kadar devam edebilecek düşmanlığa maruz kalmaktan kaçınmışlardır. Bu sürpriz kurgusu, yöneticilerin oyunun kuralları için çok gerekli olan formel saygınlığı korumalarını ve kaçınılmaz engellere ve sık sık yaşanan imkânsızlıklara rağmen formel prosedürleri takip ediyor görüntüsü vermelerini sağladı. Formel bir prosedüre sığdırılamayacak kadar zor sorunlarla başa çıkmanın uygulanabilir yollarını bulmak için deneyler yapıyorlardı.

Parçaların sayımına başlanacağının bildirilmesi, yöneticiler arasında bazı parçaları ve ekipmanları gizleme ve böylece Taylor ve Bingham'ı kurtarma telaşına yol açtı. Motorlu ve el kamyonları, işçiler ve kurtarılabilecek vasıflı işçilerle birlikte belirli bir bölümde toplandı. Daha sonra sayılmayacak malze-

meler şuraya taşındı: (1) az bilinen[5] ve erişilemeyen noktalara; (2) kirli olan ve bu nedenle incelenmesi mümkün olmayan bodrum ve çukurlara; (3) daha önce teftiş edilmiş olan ve sayaçlar formel depolama alanları arasında dolaşırken dolambaçlı yollardan yaklaşılabilecek bölümlere; ve (4) malzeme ve gereçlerin parçalar için kamuflaj olarak kullanılabileceği yerlere. Tam teftişlerin yılda sadece dört kez yapılması gerekmesine rağmen Bingham ve Taylor'ın başka görevleri de vardı, dolayısıyla Milo'nun büyüklüğü nedeniyle teftişler beklenenden daha uzun süreler devam etti. İlgili iş gücü tarafından sorulan sorulara çeşitli kaçamak cevaplar veriliyordu. Çoğu durumda da rutinlerine verilen bu ara onlar için soru sormaktan ziyade bir eğlenceden ibaretti.

Uygulama geliştikçe, şefler arasında birbirlerinin depo alanlarını ve mevcut çukurları kullanmak için işbirliği iyi organize edilmiş ve sorunsuz işler hale gelmişti. Formel faaliyetlerin yürütülmesinde nadiren görülen türden bir ortak hareket, işçilerin ve kamyoncuların bir çalışma alanından diğerine formel düzenlemeler için ciddi komplikasyonlar olmaksızın nispeten kolay geçişini sağladı.

Denetimlerin hem bir kontrol hem de tamamlayıcı bir sayım olması gerekiyordu. Ayda bir kez her şef tarafından Bingham'a parça raporları sunulacaktı. Elbette bu liste Bingham'ın üç ayda bir yaptığı sayımla birebir örtüşmeliydi. Raporlar artık düzenli olarak onun masasına geliyordu. Muhtemelen hiçbir durumda doğru değillerdi. Ama Taylor onları onayladı ve Bingham da ofise gönderdi.

Böylece bir çalışma ayarlamasına ulaşıldı. Ofis gerekli belge akışını aldı ve bu belgeler kabaca doğru olsa da uygulanabilir sınırlar içinde planlama yapılmasına olanak tanıdı. Bingham ve Taylor, güvence altına alınmış formalitelerden oluşan bir perdenin arkasında çalışarak sinir krizi geçirmekten kurtuldular. Operasyon ve Bakım arasındaki sürtüşme düşük bir seviyeye indi. Son olarak, Milo şefleri lokal haklar anlayışlarını korudular ve aynı zamanda morallerini yükselttiler. Bölgedeki ilke ve eylem arasındaki çatışma elbette "sona ermemişti", ancak kontrol altına alınmış ve gizli bir şekilde varlığını sürdürüyordu.

EYLEMİN KAYNAĞI OLARAK KLİKLER

"Klik" terimi, ortak bir çıkara sahip küçük ve özel bir grup insanı *ifade etse de*, çoğu zaman şüpheli faaliyetlerle ilgilenen bir grubu *çağrıştırmaktadır*.

[5] Milo bir mil kareden fazla bir alanı kaplıyordu ve numaralandırılmış yürüyüş yolları ve bölgelere ayrılmış araba yollarıyla birbirine bağlanan birçok birim ve alt birime ayrılmıştı.

Bu ahlaki imalar olmaksızın, bu terim endüstri içinde ve dışında birçok grup faaliyetinin başlatıcı çekirdeğine uygun bir şekilde uygulanabilir. Klikler ve sırlar grup yaşamının ayrılmaz ve vazgeçilmez unsurları olduğu için, bu terimle ilişkilendirilen olumsuz duygular kesinlikle çok ileri götürülmektedir. Örneğin, çocuklarının okuldaki ve toplumdaki faaliyetlerini gizlice kontrol eden ebeveynlerin "komplocu" olup olmadığını; hepimizin tanıdıklarımız hakkında bize gönüllü olarak söylediklerinden daha fazlasını öğrenmek için yaptığımız dolaylı girişimlerin "ahlaksızlık" olup olmadığını; ve rekabetçi toplumlarda hayatın her alanında hem liderlerin hem de takipçilerin amaçlarına ulaşmak için yaptıkları yaygın "manipülasyonların" "alçaklık" olup olmadığını sorgulayabiliriz. Tüm bu durumlarda kötülük gelişebilir, ancak zorunlu değildir. Klikler ahlaki olduğu kadar ahlak dışı amaçlar için de çalışabilir. Uyguladığımız şeyi vaaz edebilsek de edemesek de, bir klik tarafından sürdürülen eylem olmadan örgüt dağılacaktır. Tüm örgütler, bir anlamda feodal dönemdeki anlamına benzer "özel konseylere" sahip olmalıdır. Bazı üyelerin, genellikle daha sorumlu olanların, tüm *sadık* üyelere yardım etme niyeti ve nihai sonucu ile diğer üyelerden sakladıkları sırların olmadığı bir örgüt var mıdır diye sorulabilir. Çoğu zaman belirsizlik, değişen durumlar karşısında formel doktrinin gelişen kusurlarını gizler ve örter. Sorumlu üyeler yine de departmanı ya da firmayı kaçınılmaz koşullara uydurmaya çalışmalıdır. Bunu yaparken de zorunlu olarak "sosyalleşirler" ve "sorunları tartışırlar" ki bu da muhalifler tarafından kolayca "klik" faaliyeti olarak görülür ve örgütün "altını oyar".

Bu konuya daha sonra değineceğiz, ancak şimdilik kliği iki ya da daha fazla kişinin bir amacı gerçekleştirmek için kurdukları enformel birliktelik olarak düşünelim. Bu amaç genellikle hesaplanmış bir amaçtır, ancak birden fazla olabilir ve bazı üyeler için farklılık gösterebilir. Bir sanayi tesisinde tipik amaçlar şunlardır: bir veya tüm üyelerin statüsünü ve ödülünü artırmak; iş faaliyetlerinde daha fazla destek almak; sosyal tatminler bulmak; üstler tarafından hoş karşılanmayacak gerçekleri veya koşulları gizlemek; hoş olmayan durumlardan veya sıkıntılardan kaçmak; daha fazla ayrıcalık elde etmek, özellikle üstlere özgü ayrıcalıkları artırmak; ve üstlerle ilgi odağını paylaşmak...

KLİK TÜRLERİ

Klikler dinamik durumlardan ortaya çıkmalarına ve birçok eylemde bulunmalarına rağmen kabaca sınıflandırılabilirler. Sınıflandırılmaları, tekrarlanmaları, ne yaptıkları, kaynaklandıkları durumlar veya etkileri açısından

olabilir. Bununla birlikte, muhtemelen ilgili en basit şema, klikleri esas olarak formel şemayla olan ilişkileri ve üyelere verdikleri hizmetler temelinde etiketlemektir. Böyle bir şema elbette kapsamlı ya da dışlayıcı değildir.

Bu şekilde yaklaşıldığında, klikler üç genel gruba ayrılır: *dikey, yatay* ve *rastgele*. Dikey klikler dikey simbiyotik[6] ve dikey *parazitik*; yatay klikler ise yatay *agresif ve* yatay *savunmacı* olarak ayrılabilir. Dikey klikler genellikle tek bir departmanda ortaya çıkar. Bağ, en üstteki çalışan ile onun bazı astları arasındadır. Formel eşit olmayanlar arasında yukarıdan aşağıya bir ittifak olması anlamında dikeydir. Yüksekliği tabanından daha büyük olan bir dikdörtgen olarak gösterilebilir. Yatay klikler ise birden fazla departmanı keser ve çoğunlukla formel eşitleri kapsar. Yatay klik, tabanı yüksekliğinden büyük olan bir dikdörtgen olarak sembolize edilebilir.

Dikey Simbiyotik Klik

Bu ilişkide üst düzey çalışan astlarına yardım etmek ve onları korumakla ilgilenir. Bunu onların hatalarını, zaman zaman ortaya çıkan kusurlarını vs gizleyerek veya en aza indirerek yapar. Onların acil ihtiyaçlarını karşılamak ve şirketteki geleceklerini sağlamlaştırmak için elinden gelen iyiliği yapar. Onların davranışlarını departmanın eleştirel üyelerine ve kendi üstlerine olumlu bir şekilde yorumlar. Acı veren kişisel olmayan durumları ve yapması gereken talepleri insanileştirir.

Astları, pozisyonuna yönelik gerçek ya da söylentilere dayalı tehditler hakkında kendisine tam bilgi verirler. Ona mevcut iş durumlarını anlatırlar, klik dışındaki "sorun çıkaranlarla" başa çıkma yollarını görüşürler ve bölümler arası manevraları tartışırlar. Aciliyet eylem gerektirdiğinde ve şef müsait olmadığında ya da istişare için zaman olmadığında, alt üyeler şefin

---

[6] *Simbiyotik* terimi, iki farklı organizma türü arasında karşılıklı yarar sağlayan bir *iç* ortaklığı ifade eden biyolojik *simbiyoz* (*syn*, birlikte ve *bios*, yaşam) teriminden uyarlanmıştır.
Bu terim, bazı öğrenciler tarafından, birlikte yaşayan iki farklı türden hayvan arasındaki *dış ilişkiler* için kullanılan *kommensalizm* (*con*, birlikte; ve *mensa*, masa) terimiyle ilişkilidir. Dor böceği ile kör akar partneri, münzevi yengeç (bazıları) ile denizşakayıkları, Nil timsahı ile yağmur kuşlarından biri ve "tuatara" kertenkelesi ile yağmur kuşu arasındaki bağ kommensalizm örnekleridir. Simbiyotik ilişkiler arasında funda ile mantar partneri ve termitler ile kamçılıları arasındaki ilişkiler de yer almaktadır. Amacımız katı paralellikleri zorlamak ya da biyolojik kullanımı tam olarak takip etmek değildir. R. W. Hegner, *College Zoology*, The Macmillan Company, New York, 1942, 5. baskı, s. 155, 702-703 ve terimin sosyologlar tarafından kullanımı için bkz: R. E. Park, "Symbiosis and Socialization: A Frame of Reference for the Study of Society," *American Journal* of *Sociology*, 45: 1-25, Temmuz, 1939; E. Gross, "Symbiosis and Consensus as Integrative Factors in Small Groups," *American Sociological Review*, 21: 174-179, Nisan, 1956.

refahını göz önünde bulundurarak ve bilinen tutumları açısından istişare eder ve hamleler yaparlar. Böylece ilgili tüm seviyeler için tatmin edici bir hizmet alışverişi sağlanmış olur. Bu, büyük yapılardaki en yaygın ve kalıcı kliktir. "Ekip çalışmasından" daha fazlasıdır çünkü sadece departman personelinden oluşan bir çekirdek söz konusudur. Diğer üyeleri peşinden sürüklerken, onlar da minnettarlıkla, kayıtsızlıkla ya da düşmanlıkla onları takip edebilirler. En etkili olduğu durum, alt kademedeki üyelerin terfi konusunda nispeten kayıtsız ya da bekleme konusunda makul ölçüde sabırlı olmalarıdır.

Milo'daki gerçek güç merkezlerini dikey simbiyotik klikler oluşturuyordu ve bunlar hem bölüm hem de departman düzeyinde meydana geliyordu. Taylor'ın kızgınlığı nedeniyle pek ideal olmasa da Blanke-Dicke-Peters kliği bölüm seviyesine uzanan bir örnekti ve Hardy-Springer-Ames kliği de bir diğeriydi. Ancak, birkaç şey kliği bölümsel seviyelerde daha az önemli hale getirmektedir. Örneğin kişisel hırslar ve diğer fabrikalara geçme fırsatları, kliği departman seviyelerine göre daha az istikrarlı hale getirmektedir. Tepeden gelen doğrudan taleplere de daha fazla maruz kalan bölüm başkanları, genellikle formel bilgi sahibi olmak istemezler ya da bölüm başkanlarının kontrol altında tutabileceğinden emin oldukları altlarındaki tabu faaliyetlerde yer almak istemezler. Bu sonuncular, kaçınılmaz usulsüzlüklerin bölüm saygınlığına yakışır raporlara dönüştürülmesi için tarama istasyonları olarak hizmet etmeleri gerektiğini anlarlar...

Dikey Parazitik Klik

"Hiç kimse kan veya evlilik bağıyla bağlı olduğu bir çalışanın doğrudan ya da dolaylı gözetimi altında çalışamaz" gibi ifadeler kullanırken denetim kılavuzlarını kaleme alanların akıllarındaki popüler düşünce *grubu* budur.

Bu, belirli iş ilişkilerinde bulunan ve akrabalık bağları olan kişiler arasında danışıklı davranışın kaçınılmaz olduğunu varsayan olumsuz bir yaklaşımdır. Görünüşe göre ima edilen tehlikelerin bu tür kişi ve durumlarla sınırlı olduğu düşünülmektedir. Durum böyle değildir ve bu yaklaşım, kliğin nasıl işlediği ya da onu bir şekilde muhafaza edebilecek diğer bahsedilmemiş kliklerle ilişkisi hakkında hiçbir şey açıklamamaktadır. Eğer bu tür bir klik örgütsel açıdan zararlı olarak görülüyorsa, daha fazla çalışmayı hak etmektedir.

"Parazit" terimi, alt ve üst klik üyeleri arasındaki hizmet alışverişinin eşitsiz olması nedeniyle kullanılmaktadır. Düşük kademedeki kişi ya da kişiler verdiklerinden daha fazlasını alırlar ve yüksek kademedeki çalışana büyük zarar verebilirler. Bu kliğin bir aile ilişkisi olması gerekmez. Daha önce fabrikada veya başka bir yerde, mevcut üst ve alt kademedeki çalışanlar aynı

iş seviyesindeyken gelişen bir arkadaşlığa dayanıyor olabilir. Ast konumundaki kişi konumunu üstlerinden birine borçludur. Bu kişiye çalışma alanıyla ilgili olduğunu düşündüğü gerçekleri rapor eder. Verdiği bilgiler amirinin işine yarayabilir, ancak çoğu zaman önemi abartılır. Bilginin doğru olduğu ve daha üst düzeydeki çalışanın buna gerçekten ihtiyaç duyduğu durumlarda yararlıdır, ancak bu gibi durumlarda klik ilişkisi simbiyotik tipe doğru ilerler. Sorun, alttaki üyenin üsttekine "masal anlattığı" düşünüldüğünde ortaya çıkar, öyle olsun ya da olmasın. Bu durumda grup tarafından reddedilmesi onu kızgın bir şekilde çarpıtmaya ve abartmaya yönlendirir.

Yönetim, teorik olarak üyeleri sadece liyakate göre yerleştirdiğinden, kliğin alt üyesine özel yardım yapıldığına dair inanç, açıkça ortaklarda kendilerinde olmayan avantajlara sahip olduğu ve onları ihbar ederek daha da fazla kazanacağı korkusunu uyandırır. Bu duygunun yaygın olduğu yerlerde, grup şefe direnir ve onun en iyi çabalarını yanlış yorumlar. Alttaki üyeyle yardım alışverişinde bulunabilir, ancak alttaki üyeden bir şeyler saklamaya yönelik grup uyanıklığı, ona gelenle karşılaştırıldığında yukarı gönderebileceği iyilik hacmini azaltır. Bu kliğin firmaya verdiği zararın çoğu, simbiyotik tipteki işleyişe müdahale etmesinden kaynaklanmaktadır. Personelin değerleri, bazı üyelerin uç kimlikleri ve üst yönetim tarafından uygulanan teşvikler göz önünde bulundurulduğunda, *belirli bir departmanın diğer departmanlarla eşit düzeyde rekabet edebilmesi ve diğer departmanlarla* uygulanabilir düzenlemeler yapabilmesi için *simbiyotik bir klik gereklidir.*

Klik, çalışma gruplarının üyelerini içerdiğinde de eşit olmayan bir alışveriş söz konusudur. Milo'daki en az iki vakada işçiler, ustabaşılar yönetime girmeden önce yakın oldukları genel ustabaşılara bilgi vermişlerdir. Ustabaşılar sendikanın dikkatinden kaçan iyiliklerde bulunmuşlar ve bunun karşılığını acele işlerde bilgi ve işbirliği ile almışlardır. Ancak değişim, işçiler lehine daha somut bir denge gösterdi.

Bu kliğe atfettiğimiz eylemlere karşı formel düzenlemeler, talepte bulunan üyenin özel yardım ve iyilikler almasını sağlamak için çeşitli şekillerde atlatılır. Milo'da kullanılan ve aşağıda agresif yatay klik olarak tanımlanana benzer bir düzenleme, en az altı durumda asalak kliğin kurulmasında etkili olmuştur. Yani, benzer seviyelerdeki iki ya da daha fazla yüksek kademedeki çalışan, birbirlerinin akrabalarına ya da arkadaşlarına değiş tokuş esasına göre yardım etmeyi kabul etmiştir. Bir memur diğerinin talebine kendi departmanında bir yer açmış ya da bu kişiyi diğerlerinin önüne geçirmiş ya da bir meslektaşının *himayesindeki* kişiye benzer bir yardım karşılığında ona daha cazip bir iş ya da düzenlemelerden daha fazla muafiyet sağlamıştır. Elbette bu işbirliği, departmanlar arasında başka anlayışları ve ortak eylemleri de teşvik etmektedir.

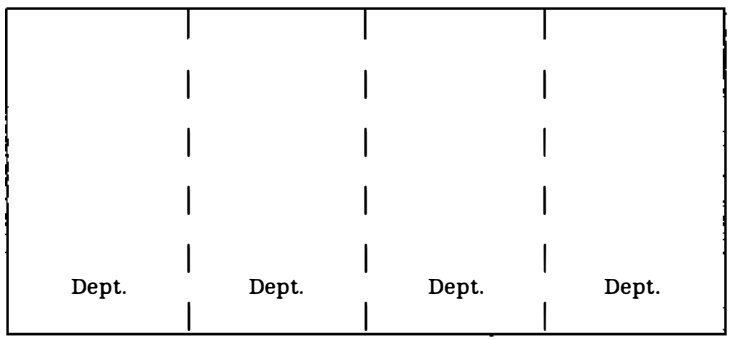
YATAY KLİKLER

Yatay Savunma Kliği

Bölümler arasında farklılık gösteren ve belirttiğimiz gibi neredeyse aynı kademedeki çalışanları içeren bu klik, genellikle üyelerinin kriz olarak gördükleri şeyler nedeniyle meydana gelir. Yeniden yapılanma tehdidi, beğenilmeyen yöntemlerin uygulamaya konması ya da FWD ya da Ofis gibi bir kontrol, alt ve orta yönetimin ortaya çıkan sorunlarda sorumluluğu birbirlerine atma çabaları ya da bir yeniden yapılanma sonrasında görevlerin yeniden dağıtılması sırasında aynı gruplar arasında ortaya çıkan muhalefet, krizlere yol açan koşullardır. Bu klikleşme, gündüz ve gece denetiminin, yasadışı grevlerin, ciddi kazaların, ürünün müşteri tarafından reddedilmesinin vb kaynağı olarak birbirlerini sorumlu tutmaları halinde de departmanlar arasında ortaya çıkabilir.

Genellikle bu klik sadece bir tehdidi yenmek ya da ona uyum sağlamak için gerekli olan sınırlı süre boyunca güçlüdür. Daha uzun süre devam etmesi hiçbir şeye hizmet etmeyeceğinden, başka bir krize kadar uykuya dalar, ancak aktif olduğunda simbiyotik klikleri sessizliğe zorlar. Bununla birlikte, yeniden canlanan simbiyotik kliklerin eylemlerinden kaynaklanabilecek dikey kırılmalar nedeniyle doğası gereği zayıftır. Yani, yatay bir yapı olarak klik, her biri şefin bölümler arası eylemle meşguliyeti tarafından geçici olarak kısıtlanan bölüm segmentlerinden oluşur. [Bkz. Şekil 16.3.]

Şekil 16.3 Yatay Klik



Yatay Agresif Klik

Bu tip, savunmacı klikten esas olarak hedefleri ve eylemlerinin yönü ile ayrılır. Üyeleri aynıdır ve muhtemelen iyilik elde etme ve diğerlerini alt etme konusunda geçmişteki işbirlikçi zaferlere dayanan bazı bağlara sahiptirler.

Eylemleri, değişikliklere direnmek yerine onları etkilemek, sorumluluğu yeniden tanımlamak ve hatta doğrudan değiştirmek için departmanlar arası bir dürtüdür. Savunmacı eylemde olduğu gibi, klik bir karşılıklı yardım bloğu haline geldikçe bölümler arası sürtüşme azalır. Amaçları daha fazla işletme ödeneği almak; avantajlı bir yeniden yapılanma gerçekleştirmek ya da şirketin diğer birimlerine göre ayrıcalıklı bir değerlendirme kazanmak; sendika-yönetim müzakerelerinde avantaj elde etmek; bir personel grubunun genişlemesini kontrol etmek; ya da bir üyeyi daha yüksek bir makama terfi ettirerek kliğe yardımcı olmak olabilir. Ve elbette herhangi bir yönetici kademesi, üst yönetim, bölüm şefleri, departman başkanları, alt kademelerdeki diğer kliklerin aşırı eylemlerini düzeltmek için yola çıktıklarında kendiliğinden bu kliği oluştururlar.

Bir üyenin terfisi başarılı olduğunda, bu terfi grafiksel olarak kliği dikey forma doğru bozar, ancak bu elbette eski yatay bağları mutlaka yok etmez. Çünkü terfi eden çalışan, yeni görevindeki mevcut yardımcılarının önceki yardımcılarına kıyasla yetersiz kaldığını sıklıkla fark eder.[7] O zaman eski ortaklarından birini formel olarak kendisine yaklaştırmayı başarabilir. Açıkçası eski bağların ve anlayışların devam etmesi yeni bir çevreye uyum sağlamayı engeller. Terfi eden çalışanın daha önceki ilişkilerinden avantaj sağlamaya çalıştığı durumlarda, kendisi ve üyeleri, dikkat çekici bir şekilde kampanya yürüten politikacılar gibi davranır. Fabrika dedikodu akışına, en yüksek getiriyi sağlayacağı yere, övgü ve suçlamayı dahil ederler. Eğer koşullar elverirse, terfi eden çalışan kendi bölümüne giren ürünün durumunu eleştirir. Kusurları, itibarsızlaştırılacak kişinin sorumluluğundaki gevşekliğe bağlar. Gözde şefleriyle işbirliği yaparak onların maliyetlerini diğerlerinin zararına olacak şekilde düşürür. Kayırmacılığa karşı kuralların yeniden yorumlandığı yukarıdaki örneklerde olduğu gibi, yardım etmek istediği kişilerin amirleri arasındaki yakınlarıyla konuşur ve iyilik alışverişinde bulunur. Kendi adaylarına yardım etmek için, hafif övgülerin inceliklerini ihmal edebilir ve kişisel düzensizliklerine, aşırı içki içmelerine, evlilik dışı

[7] Sıklıkla eski duygusal bağları koparma ve yenilerini geliştirme sorunlarıyla yüzleşme konusunda isteksizlik vardır. Formel doktrinin harfi harfine ya da gevşek yorumlanması konusunda daha önceki ve şimdiki çalışma arkadaşları arasında güçlü tutum farklılıkları varsa bu duygu anlaşılabilir. Ayrıca daha önceki ortaklarından bir ya da daha fazlasına yardım etmeye kendini adamış olabilir. Bu son durum bir tür ganimet sistemiyle ilgilidir ve çok sayıda yönetici tarafından gözlemlenmiştir. Bakınız H. Frederick Willkie, *A Rebel Yells,* D. Van Nostrand Company, New York, 1946, s. 186-88, ve Eli Ginzberg, ed., *What Makes an Executive?* Columbia University Press, New York, 1955, s. 156, burada üst düzey liderlikteki değişikliklerin genellikle "yeni adamın kendi ortaklarını terfi ettirdiği" ve bunun da diğer iyi nitelikli kişilerin aleyhine olduğu belirtilmektedir. Bazen bu kötülüğün düzeltilmesi başka kötülükler yaratır.

faaliyetlerine veya utanç verici aile kavgalarına, idare edilemeyen çocuklarına, imkânsız kişiliklerine ve benzerlerine saldırarak başkalarının şansını olumlu bir şekilde lanetleyebilir. Ya da böyle bir durumun varlığı biliniyorsa, kişinin mide ülserini, eksikliklerinin kanıtı olarak vurgulayabilir.

Blanke, Geiger, Meier ve Boesel agresif bir yatay gruptu. Bir zamanlar hepsi aynı bölümdeydi. Daha önce de belirtildiği üzere, Blanke o dönemde bölüm şefiydi ve Geiger onun yardımcısıydı. Meier ve Boesel ise diğer bölümlerde müdür yardımcısıydı. Blanke başka bir birimin başına geçince Geiger onun yerine geçti. Daha sonra hizmet ve deneyim bakımından uygun olan diğer iki çalışanlar birlikte Boesel bir sonraki bölüm başkanı oldu. Geiger ve diğerleriyle yapılan görüşmeler, Blanke ve Geiger'ın Boesel'e büyük ölçüde yardımcı olduklarını ve üçünün de amirliğe en son gelen Meier için çalıştıklarını göstermiştir. Meier, Boesel ve Geiger, amirleri olan Revere'in gözüne girmek için yakın bir işbirliği içindeydiler. Boesel ve Meier'in güçlü desteği sayesinde Geiger'ın da Revere kadar etkisi oldu. Blanke farklı bir birimde olsa da ve hepsi yeni dikkat dağıtıcı unsurlarla karşılaşsa da, formel engelleri aşmak için eski bağlar zaman zaman yeniden canlandırıldı.

Rastgele Klik

Bu klik *rastgele* olarak adlandırılır çünkü üyeleri genellikle formel makam, görev veya departman kökeni açısından sınıflandırılamaz, ancak sırlarını paylaşacak kadar yakın ilişki içindedirler. Tipik olarak fabrikada bilinçli olarak paylaştıkları formel bir hedefleri veya değiştirmek için çalıştıkları şirket politikası yoktur, ancak cazibe açıkça arkadaşlık ve sosyal tatmindir. Bu elbette diğer kliklerde de olabilir, ancak arkadaşlık onların sonu değildir ve neredeyse hiç mevcut olmayabilir. Daha işlevsel kliklerle karşılaştırıldığında bu klik, üyelerinin personelin, yöneticilerin ve yönetilenlerin herhangi bir bölümünden gelebilmesi ve birlikteliklerinin önemli sonuçlarını öngörmemeleri anlamında rastlantısaldır.

Kural olarak, rastgele kliğin üyeleri daha işlevsel kliklerin hiçbirinde sağlam bir şekilde yer almazlar. Genellikle de hiçbir zaman bu kliklerde yer almamışlardır ya da yer alsalar bile, patavatsız konuşmaları ve eylemlerindeki başarısızlıkları nedeniyle reddedilmişlerdir. Çoğunlukla neden departmanda olduklarından emin olmayan ilgisiz kişilerdir. Ancak orada olduklarında, daha az arzu edilen görevler de dahil olmak üzere yapmaları gereken şeyler verilir ve onlar da rutinleri mekanik olarak takip ederler. Sonuç olarak, çevrelerindeki değişen enformel düzenlemelere içerlerler ve uyum sağlayamazlar. Daha basit ve kalıcı eğlenceli ilişkiler bulmak için bu karmaşadan kaçmak isterler. Sonuç olarak, mümkün olduğunda işlerinden uzaklaşarak insanlar ve olaylar hakkında gizli saklı olmayan konuşmalar yaparlar.

[Onların] Arkadaşları da kendileri gibidir. Kafeteryadan duşlara kadar her yerde buluşup kendi bölümleri ve memnuniyetsizlikleri hakkında dedikodu yaparlar. Diğer kliklerin üyeleriyle sadece olayların dışında yüzeysel olarak etkileşime girerler. Bekleneceği üzere, kendileri ile bu önemli gruplar arasındaki engeller nedeniyle çok az önemli sır öğrenirler. Ve öğrendikleri şeylerin daha büyük meseleler için anlamını kaçırabilirler. Yine de bu nispeten amaçsız birliktelik fabrika işlerinde önemlidir. Firma içinde serbestçe dolaşan küçük, bağlantısız dedikodu grupları olarak bu klikler hem işlevsel gruplardan sızıntı noktası hem de onlar için bir bilgi kaynağıdır. Bu nedenle, rastgele klik, tesisteki enformel faaliyetleri yoğunlaştırır.[8] Üyelerin değiş tokuş ettiği eksik bilgi parçaları, ilgisiz bir kişi için daha geniş bağlamları dışında çok az şey ifade edebilir, ancak bazı işlevsel kliklerin uyanık bir üyesi için çok şey ifade edebilir. Örneğin maliyet manipülasyonu ya da sendika-yönetim ticaretinin belli bir seviyesindeki "centilmenlik anlaşmaları" hakkında rastgele bir klik tarafından sağlanan ayrık öğeler, ilgili bir eylem kliğinin bulmacasına o kadar iyi uyabilir ki, üyeleri bekleyen eylemlerini perçinleyecek ya da değiştirecektir.

Milo'dan örnekler, bilgi sızıntılarının dolambaçlı yollarını ve diğerleri üzerindeki etkilerini göstermektedir. Baş kimyager yardımcısı Miller, aylık yüz yirmi beş dolarlık gizli bir maaş "ayarlaması" aldı. Bunu astlarından gizlemek istemişti, zira onlar da sendikalı hareketsiz çalışanlar ve numuneciler ile aralarındaki farkı korumak için maaşlarına zam yapılmasını istiyorlardı. Bununla birlikte Miller, topluluktaki bir kadın kulübüne üye olan karısına söyledi. Eşi de kulüp üyelerine söyledi; bu üyelerden biri de üçüncü bir departmandan hat ustabaşı olan Sand'ın eşiydi. Sand fabrikada numunecilerden biri olan Wheeler ile yakın arkadaştı. Wheeler, Sand ile golf oynar ve Sand'in ofisinde hatırı sayılır bir zaman geçirirdi. Sand sonunda sırrını karısından Wheeler'a aktarmıştır. Görünüşe göre bunu kimyagerlere yapılmış bir şaka olarak gören Wheeler onlara anlattı. Miller'ın "adaletsizliğine" öfkelenen bazı kimyagerler, bilgileriyle Miller'ın karşısına çıkmak ve bunu bir kaldıraç olarak kullanmak istedi. Diğerleri bunu kabul etmedi, ancak "ödeşmek için" hepsi hat hatalarını ve sapmaları Miller'dan gizlemek ve kendi analizlerinin sayısını azaltmak için numunecilerle işbirliği yaptı.

Başka bir olayda, Müdür Smith, kendi departmanında gevezeliği engellenen ancak başka yerlerde teşvik edilen bir Milo çalışanı olan komşusu Haller'den, Boesel'in kıdem kurallarını hiçe sayarak bir işçiyi terfi ettirmek

[8] Rastgele klik elbette tek sızıntı kaynağı değildir. Stres altında, işlevsel kliklerin üyeleri normalde söylemeyecekleri şeyleri söyleyebilir ve hesaplı amaçlar için bir sırrı kasıtlı olarak bilinen bir "iki yönlü huniye" aktarabilirler.

için temsilcisi ile anlaştığını öğrendi. Smith kendi temsilcisiyle benzer bir anlaşma yapmaya çalıştı ancak reddedildi.[9] Smith'in öfkesi Boesel ve sendika müttefikinde, Hardy ve sendika yerel başkanının çağrılabileceği korkusuna yol açtı. Terfi eden işçiyi geçici olarak eski pozisyonuna iade ettiler, ancak daha sonra hem Boesel hem de Revere sendika ile kıdem ilkesine aykırı anlaşmalar yaptı. Bu olay Smith ve Boesel'i düşman haline getirdi ve Boesel sızıntının kaynağını hiçbir zaman öğrenemedi.

KLİKLERİN KONTROLÜ

Personelin doğası ve yarattıkları formel çerçeveler göz önüne alındığında, formel ve enformel eylemlerin iç içe geçmesi için gerekli olan klikler bile zaman zaman kontrolden çıkmakta ve engellenmeleri gerekmektedir. Bunlar dikey simbiyotik ve iki yatay formdur. Normalde (a) farklı beceri ve yeteneklerden, özel düşmanlıklardan ve bitmek bilmeyen iş değişimlerinde çalışanların değişen kimliklerinden çalışma uyumu yaratma ve (b) personeli ve değişen teknolojiyi birbirine uyarlama işlevi görürler. Ancak bu işlev başarısız olduğunda ya da diğer faktörler bir departmana katkılarının gerektirmediği bir güç verdiğinde, üst düzey yatay saldırgan bir kliğin nihai eylemi çarpıklığı düzeltir.

Daha önce de ima edildiği gibi, yetenekli bir yönetici neredeyse hiçbir zaman klik faaliyeti nedeniyle görevden alınmaz. Üst düzey yöneticiler bu becerileri kaotik durumların içinden ya da etrafından dolaşmak için gerekli olarak değerlendirir. Halkla ilişkiler ve eşitlikçi ideoloji inkâr etmeyi gerektirebilir, ancak üst düzey yöneticiler örgütsel tutarlılık ve eylem için gerekli olan sosyal becerilerin zaman zaman aşılmasını cezalandırmaktan ziyade affetmeye daha yatkındır.

ÖZET

Her idari grupta, verilen ve uygulanan yetki arasında boşluklar ortaya çıkar. Bir düzensizlik duygusunun belirtileri olan bu farklılıklar, yetkilendirilmiş olsun ya da olmasın, süregelen bir yeniden yapılanma sürecinin doğasında vardır.

Yönetici rolleri firma içindeki ve dışındaki baskılarla değiştikçe, "yardımcı" rolü, formel olduğu kadar enformel amaçlar için de kullanılmaktadır. Formel olmayan bir "her işi bilen" kişi olarak, üst düzey yöneticilere formel teori

[9] Şikâyet çalışanları ve yöneticilerin, klikler halinde eşleşmeleri ve sözleşme kapsamındaki formel rolleri konusunda çok az endişe duyarak barışçıl enformel düzenlemeler peşinde koşarken benzer kliklere karşı çıkmaları yaygındır.

ve planlamanın genellikle sağlayamayacağı esnekliği kazandırır. Bir ödül olarak, formel olmayan bilgi kanalı, enformel bir otorite uzantısı, gelişmekte olan yetenekli ve hırslı yöneticilerin fazlalığından kaynaklanan baskı için bir güvenlik subabı, değişime ayak uyduramayan veya diğer başarısızlıklardan dolayı yetkisiz hale gelen sadık ancak yaşlanan üyeler için koruyucu bir ofis, eğitim pozisyonu vb gibi çeşitli işlevleri yerine getirir.

Bir yönetim kademesinin mantıksal olarak tasarlanan planları, değişen sosyal ilişkilerine ve işteki acil durumlara uyması için alt kademeler tarafından çeşitli şekillerde değiştirilir. Enformel olmayan misillemelerden korkulduğu için bu değişiklikler genellikle gizlenir ve dolayısıyla gelecekteki planlamalara dahil edilmez, böylece organizasyon bir anlamda her zaman güncelliğini yitirir. Bu nedenle planlamanın genel olarak mantıklı olması gerekirken, sosyal beklenmedik durumlara izin vermek için bazı alanlarda kısaltılması ve hatta gevşetilmesi de gerekir. Kurumsal hedeflere ulaşılması, firmanın hedeflerine yakın ve uzak bireysel ve grup hedefleriyle iç içe geçer. Personel arasındaki pek çok kafa karışıklığı, bu ikisi arasında meşru olarak var olabilecek mesafe konusundaki anlaşmazlıktan kaynaklanmaktadır. Bu karışıklıkla başa çıkabilen kişiler, formel unvanları olsun ya da olmasın, lider olarak öne çıkarlar. Bu kişiler, birbirine kenetlenmiş eylem merkezleri ve formel ve enformel amaçlar arasında köprüler olarak çalışan kliklerin çekirdeği haline gelirler.

Farklı beceriler, tutumlar ve personel değişiminden kaynaklanan klikler, planlama ve değişimin hem bir sonucu hem de aracıdır. Yönetici pozisyonlarının formel modeline göre şekillenen ve bununla ilişkili olan tanınabilir tiplere ayrılırlar. Klikler değişimin vazgeçilmez destekleyicileri ve dengeleyicileri olduğu kadar direnişçileridir de; hem organizasyonu sağlamlaştırmak hem de eylemi hızlandırmak için gereklidirler. Hedefe doğru ilerlemek için hayati önem taşıyan formaliteleri korurlar ve ortaya çıkmakta olan organizasyonla ilgili kargaşa ve düzenlemeleri kışkırtırlar ancak kontrol ederler.

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: Melville Dalton, "Yöneten Adamlar"

Endüstri sosyolojisinin en büyük klasiklerinden biri olan Melvin Dalton'un *Men Who Manage* (1959) adlı eserinin tamamı okunmalıdır. Phillip E. Hammond'un editörlüğünde yayımlanan *Sociologists at Work: Essays on the Craft of Social Research* (1964) adlı eserde yer alan *Men Who Manage*'de Dalton, "Ön Kabuller ve Yöntemler" başlıklı bölümde, araştırmasının arka planını ve bilgi toplamak için kullandığı katılımcı gözlem yöntemini anlatmaktadır. Okuyucular, günümüzdeki insan denekleri etik kurullarının,

Dalton'un bilgi toplama tekniklerinden bazılarına nasıl bakardı diye hayal edebilir! Endüstriyel ortamlarda saha çalışması metodolojilerini daha ayrıntılı incelemek isteyenler için William Foote Whyte'ın "Learning from the Field: A Guide from Experience" (1984) adlı eseri değerli bilgiler sunmaktadır.

Bu dönem için sanayide güç ilişkileri üzerine yapılan bir diğer önemli çalışma Michel Crozier'in *The Bureaucratic Phenomenon* (1963) adlı kitabıdır ve kültürel farklılıklar üzerine spekülasyonlarla birlikte Fransa'daki çeşitli sanayi ortamlarını rapor etmektedir. Jeffrey Pfeffer'in *Managing with Power Politics and Influence in Organizations* (1992) adlı kitabı faydalı bir incelemedir. Gücü analitik merkeze yerleştiren iki mükemmel genel örgüt incelemesi: Charles Perrow, *Complex Organizations*, 3. ed. (1986) ve Stewart Clegg, *Modern Organizations: Organization Studies in the Postmodern World* (1990). Bir şirketteki farklı departmanlar arasındaki çatışmaya ilişkin bir başka çalışma: Perrow, "Departmental Power and Perspectives in Industrial Firms," s. 59-89, Mayer Zald, ed., *Power in Organizations* (1979). Perrow'un üretim rutinleştikten sonra pazarlama departmanının hâkim olma eğiliminde olduğu iddiasına, duruma göre farklı departmanların firmaya hâkim olacağı gerekçesiyle karşı çıkılmıştır; bakınız Neil Fligstein, "The Spread of the Multidivisional Form Among Large Firms," *American Sociological Review* 50 (1985):377-391, ve *The Transformation of Corporate Control* (1990). Tek bir büyük şirkette çeşitli rakip taraflar arasındaki güç mücadelesinin uzun vadeli tarihsel bir anlatımı Robert Freeland'ın *Struggle for Control of the Modern Corporation* (2000) adlı kitabında bulunabilir.

BÖLÜM 17

ÜRETİMDE BÜROKRATİK YÖNETİM VE ZANAAT YÖNETİMİ: KARŞILAŞTIRMALI BİR ÇALIŞMA[1]

ARTHUR L. STINCHCOMBE
Çev. BİLLUR ENGİN BALIN

İnşaat sektöründe yönetim, son derece profesyonelleşmiş bedensel işgücüne dayanmaktadır.[2] Bu çalışmanın tezi, inşaat sektöründe işgücünün profesyonelleşmesinin seri üretim endüstrilerindeki bürokratik yönetimle aynı işlevlere hizmet ettiği ve inşaat projelerindeki iktisadi ve teknik kısıtlamalar karşısında bürokratik yönetimden daha rasyonel olduğudur.

Özellikle, çalışanlar için profesyonel sosyalleşmenin ana alternatifinin, iş kararlarının ve standartlarının idari bir aygıt aracılığıyla iletilmesi olduğunu savunuyoruz. Ancak böyle bir aygıt istikrarlı ve ince ayarlanmış iletişim kanalları gerektirir. Bu da formel statüdeki yöneticilerin sürekli çalışmasına bağlıdır. Bu tür bir sürekli işleyiş, inşaat işlerinin hacminde ve ürün karmasındaki istikrarsızlık ve işin coğrafi dağılımı nedeniyle iktisadi değildir. Sonuç olarak, hızın, el becerisinin ve etkin işleyen kararın (ki bunlar endüstriyel disiplinin temel bileşenleridir) kontrolü, profesyonel olarak sürdürülen mesleki standartlara bırakılırsa daha iktisadi olur.

Bu iddialar için kanıtlar ve argümanlar sunduktan sonra, büyük ölçekli toplu konut inşaatı çalışmalarının neden bürokratik olmayan zanaat temelli

---

[1] *Administrative Science Quarterly* 4 (1959):168-187'den alınmıştır. Arthur L. Stinchcombe'un izniyle yeniden basılmıştır.

[2] Burada "profesyonelleşme", çalışanların kamuoyu tarafından tanınan bir mesleki yeterliliğe ulaşmak için teknik açıdan sosyalleşmesi anlamına gelmektedir. "Kamuoyu tarafından tanınma", işe alan firma ya da tüketicinin dışındaki bir kuruma yeterliliklerini kanıtlamış olan işçilerin (ideal olarak diğer herkesi dışlayacak şekilde) tercihli olarak işe alınmasını içerir. Bu kurum genellikle yalnızca nitelikli kişilerden oluşan ve az ya da çok mesleği kapsayan bir meslek birliğidir. Bu meslek birliğinin kendisi de genellikle üyelerinin tercihli işe alım haklarını uygular. Meslek sahibinin *daimî işgücü piyasası statüsü*, daimî firma statüsü (bir firmanın mevcut çalışanlarının tercihli olarak işe alınması veya istihdam edilmeye devam edilmesi) ile karıştırılmamalıdır. Dolayısıyla bu tanım, Nelson Foote'nin The Professionalization of Labor in Detroit çalışmasında (*American Journal* of *Sociology*, 58 (1953), 371-380) yaptığı tanımdan biraz farklıdır.

yöntemlerle yürütülmeye devam ettiğini göstermeye çalışacağız. Toplu konut inşaatı, *işin idaresinde* bir revizyondan ziyade, inşaat ürünlerinin *pazarlanmasında* büyük bir revizyon olarak ortaya çıkmaktadır.

Yöntemimiz, yayınlanmış bazı demografik ve iktisadi verileri idari sonuçları açısından yeniden analiz etmek olacaktır. Veriler başka amaçlar için toplandığından, sorunumuzun gerekliliklerine belli bir ölçüde uymaktadır. Bilgilerdeki boşluklar ve kategorilerin büyüklüğü, yüzeysel istatistiksel prosedürlerin kullanılmasını ve verilerin öneri niteliğinde bir rolle sınırlandırılmasını gerekli kılmaktadır.

Ampirik bulgulara dayanarak, Max Weber'in bürokrasi modelini yeniden inceleyeceğiz ve bu modelin bazı unsurlarının diğer unsurlarla ilişkili olmadığını göstereceğiz. Bu, rasyonel yönetimin bir alt türü olarak bürokrasi modelinin oluşturulması için bir temel oluşturacak ve profesyonelleşme de bir diğer ana alt tür olacaktır. Bu alt türlerin ortak unsurlarından yola çıkılarak genel bir rasyonel yönetim modeli oluşturulacaktır.

BÜROKRATİK YÖNETİM VE ZANAAT YÖNETİMİ

İnşaat sektöründeki zanaat kurumları, zanaat sendikalarının ötesinde, aynı zamanda işi yönetme yöntemlerini de kapsar. Bunlar, çalışanlara yönelik özel meşru iletişim araçlarını, özel yetki ilişkilerini ve özel iş bölümü ilkelerini, emek piyasasındaki statülerini tanımlayan çalışma alanlarını oluşturan "yetki alanlarını" içerir. Zanaat yönetiminin ayırt edici özellikleri, seri üretim imalat yönetimiyle karşılaştırılarak özetlenebilir.[3] Bu bölümün amacı, zanaat kurumlarının bürokrasinin işlevsel bir eşdeğerini sağladığını göstermektir.

Seri üretim *hem* ürünün *hem de* iş sürecinin *çalışma ekibinde yer almayan kişiler tarafından* önceden planlanması kriteriyle tanımlanabilir. Planlanan iş sürecinin unsurları arasında şunlar yer alır: (1) Belirli bir işin yapılacağı yer, (2) aletlerin, malzemelerin ve işçilerin bu iş yerine taşınması ve bu iş yeri özelliklerinin en verimli şekilde düzenlenmesi, (3) bazen işin yapılması için gerçekleştirilecek belirli faaliyetler, (4) belirli işlemler için programlar ve zaman tahsisleri ve (5) nihai ürünler için olan denetim kriterlerinin aksine belirli işlemler için denetim kriterleri.

İnşaat sektöründe iş sürecinin tüm bu özellikleri, zanaat ilkelerini oluşturan tecrübeye dayalı bilgi birikimine uygun olarak işçi tarafından yöne-

[3] Seri üretim kurumlarına ilişkin bu açıklama Peter Drucker'ın *The New Society* (New York, 1950) ve The *Practice of Management* (New York, 1954) adlı eserleri ile David Granick'*in Management of the Industrial Firm in the U.S.S.R.* (New York, 1954) adlı çalışmasından alınmıştır.

tilir. Bu ilkeler işçilerin sosyalleşmesinin içeriğini oluşturur ve tercihli işe alım haklarına sahip oldukları işler için geçerlidir.

İnşaat sektöründe iş planlamasının kol gücüne dayalı (manuel) rollerde yoğunlaşması, sektördeki iletişim sisteminin önemli ölçüde kolaylaşmasına yol açmaktadır; ancak bu kolaylık idari statülerdeki kişi sayısını belirgin bir şekilde azaltmamaktadır. İdari statüler, nüfus sayımı kategorilerindeki mesleklere kabaca eşdeğerdir: mal sahipleri, yöneticiler ve memurlar; profesyonel, teknik ve benzeri çalışanlar ile büro ve benzeri çalışanlar.

Çeşitli imalat sanayilerinde işgücü içindeki idari personel oranı büyük farklılıklar göstermemektedir. İnşaat sektöründe üç idari meslekteki işgücünün oranı yüzde 15,5; bir bütün olarak imalat sektöründe yüzde 20,6; demir ve çelik birincil üretiminde yüzde 15,5; motorlu taşıtlar ve motorlu taşıt ekipmanları sektöründe yüzde 17,6; kimya ve yan sanayilerinde yüzde 33,4'tür.[4] Ancak idari personel oranındaki bu kaba benzerlikler, iletişim sisteminin iç yapısındaki büyük farklılıkları gizlemektedir.

Yetki sistemlerinin iç yapısındaki bu farklılıklardan biri için kabaca bir gösterge sağlamak amacıyla, idari birimlerdeki büro pozisyonlarının oranını hesapladık. Bu, idari pozisyonlarda çalışan ve yürüttükleri işlemler yasal statüleri ile tanımlanmayan kişilerin (örneğin, daktilografiar, dosyalama memurları, muhasebeciler) oranına ilişkin bir gösterge sağlamalıdır. Bu kişiler işlemleri dosyalarlar; onları başlatmazlar. Özel iletişim süreci pozisyonlarına sahip otorite yapıları "bürokratik" yapılar olarak adlandırılabilir.[5] İdari hiyerarşinin daha üst kademelerinde iş sürecinin yakından kontrol edilmesini sağlarlar ve dolayısıyla büyük işletmelerde iş sürecinin kontrol edilmesini ve planlanmasını kolaylaştırırlar. İşletmenin tecrübeye dayalı bilgi birikimi ve iş düzeyinde öz disipline olan bağımlılığını azaltırlar ve teknik ve iktisadi kararların yoğunlaştırılmasını sağlarlar. Son olarak, uzak piyasalardan gelen bilgi ve iletişimin işlenmesine olanak tanıyarak işletmenin müşterilerin coğrafi konumuna daha az bağımlı olunmasını sağlarlar.

Çeşitli imalat sanayilerinde memur olan idari personelin oranı Tablo 17.1'de sunulmaktadır.

---

[4] *Characteristics of the Population,* Part 1 (U.S Summary) (*Census of the Population,* 2 [1950]), Tablo 134, s. 290-291.

[5] Bu, Weber'in bürokratikleşme kriterlerinden birini, yani dosyalar temelinde yönetimi ampirik bir gösterge olarak ele alır. Weber tarafından belirtilen bürokrasinin diğer özelliklerinden bazılarının bundan türetilebileceğine, bazılarının ise türetilemeyeceğine inanıyorum. Bkz: Max Weber, *From Max Weber: Essays in Sociology,* tr. by H. H. Gerth and C. W. Mills (New York, 1946), s. 196-198.

Tablo 17.1 Seçilmiş İmalat Sanayilerinde Memur Olan İdari Personelin[a] Oranı, ABD, 1950

Endüstri veya Endüstri Grubu	*İdari İşlerdeki Memurlar*
İmalat	%53
Motorlu taşıtlar ve aksesuarları	%63
Demir ve çelik birincil üretimi	%60
Kimyasallar ve yan sanayileri	%45
İnşaat	%20

[a]Mal sahipleri, yöneticiler ve memurlar; profesyonel, teknik ve benzeri işlerde çalışanlar. *Characteristics of the Population, Part 1,* ss. 290-291.

Açıkça görüldüğü üzere memur olan tüm idari personelin oranı genel olarak imalatta inşaatta olduğundan çok daha fazladır ve tipik seri üretim endüstrileri uzmanlaşmış iletişim süreci yapılarının daha da fazla gelişmesi eğilimindedir. İşin merkezi olarak planlanması, uzman personelin bunları işlemesiyle birlikte dosyalanmış iletişimin bu gelişimiyle ilişkilidir.

Otorite yapılarının (işçileri meşru olarak yönlendiren haberleşme kaynak ve işleme sistemleri) içsel farklılaşmasının bir başka türü de kaynak kişilerin statüsü ve eğitimiyle ilgilidir. İmalat sanayilerindeki bazı otorite yapılarında, yetkili kişiler büyük ölçüde mülkiyet ve sözleşme kurumları ile tanımlanırken, diğerlerinde statüleri profesyonel kurumlardan kaynaklanmaktadır. Yani, otorite sistemindeki bir pozisyondan gelen haberler, bir profesyonel olan kaynak kişinin özel yetkinliği nedeniyle meşru kabul edilebilir; ya da haber kaynağının, mal sahibi ya da iktisadi karar yetkilisi olma gibi özel sorumluluğu nedeniyle haber meşru olabilir.

Yönetimleri, statüleri özel eğitimden gelen yetkili kişilerin oranına göre karşılaştırabiliriz. Bu durum "yetkinin profesyonelleşmesi" olarak adlandırılabilir. Seçilen sektörlerde profesyonel olan tüm "üst" idari personelin (mülk sahipleri, yöneticiler ve memurlar; *ve profesyoneller*) oranı Tablo 17.2'de sunulmaktadır.

Yetkinin profesyonelleşme derecesi açısından imalat ile inşaat ve özellikle de seri üretim ile inşaat arasındaki zıtlık, bürokratikleşme konusunda olduğu kadar açıktır.

İş süreçlerinin tasarlanması ve işin iktisadi ve teknik standartlara göre değerlendirilmesi, seri üretimde, iletişim sistemindeki çalışma ekibinden uzakta, uzman personel departmanlarında gerçekleşir. İnşaat sektöründe bu işlevler, girişimcilerin, ustabaşıların ve ustaların teknik ve iktisadi karar yükünü taşımasına olanak sağlayacak şekilde iş seviyelerine dağıtılmıştır.

Tablo 17.2 Çeşitli Sektörlerde Profesyonel Üst Düzey Yöneticilerin[a] Oranı, ABD, 1950

Endüstri veya Endüstri Grubu	*Profesyonel Yetki Pozisyonları*
İmalat	%50
Motorlu taşıtlar ve aksesuarları	%63
Demir ve çelik birincil üretimi	%64
Kimyasallar ve yan sanayileri	%65
İnşaat	%31

[a]Mülk sahipleri, yöneticiler ve memurlar; profesyonel, teknik ve benzeri işlerde çalışanlar. *Characteristics of the Population, Part 1,* ss. 290-291.

İnşaat sektöründe firma işlevlerinin iş düzeyine bu şekilde dağıtılmış olması ve idari merkezlerde iş süreçleri hakkında göreceli bilgi ve profesyonel analiz eksikliği, meşru iletişim türlerinde bir farklılığı da beraberinde getirmektedir.

İnşaat sektöründe, idari merkezlerden gelen formel yazışmalar yalnızca istenen ürünün özelliklerini ve fiyatları (ve bazen de kabaca yapılmış programları) taşır. İletişimin bu iki unsuru sözleşmede yer alır; birincisi, müşteri (mimar veya mühendislerin tavsiyesiyle) ile genel yüklenici arasındaki sözleşme[6] ve ikincisi, genel yüklenici ile alt yükleniciler arasındaki sözleşme. Alt yükleniciler, uzmanlaştıkları ticaretin "yetki alanına" giren işleri yaparlar.

Hem ürünün hem de iş sürecinin merkezi olarak planlandığı seri üretimde, işle ilgili meşrulaştırılmış bir tavsiye sistemi ve üretim hattı yetkililerinden ustabaşılara ve işçilere belirli işleri belirli şekillerde yapmaları doğrultusunda verilmiş meşru emirler buluruz. Bu daha hassas ayarlanmış iletişim sistemi, uzmanlaşmış iletişim pozisyonlarının (memurlar) ve personel danışma departmanlarının (profesyoneller) geliştirilmesine bağlıdır. Yönetimdeki bu farklılıklar Çizelge 17.1 ve 17.2'de gösterilmektedir.

O halde zanaat yönetimi, bürokratik yönetimden, ayrıntılı merkezi iş planlaması yerine kol gücü ile çalışan işçilerin mesleki eğitimini ikame etmesi ile ayrılır. Bu durum, idari merkezlerle iletişimi sağlayan büro çalışanlarının ve iş planlaması yapan daha az karmaşık profesyonel kadroların eksikliğinde kendini göstermektedir. Aynı durum, idari merkezlerden gelen formel yazışmaların basitleştirilmesinde de kendini göstermektedir.

[6] Bu adım, teknisyen inşaatçılar söz konusu olduğunda atlanır, ancak bunun dışında yetki yapısı benzerdir.

DEĞİŞKENLİK VE BÜROKRATİKLEŞME

Bu bölümde, bürokratik yönetimin iş akışı ile gelirin istikrarına bağlı olması ve inşaat sektörünün iktisadi açıdan istikrarsız olması nedeniyle, inşaat sektöründe bedensel işgücünün profesyonelleşmesinin daha verimli olduğunu göstermeye çalışacağız.

İdarenin bürokratikleşmesi, sürekli görev yapan memurlar arasındaki iletişim kanallarının nispeten kalıcı bir şekilde yapılandırılması olarak tanımlanabilir. Haberleşmeyi sağlayanın ve haberin alıcısının daimî formel statüsü olması şeklinde tanımlanabilecek meşru iletişim kanallarının kalıcı bir şekilde yapılandırılması, yukarıya doğru bilgi işleme ve aşağıya doğru yetkili iletişim için rutin yöntemlerin geliştirilmesine imkân tanır. Yani, dosyalar temelinde yönetime ve büro çalışanlarının iktisadi şekilde istihdamına izin verir.

İdari iletişim ve bilgilerin rutin olarak işlenmesi, ancak uzmanlaşmış bilgi-işlem yapılarının sabit maliyetleri yüksek düzeyde verimli olduğunda iktisadidir.; bu verimin yüksek olması ise ancak iletişim rotasına ilişkin kuralların memurlara öğretilebilmesiyle mümkün olacaktır. Aksi takdirde, bir haberin alıcısının seçiminde takdir yetkisinin kullanılması gerekiyorsa, görsel denetime ve idari veya profesyonel takdir yetkisine güvenmek daha ucuzdur.

Seri Üretim Örneği

O halde idarenin bürokratikleşmesi, idarenin uzun vadeli istikrarına bağlıdır. Peter Drucker bürokratik sanayi yönetimleri hakkında şöyle der,

> Endüstriyel ekonominin temel gerçeği "kâr" değil "zarar"dır; bir artık ile sonuçlanma beklentisi değil... fakirleştirici bir açığa düşme riski ve bu kayıptan kaçınmak, risklere karşı önlem almak için duyulan mutlak gerekliliktir... Endüstriyel bir ekonominin iktisadi faaliyeti, neredeyse zamandan bağımsız bir mübadele anında gerçekleşen "ticaret" değil, çok uzun bir döneme yayılan üretimdir. *Ne organizasyon* (insan kaynakları) ne de sermaye yatırımı (maddi kaynaklar) şu anın *"burada ve şimdi"sinde verimli değildir.* Bir organizasyonun ya da yatırımın üretime başlaması yıllar alacak ve kendilerini amorti etmeleri için daha da uzun yıllar geçmesi gerekecektir.[7]

[7] *The New Society,* s. 52 (italikler bizim). Veblen de aynı şeyi farklı bir ahlaki kelime dağarcığıyla söylemiştir: "[sanayi önderinin değişmesi gibi] Değişen koşullar altında, girişimcilik ruhu, büyük olasılıkla bir bela arayışı olarak ortaya çıkacaktır ve ticari girişimdeki bilgelik giderek daha fazla 'temkinli bekleme' bilgeliğine dönüşmüştür. Kuşkusuz bu ifade biçimi, 'temkinli bekleme', ilk etapta yaşı kemale ermiş bir kara kurbağasının zihin yapısını tanımlamak için kullanılmış olacaktır... ancak bu ifade aynı zamanda, sağlam iş ilkeleriyle yönetilen olgun sanayi önderleri düzeninin güvenli ve aklı başında stratejisini tanımlamak için de uygun bulunmuştur" (Thorstein Veblen, The Portable Veblen [New York, 1950], s. 385-386). ve aklı başında stratejisini tanımlamak için de uygun bulunmuştur" (Thorstein Veblen, *The Portable Veblen* [New York, 1950], s. 385-386).

Drucker'ın "burada ve şimdi" ile verimli olması gereken inşaat organizasyonlarından bahsetmediği açıktır.

İstikrar yönelimi ile büyük ölçekli bürokratikleşmiş firmalar arasındaki bu ilişki, atanmış yetkililer arasındaki karmaşık iletişim sistemlerinin sosyal gereksinimlerini yansıtmaktadır. İnşaat sektöründe olduğu gibi istikrarsızlık ve esneklik gibi kritik sorunlarla karşı karşıya kalan idareler, memurlara iletişimi yönlendirme kurallarını öğretmeyi ekonomik bulmayacaktır. Emek piyasasında firmanın iletişim kanallarını bilecek bir memuru işe almak imkânsız olduğu için, memurların üretken olmadıkları zamanlarda bile işte tutulmaları gerekir.[8] Ayrıca inşaat sektöründe olduğu gibi iş hacmi, ürün karması ve işgücü kompozisyonu hızla değiştiğinde iletişimin yönlendirilmesine ilişkin kuralları önceden belirlemek zordur.

İnşaat Örneği

İnşaat sektörünün değişkenliği ve yerel piyasalardaki değişikliklere olan yakın bağımlılığı, bürokrasinin gelişimini iktisadi olmaktan çıkarmaktadır. Tablo 17.3, değişkenliğin bir türü ile memur istihdamı arasındaki ilişkiyi göstermektedir.

Veriler, bazı inşaat firmalarını kapsamaktadır. Ohio'da tüm büyük firmalar (genellikle üç veya daha fazla kişi çalıştıranlar) Eyalet İstihdam Bürosuna rapor vermek zorundadır. İlk sütunda ilgili branştaki firmaların ortalama büyüklüğü rapor edilmektedir (burada hesaplanmıştır) ve branşlar ortalama büyüklüğe göre sınıflandırılmaktadır. İkinci sütunda 1926-1936 yılları için istihdamın mevsimselliğine ilişkin bir endeks yer almaktadır (kaynakta hesaplanmıştır).[203] Son sütunda 1939 yılında memur olan işgücünün ortalama oranı verilmektedir (burada hesaplanmıştır).

---

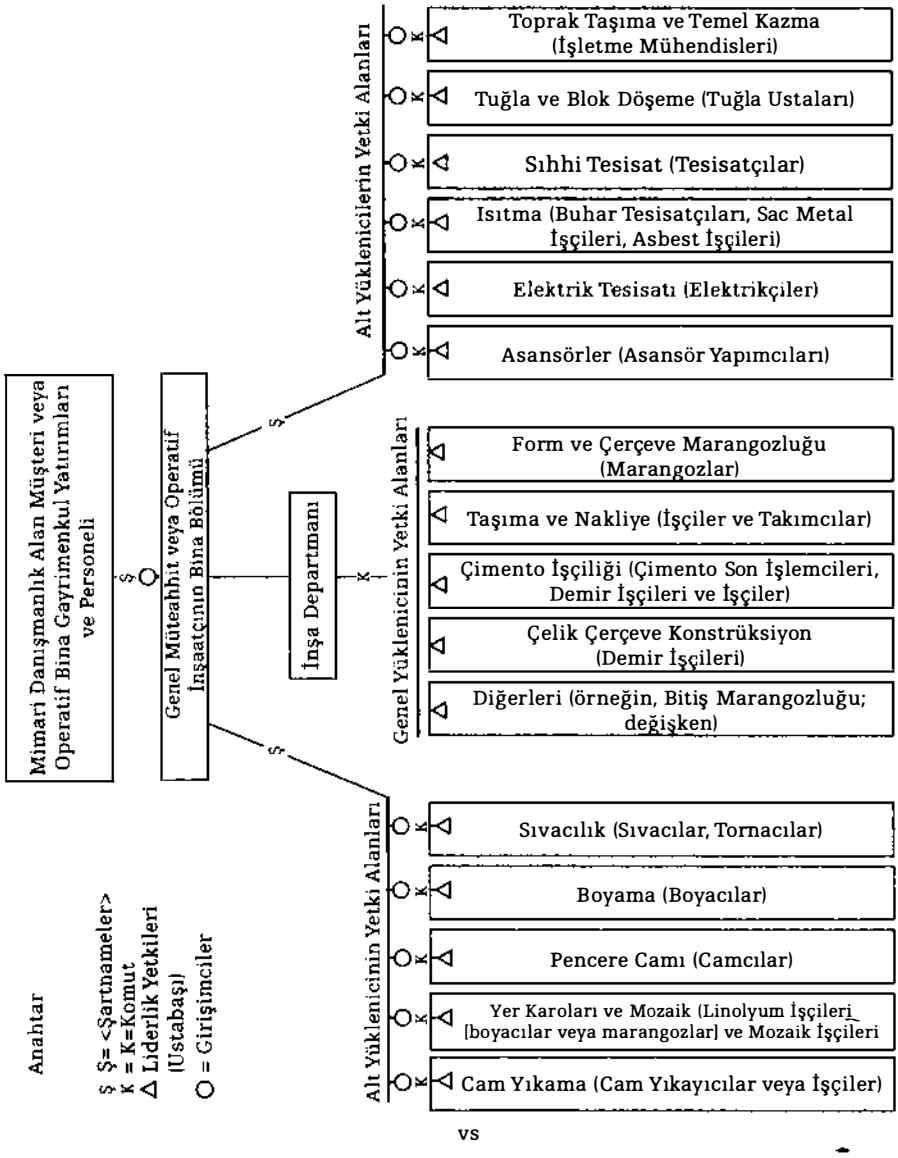
8 Memurların sınıfsal konumu da geçici memurların işe alınmasını zorlaştırmaktadır.

9 Mevsimsellik endeksi bu kaynakta aşağıdaki şekilde hesaplanmıştır: Raporlama yapan firmalardaki aylık istihdam endeksi, on yıllık dönemin her yılı için, o yılın ortalama istihdamı baz alınarak hesaplanmıştır. Daha sonra her ay için on endeks (on yılın her biri için bir endeks) sıralanmış ve medyanı alınmıştır. 12 aylık medyan, on yıl boyunca kategori için mevsimselliğin genel görünümünü vermektedir. Bu aylık endekslerin yukarıda belirtildiği gibi yıl içindeki genel istihdam düzeyine göre standardize edilmiş dağılım diyagramları Viva Boothe ve Sam Arnold'ın *Seasonal Employment in Ohio* çalışmasında (Columbus, 1944), Grafik 16'da sunulmaktadır. Mevsimsellik grafikleri medyan aylık endeksler üzerinden çizgiler çizilerek sunulmaktadır. Bu prosedür, istihdam seviyesindeki yıllar arası (muhtemelen döngüsel) değişimleri ortadan kaldırmaktadır. Bu 12 aylık endeks dizisi bulunduktan sonra, Tablo 17.3'te rapor edilen mevsimsellik endeksi şu formülle hesaplanır: [maksimum – minimum / maksimum] x 100, burada maksimum en büyük medyan aylık endeksi, minimum ise en küçük medyan aylık endeksi göstermektedir. Bu hesaplama, sıfırdan (mevsimselliğin olmaması) 100'e kadar değişen bir endeks verir ki; bu da minimum ayda hiç istihdam olmaması anlamına

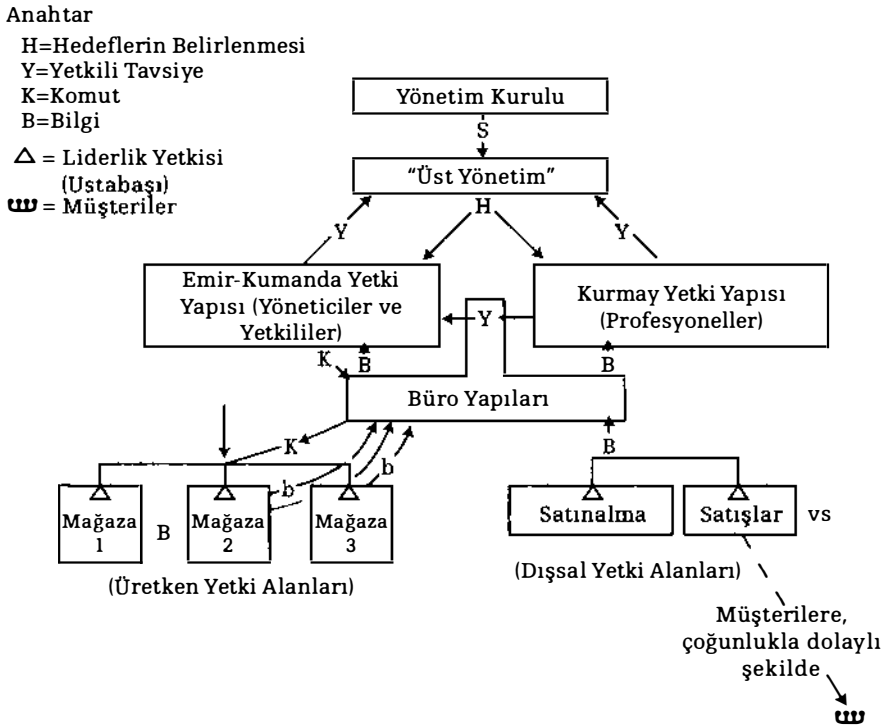
İdaredeki büro statülerinin gelişimi ile iş akışının istikrarı arasındaki ilişki Tablo 17.3'te açıkça görülmektedir. Sektör içindeki ilişkinin gücü, istikrarsızlığın bürokratikleşmeyi azalttığını ileri sürme konusunda bize güven verebilir. Burada sadece iki terslik vardır ve bunlar önemsiz boyuttadır: Sac metal ve çatı kaplamanın sıhhi tesisattan daha az bürokratikleşmiş olması beklenirdi; aynı şekilde boyacılar tuğla, taş ve çimento firmalarından daha az bürokratikleşmiş olmalıydı. Bu durum, inşaat sektöründeki bürokratikleşme eksikliğinin genel istikrarsızlıktan kaynaklandığı hipotezini güçlü bir şekilde desteklemektedir.

gelir. Dağılım diyagramlarına bakıldığında, bu durum sadece elektrik müteahhitliği firmaları için kısa dönemli istikrarsızlığın olduğundan daha az tahmin edilmesine yol açabilir. Ancak diğer kanıtlar elektrik inşaat firmalarının oldukça istikrarlı bir istihdama sahip olduğunu göstermektedir. Bakınız W. Haber ve H. Levinson, *Labor Relations and Productivity in the Building Trades* (Ann Arbor, 1956), s. 54. Bu çalışmada yazarlar inşaat mesleklerini tam yıl çalışma yüzdesine göre sıralamaktadırlar. Elektrikçiler mülk sahiplerinden daha az, ancak "ustabaşılar, tüm meslekler" de dahil olmak üzere diğer tüm mesleklerden daha fazla çalışmaktadır.

Grafik 17.1 Bir İnşaat Projesinin Saha Yönetimi



Grafik 17.2 Bir Seri Üretim Firmasının Yönetimi



İnşaat yönetimlerinin iş akışındaki değişkenliğin kaynaklarını ortaya koymak bu çalışmanın sınırlarını aşacaktır. Ancak ana unsurlar aşağıdaki gibi özetlenebilir:

1. İş döngüsü boyunca iş hacminde ve ürün karmasında meydana gelen değişmeler.[10]
2. Hem iş hacmi hem de ürün karmasındaki mevsimsel değişmeler.[11]
3. Çoğu inşaat yönetiminin, özellikle uzmanlık gerektiren işlerde, küçük bir coğrafi yarıçapla sınırlandırılmış olması. Bu küçük piyasa, bilinen istatistiksel ilkelere göre belirli firmaların karşılaştığı değişkenliği büyütmektedir (münferit projeler yerel piyasanın büyük bir bölümünü oluşturabilir).[12]

---

[10] Miles L. Colean ve Robinson Newcomb, *Stabilizing Construction* (New York, 1952), s. 18-20, 49-50 ve Ek N, s. 219-242. Ayrıca Clarence Long, *Building Cycles and the Theory of Investment* (Princeton, 1940).

[11] Boothe ve Arnold tarafından aktarılan veriler hem genel mevsimselliği hem de ticarete göre farklı mevsimselliği göstermektedir. Veriler, inşaatın en mevsimsel sektörlerden biri olduğunu göstermektedir (*a.g.e.*, s. 23-27).

[12] İdari kapsamdaki ekolojik sınırlamalar için Colean ve Newcomb, *a.g.e.*, s. 250-251 ile kıyaslama yapılabilir. Yerel bölgelerdeki iş hacmi değişikliklerine ilişkin veriler için

4. Belirli bir sahadaki işin aşamalar halinde düzenlenmesi ("sıfırdan inşa etme") ve bunun sonucunda belirli bir saha yönetiminin üretken amacının değişkenlik göstermesi.[13]

Ampirik Önermelerin Özeti

Şimdi şu ana kadar ortaya konulan argümanı gözden geçirmek akıllıca görünüyor. Bedensel işgücünün profesyonelleşmesinin inşaat işletmeleri için bürokratik yönetim biçiminden daha ucuz bir yönetim biçimi olduğu için kısmen devam ettiğini göstermeye çalışıyoruz.

İlk olarak bürokrasi ve profesyonelleşmiş iş gücünün birbirinin gerçek alternatifleri olduğunu savunduk: (a) Seri üretimde çalışma ortamının dışında alınan ve bürokratik olarak iletilen kararlar, inşaat işinde aslında zanaatkâr kültürünün ve sosyalleşmesinin bir parçasıydı ve çalışma ekibi düzeyinde alınıyordu, (b) inşaat sektöründeki idari statü yapısı, iletişim yapısındaki bu farklılığın işaretlerini, memurların ve profesyonellerin göreceli eksikliği ile gösteriyordu ve (c) inşaat sektöründeki formel yazışmalar, (sözleşmeler ve alt sözleşmeler) bürokrasideki emir ve tavsiyelerden beklenen içerik farklılıklarını gösteriyordu. Sözleşmelerde işin hedefleri ve fiyatlar belirtiliyordu; işin yapılışına yönelik yönergeler yer almıyordu ki zaten, bize göre, bu yönergelerin sözleşmede olması da gerekmiyordu çünkü bunlar zaten işçilerin profesyonelleşmiş kültürüne dahil edilmişti.

İkinci olarak, bürokratik alternatifin inşaat sektöründe çok pahalı ve verimsiz olduğunu, çünkü bu tür bir yönetimin örgütsel statülerde sürekli bir işleyiş gerektirdiğini savunduk. Ancak inşaat idarelerinin hem iş hacmi hem de ürün karmasındaki değişkenliğe uyum sağlaması gerekliliği sürekli işleyişi engellemektedir. Bürokratikleşmenin bir göstergesi olarak memur istihdamı kullanıldığında, inşaat alt sektörlerindeki mevsimsellik ile bürokratikleşme arasında yakın bir ilişki bulunmuştur. Bu güçlü ilişki, bürokrasinin inşaat sektöründe verimsiz olduğu iddiasını desteklemek için inşaat sektörünün genel istikrarsızlığı bilgisi ile birleştirilmiştir.

PAZARLAMA REFORMUNUN SONUÇLARI

İnşaat sektörünün bürokratikleştirilmesi ve toplu konut inşaatı yoluyla seri üretime geçilmesi konusunda çok sayıda dikkatsiz konuşmalar söz konusu-

bkz. *U.S. Bureau of Labor Statistics, Construction during Five Decades* (Bulletin no. 1146 [July 1, 1953]), s. 22-25.

[13] Gordon W. Bertran ve Sherman J. Maisel, *Industrial Relations in the Construction Industry* (Berkeley, 1955), s. 3-5.

dur. Operatif binaların temel yeniliği, üretim yönetiminden ziyade pazarlama ve finans alanındadır. Üretim yönetiminin operatif binalar ve diğer büyük ölçekli binalardaki benzerliği Sherman Maisel tarafından iyi bir şekilde özetlenmiştir:

> Taşeronlaşmanın etkinliği azalttığı, maliyetleri artırdığı ve istikrarsızlığa yol açtığı şeklindeki birçok popüler varsayım, Körfez bölgesinde taşeronlaşmanın nedenleri ve alternatiflerine göre etkinliği üzerine yaptığımız çalışmayla çelişmektedir. İnşaat, dikey parçalanmanın istikrarı azaltmadan verimliliği artırdığı ve maliyetleri düşürdüğü pek çok sektörden biri gibi görünmektedir. Büyük [operatif konut inşası yapan] firmaların çoğunun, normalde taşerona verilen çeşitli süreçleri entegre etmeyi denedikleri, ancak genellikle taşerona geri döndükleri gerçeği, taşeronlaşmanın mevcut yaygınlığının, alternatif olasılıkları test ettikten sonra inşaatçılar tarafından bilinçli olarak benimsenen bir politikanın sonucu olduğunu göstermesi açısından büyük önem taşımaktadır...
>
> Ticari sözleşmenin mantığı aşağıdaki şekilde gelişmiştir: (1) Etkinlik, uzmanlaşmış işgücü koşullarında maksimum değerine ulaşır. (2) Uzmanlaşmış işgücü, birçok birimde düzenli olarak kullanıldığında maksimum etkinliğe ulaşır. (3) Uzmanlık gerektiren işlerin sürdürülmesi ve bu işler arasında personel hareketinin koordinasyonu genellikle ticari yükleniciler tarafından gerçekleştirilen özel bir denetim gerektirir...
>
> Özel mekanizmalara ihtiyaç duyulduğunda, inşaatçı daha fazla esneklik kazanır ve taşeronluk yoluyla denetim sorunlarında azalma olur.[14]

Denetim üzerindeki temel sınırlama, aracılı iletişim devreye girdiğinde genel giderlerdeki artıştır. "Üretim, [firma] sahibi ya da sahiplerinin basit görsel kontrol alanının ötesine yayıldığı için [en büyük inşaat firmalarının genel giderlerinde] orantısız bir artış meydana gelmektedir."[15]

Aslında, seri üretim yönetiminin özelliği olan, planlı bir iş yerinde aletlerin ve diğer tesislerin giderek uzmanlaşması, artan oranda gerçekleşmez. Büyük firmalarda eklenen makinelerin çoğu el aletleri ve malzeme taşıma makinelerinden oluşmaktadır.[16]

Maliyet muhasebesi, ayrıntılı programlama, iş ilerlemesinin düzenli olarak raporlanması ve belirli operasyonların standartlaştırılmış denetimi gibi belirgin bürokratik üretim kontrol mekanizmalarının düşük gelişimi Maisel tarafından özetlenmiştir.[17] Merkezi planlama ve işin bürokratik kontrolü yerine gerçekleşen şey, işçi ekiplerinin görev aldığı aşamaların hassasiyetindeki artıştır. Bu da daha etkin ve bununla birlikte oldukça çeşitlendirilmiş

---

[14] Sherman J. Maisel, *Housebuilding in Transition* (Berkeley ve Los Angeles, 1953), s. 231-232 ile kıyaslanabilir.

[15] *A.g.e.*, s. 102.

[16] *A.g.e.*, s. 103.

[17] *A.g.e.*, s. 123-130.

becerilerin gelişmesiyle sonuçlanır. En önemlisi de bu beceriler hâlâ bir örgütsel statü sisteminden ziyade bir işgücü piyasasının bir bileşenini oluşturmaktadır.

Tablo 17.3 İnşaat Sektörü Branşları İçin Ortalama Firma Büyüklüğü, İstihdamın Mevsimselliği ve İşgücü İçerisinde Memurların Oranı Arasındaki İlişki [a]

Yüklenici Türü	*Ortalama Firma Büyüklüğü (1939)* [a]	*İstihdamın Mevsimselliği Endeksi (1926-1936)* [b]	*İşgücü İçerisinde Memurların Oranı* [c] *(%, 1939)*
Yüklenici başına 8'den fazla çalışan			
Sokak, yol ve kanalizasyon	12.3	73	4.8
Kum, çakıl, hafriyat	9.9	43	7.6
Havalandırma ve ısıtma	8.2	29	11.7
Yüklenici başına 4-8 çalışan			
Tuğla, taş ve çimento	5.5	47	3.3
Genel müteahhitlik	6.9	43	5.2
Sac metal ve çatı kaplaması	4.9	29	11.7
Sıhhi Tesisat	5.1	20	10.9
Elektrik	6.3	13	12.5
Yüklenici başına 4'ten az çalışan			
Boyama ve dekorasyon	2.5	59	3.9

[a] Viva Boothe ve Sam Arnold, *Seasonal Employment in Ohio* (Columbus: Ohio State University, 1944), Tablo 19, s. 82-87'den alınmıştır. Sıvacılar bu tablodan çıkarılmıştır, çünkü istihdam edilenlerin sayısı, yayının asıl amacı olan memurların mevsimlik çalışmalarına ilişkin gerçekçi bir rakam verecek kadar çok değildir. Eyaletteki sıva işletmelerinde 50'den az memur çalışmaktadır. Sonuç olarak ihtiyaç duyulan rakam kaynakta rapor edilmemiştir. Sıvacıların istihdamı çok istikrarsızdır, bu nedenle ihmalin kendisi eğilimi desteklemektedir.

[b] Bkz. [Not] 8.

[c] Satış memurları hariç.

Operasyonel kararların, üretim mühendisliği ve maliyet muhasebesi departmanlarında yoğunlaşması yerine, iş düzeyinde verilmesi hâlâ çok önemlidir. Aletlerin özel amaçlar için modifikasyonu işçiler tarafından yapılmaktadır (örneğin, standartlaştırılmış kesim işlemleri için kılavuz sağlayan şablonların yapılması veya ekip için özel iskelelerin inşa edilmesi). İdarede, iş sürecinde teknolojik yenilikleri planlama gibi özel bir görevi olan büyük bir

unsur bulunmamaktadır. Ayrıca çalışma ekipleri ile karar merkezleri arasındaki istikrarlı iletişim de yeterince gelişmemiştir.

Burada temel husus, idare için iş yükü değişkenliğinin, eğer varsa, operasyonel bina tarafından pek azaltılmadığıdır. Ayrıca taşeronluk sistemi ve yapılandırılmış işgücü piyasası halihazırda mevcutken, bu azalmadan faydalanmak her zaman iktisadi olmayacaktır.

Değişen ve ekonomileri mümkün kılan şey, hedef belirleme işlevinin yeridir. Geçmişteki verimlilik hedefleri, doğal olarak hedefi üretken verimliliği en üst düzeye çıkarmak olmayan, mimari danışmanlık alan müşteriler tarafından belirleniyordu. Operasyonel binalarda ise verimlilik hedefleri idare tarafından özerk olarak belirlenir. Bu, üretebilecekleri ürünler arasından teknik olarak daha kolay olanları seçebilecekleri anlamına gelir. Maliyetlerin azaltılmasındaki ana etken, elbette, inşaat sahasının nakliye ve kurulum maliyetlerini en aza indirecek şekilde planlanmasıdır. Birbirine yakın şantiyeler, şantiyeye insan, malzeme ve ekipman taşıma maliyetlerini en aza indirir. Malzemelerin depolanması, inşaatçıların tedarik yerlerine yük olmak yerine, her bir şantiyeye uyacak şekilde planlanabilir. Tasarımın tekdüzeliği malzeme dağıtımının karmaşıklığını azaltır ve tasarım maliyetlerini düşürür.

O halde asıl yenilik, üretim *sürecinin planlanmasından* ziyade, *ürünün* üretim kolaylığı için *planlama* yapılmasıdır. Bu, Henry Ford'un *standartlaştırılmış görevler* inovasyonundan ziyade, Eli Whitney'in *standartlaştırılmış parçalar* anlayışının inşaat sektörüne dahil edilmesidir.

RASYONEL YÖNETİM VE BÜROKRASİ

Weber'den bu yana, rasyonel yönetimi bürokratik yönetimle özdeş görme eğilimi söz konusudur. Bu eğilim özellikle sosyologlar arasında güçlü olmuştur. Biz bürokrasiyi, rasyonel yönetimin özel bir türü olarak tanımlamayı ve rasyonelliği kurumsallaştırmanın alternatif bir yöntemi olan profesyonelleşmenin, toplumsal kaynaklarını tartışmayı tercih ettik.

Bu analizin temel noktası, Weber'in ideal tip bileşenlerinin doğası gereği bağlantılı bir değişkenler kümesi oluşturmadığıdır. İdeal tipin bazı bileşenleri diğerleriyle göreceli olarak ilişkisizken, bazıları büyük oranda ilişkilidir.

"Genellikle kurallarla düzenlenmiş sabit ve formel yetki alanları ilkesini" içermesine rağmen, zanaat üretimini bürokratikleşmemiş olarak adlandırdık.[18] Bu durumda söz konusu kurallar sendikaların yetki hükümlerinde, toplu sözleşmelerin giriş bölümlerinde ve müteahhitler için eyalet lisans yasalarında yer almaktadır. İnşaat sektöründeki görevler yasal olarak bağlayıcı

[18] Max Weber, *a.g.e.*, s. 196.

sözleşmeler yoluyla "formel görevler olarak sabit bir şekilde dağıtılmıştır."[19] "Bu görevlerin yerine getirilmesi için gereken emirleri verme yetkisi dengeli bir şekilde dağıtılmıştır."[20] Yaptırımlar, özellikle de işten çıkarma, belirli bir projede yüklenicilere ve alt yüklenicilere dengeli bir şekilde tahsis edilir.

Temel farklılık şu kriterde ortaya çıkmaktadır: "Bu görevlerin *düzenli ve sürekli bir şekilde* yerine getirilmesi ve bunlara karşılık gelen hakların uygulanması için usulüne uygun düzenlemeler yapılır."[21] Bürokrasinin karakteristik özelliği olarak kabul ettiğimiz şey yetki ve otoriteyi düzenleyen kurallar değil, idari sistem içindeki iş ve statünün düzenliliği ve sürekliliğidir. Düzenlilik ve sürekliliğin aslında bürokratikleşmenin operasyonel ölçütü olan yöneticiler arasında memurların oranı ile ilişkili olduğunu gösterdik.

İkinci olarak, "alttaki memurun üsttekiler tarafından denetlendiği ofis hiyerarşisi ilkelerinin"[22], *hedef belirlemeyi denetimden* ayırmamız koşuluyla, istikrarlı iletişim yapılarına bağlı olduğunu ileri sürdük. İnşaat sektöründe "alt makamın [taşeron] verdiği kararın bir üst makama [genel müteahhit veya müşteri] temyizi" mümkün değildir.[23] Taşeronların hedefleri "üst makamlar" tarafından belirlenir. Ancak çalışmaları denetlenmez ve kararlarına itiraz edilemez. O halde, emir-tavsiye anlamında ofis hiyerarşisi, formel statülerdeki düzenlilik ve süreklilikle ilişkilidir. Hedef belirleme düzenlemeleri, işin yönetimini bürokratik bir yönde değiştirmeden büyük ölçüde değiştirilebilir (örneğin, müşteriden işletmeci inşaat şirketine).

Weber'in önerdiği diğer ana kriter, formel statüler arasındaki istikrarlı, kurallarla yönetilen iletişim kanallarının ampirik göstergesi olarak aldığımız iletişimin (dosyaların) istikrarlı bir şekilde yapılandırılmasıyla ilgilidir.

O halde Weber'in ideal tipinin bu son üç unsuru (süreklilik, hiyerarşi ve dosyalar) işlevsel olarak birbiriyle ilişkilidir; seri üretim yönetiminde birlikte bulunurlar ancak inşaat idaresinde bulunmazlar. Ancak ilk üç unsur (istikrarlı yetki alanları, formel görevler ve otorite) hem inşaat hem de seri üretimde bulunur, bu nedenle süreklilik, hiyerarşi ve dosya unsurlarıyla büyük oranda ilişkilendirilemezler.

Weber, ideal tipinden yola çıkarak memurun konumuna ilişkin bazı çıkarımlarda bulunur. Bunlardan bazıları, bizim de tanımladığımız şekliyle bürokrasinin ayırt edici özelliklerinden, bazıları ise rasyonelliğin genel gerekliliklerinden türetilmiştir. Bürokrasiler *ve* bürokratik olmayan rasyonel yönetimler için ortak olan özellikler şunlardır:

---

19 *A.g.e.*

20 *A.g.e.*

21 *A.g.e.* (italikler bizim)

22 *A.g.e.*, s. 197.

23 *A.g.e.*

1. Organizasyon içindeki pozisyonlar hane halkından ayrılır. İnşaat sektöründeki işçi, ustabaşı ve girişimci pozisyonları, işin ev hayatından, firma hesaplarının hane hesaplarından, firma ve ticari terfilerin aile bağlarından ayrılmasını içerir.[24]
2. Rasyonel yönetim, işin ehil olanlara verilmesini gerektirir. Bu genellikle formel eğitim, sertifika ve sınav temelinde işe alımları içerir. Sadece devlet memurları değil, zanaatkârlar ve özel hukuk ile tıp pratisyenleri de sınavları geçmek veya formel eğitim sertifikalarına sahip olmak zorundadır. Aradaki temel fark, profesyonel sınavların emek piyasası genelinde iş dağıtımı yapması, kamu hizmeti sınavlarının ise sadece kurumsal statülerde işe alım yapmasıdır.
3. Büyük ölçüde işçinin statüsüne göre düzenlenen maddi tazminat, bürokrasinin yanı sıra rasyonel yönetimi de karakterize eder. En azından, inşaat sektöründeki her bir mesleki statü için ücret oranları müzakere edilmektedir.

Bürokratik yetkililerin inşaat sektöründe bulunmayan bir özelliği de daimî atamadır. Bir inşaat projesindeki yetkililer sadece proje süresince alt yükleniciler tarafından atanır. Liderlik görevleri için sorumluluğun temeli, idareye genelleştirilmiş sadakatten ziyade belirli bir iş için yapılan sözleşmedir (ve yüklenicilerin itibarlarıdır). Yetkililere yapılan ödeme, memurun statüsüne göre belirlenen maaş değil, rekabetçi ihale ile belirlenen performans için yapılan ödemedir. Son olarak, inşaat işçisinin kariyeri idari düzenlemelerle değil, yapılandırılmış bir emek piyasasındaki statüsüyle yapılandırılır. Bu farklılıklar aynı zamanda özel mesleki uygulamaları bürokratik yönetimden ayırmaktadır.

Bürokrasinin işlevsel olarak birbiriyle ilişkili özelliklerinin oluşan ideal bir örneğini aşağıdaki gibi oluşturabiliriz: Belirleyici kriter, sürekli olarak kullanılan statülerden gelen ve bu statülere giden istikrarlı, kurallı iletişim kanalları olacaktır. Bu kriter: (1) Dosyaların geliştirilmesi ve memurların istihdamı, (2) hiyerarşik komuta-tavsiye yetki yapıları ve (3) işgücü piyasası veya *mesleki* statü sisteminden ziyade *örgütsel bir* kariyer bağlılığı anlamına gelmektedir.

Bu şekilde tanımlanan bürokrasi, rasyonel yönetimin bir alt türüdür. Rasyonel yönetim, iş faaliyetlerinin iktisadi ve teknik standartlara göre yönetilmesini gerektirir ve dolayısıyla şunları gerektirir:

---

[24] Bu, bir müteahhit çocuğu olmanın rekabet avantajı sağlamadığı anlamına gelmez; sadece pozisyonlar miras yoluyla değil, rekabetçi bir temelde verilir. Bir müteahhidin oğlu yine de mesleki standartları karşılamak zorundadır. Almanya'da çeşitli zanaatlarda *el işçilerinin* oğullarının avantajı hakkında bkz. Heinz Lamprecht, Uber die soziale Herkunft der Handwerker, *Soziale Welt*, 3 (Oct., 1951), 42, 52.

1. İş rolünün ev yaşamından (ve diğer bireylerarası derin bağlılıklardan) farklılaştırılması.
2. İş statülerinin, gelecekteki hak ve görevlerin belirli standartlara göre mevcut performansa bağlı olduğu bir tür kariyer şeklinde düzenlenmesi.
3. Formel olarak çalışabilir ve çalışmaya istekli olarak tanımlanan ve kabul edilmiş çalışma standartlarına göre disipline tabi olan kişilere istikrarlı bir iş tahsisi ve bu tür işçiler sadece "üretken" olduklarında idare tarafından ödeme yapılması.
4. Astlara en azından ulaşmaları gereken hedefleri bildirmenin ve bu hedeflere ulaşıldığını görmenin istikrarlı resmi bir yolunun bulunması.

Bu, Weber'in "Presuppositions and Causes of Bureaucracy"[25] hakkındaki gözlemlerini, esas olarak her türlü rasyonel yönetimin önkabulleri ve nedenleriyle ilgili olarak ele aldığımız anlamına gelmektedir. Bürokrasinin önkabulleri, ya iş yükü ve getirilerin sürekliliği ya da statü sistemlerinin kurumsallaşmış meşruiyeti (örneğin ordu) gibi bir örgütsel bir statü sisteminin sürekli işleyişini kolaylaştıran koşullardır.

Bir örgüt yerine emek piyasasındaki statünün sürekliliğini, mesleki kurumların tanımlayıcı özelliği olarak kabul ediyoruz. Hem geleneksel meslekler hem de inşaat alanındaki zanaatlar bu anlamda profesyonel kurumlara sahiptir. Bunlar (kabaca) mesleki açıdan homojen örgütler olarak tanımlanır ve tanımlanmış bir yetki alanı içinde iş yapmakla ilgili hak ve görevlerin kontrolünü amaçlar. Bu kontrol sayesinde yetkinlik disiplinini sağlarlar. O halde hem meslekler hem de zanaatlar, emek piyasası haklarını garanti altına alır ve mesleki bir statü oluşturan emek piyasası görevlerini yerine getirir.

SONUÇ

Örgüt teorisindeki bürokrasi gibi kavramlar belirsiz bir karaktere bürünme eğilimindedir, çünkü bu alandaki araştırmalar büyük ölçüde belirli örgütlerin vaka çalışmalarından oluşmaktadır. Seri üretim yapan bir sanayi firması kesinlikle bürokratik olabilir, ancak örgütün tüm özellikleri bürokrasinin ayırt edici özellikleri niteliğinde değildir. Vaka çalışmaları, genellikle, örgütsel özellikler arasındaki geçici bağlantıları doğal olanlardan ayıramaz. Burada yapmaya çalıştığımız gibi, farklı örgüt türlerinin sistematik karşılaştırmaları, ampirik olarak birbirine bağlı unsurlardan oluşan karmaşık kavramları tanımlayarak kavramsal donanımımızı geliştirebilir.

[25] *A.g.e.*, s. 204-209.

Burada geliştirilen bürokrasi kavramı sadece betimleyici bir kavram değildir; unsurları arasındaki bağlantıya ilişkin önermeler içerir. Böyle bir kavram ya yeni unsurların halihazırda içerilmiş olanlarla zorunlu olarak bağlantılı olduğunu kanıtlayarak ya da unsurlar arasında varsayılan bağlantıyı çürüterek rafine edilebilir. Sosyal bilimlerde incelenen şehir, egemenlik, firma gibi diğer karmaşık kavramlar için de benzer bir tanıma ihtiyaç vardır.

Örneğin bir firma tanımı, piyasalar için mal üreten sosyal birimlerde kaçınılmaz olarak bulunan özellikleri içermelidir. Böyle bir firma tanımı sadece somut örgütleri içine koyabileceğiniz bir kategori değil, piyasalar ve sosyal gruplar arasındaki ilişkiler hakkında bir dizi önerme olacaktır. Bu tür önermesel tanımlar ancak kuruluşların sistematik karşılaştırmalı çalışmalarından elde edilebilir.

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: Arthur L. Stinchcombe, "Üretimde Bürokratik Yönetim ve Zanaat Yönetimi"

Bu makalenin arka planı için Richard Swedberg'in Stinchcombe ile yaptığı söyleşiye bakınız: *Economics and Sociology: On Redefining Their Boundaries Conversations with Economists and Sociologists* (1990), s. 285-302. Bu söyleşi aynı zamanda Stinchcombe hakkında genel bilgiler ve iktisat sosyolojisi alanındaki *Creating Efficient Industrial Administration* (1974) ve *Economic Sociology* (1983) gibi diğer önemli çalışmalarına referanslar içermektedir.

Stinchcombe'un bu makaledeki çıkış noktası, Weber'in bürokrasi teorisiyle bir yüzleşmedir. Weber esasen, faaliyeti organize etmenin en etkili tek bir formel yolu olduğunu ileri sürmüştür, ki bu da bürokrasidir. Weber'in klasik metni için bkz. "Bureaucracy," s. 196-244, Hans Gerth ve C. Wright Mills, ed., *From Max Weber* (1946) içinde. (İşi örgütlemenin gerçekten verimli tek bir yolu olduğu fikrinin bir başka kaynağı da Taylorizmdir; bkz. örneğin David Stark, "Class Struggle and the Transformation of the Labour Process: A Relational Approach," *Theory and Society* 9 [1980]: 89-103, 116-30.) Stinchcombe'un üretimi örgütlemenin eşit derecede verimli en az iki yolu olduğu argümanı, bu antolojideki bir başka okumanın -Paul Hirsch'in "Processing Fads and Fashions" (Bölüm 18)- açıkça ortaya koyduğu gibi, sanayi ve iktisat sosyolojisinde çok etkili olmuştur (ayrıca Hirsch'in makalesine ilişkin ileri okuma notlarına bakınız). Bu dönemde organizasyon teorisinde "en iyi tek yol" argümanına şüpheyle yaklaşan bir başka etkili düşünce akımı da Joan Woodward'ın *Industrial Organization: Theory and Practice,* 2. baskı (1980; 1. baskı, 1965), adlı kitabındaki "durumsallık teorisi" ile örneklendirilmektedir: Woodward da Stinchcombe gibi, ancak daha ayrıntılı olarak, üretimi

organize etmenin en iyi yolunun üretim teknolojisinin ve piyasanın doğasına bağlı olduğunu savunmuştur.

Stinchcombe'un zanaat idaresine ilişkin analizi tartışmasız kalmamıştır. Bir yazara göre, Stinchcombe bir dizi olgusal noktada yanılmaktadır ve bu da tüm argümanının geçerliliği konusunda soru işaretleri yaratmaktadır. Bkz: Robert Eccles, "Bureaucratic versus Craft Administration: The Relationship of Market Structure to the Construction Firm," *Administrative Science Quarterly* 26 (1981):449-469; ayrıca bakınız Eccles, "The Quasifirm in the Construction Industry," *Journal of Economic Behavior and Organization* 2 (1981):335-357. Stinchcombe'un makalesindeki argümanların çoğunun temelini oluşturan zanaat endüstrisi ile kitlesel imalat arasındaki keskin ayrım, zanaat üretiminin düşündüğümüzden çok daha yaygın olduğunu iddia eden bazı akademisyenler tarafından da sorgulanmıştır. Bu doğrultuda en iyi bilinen çalışma Michael Piore ve Charles Sabel'in *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity* (1984) başlıklı eseridir; ayrıca bakınız Charles Sabel ve Jonathan Zeitlin, eds., *World of Possibilities: Flexibilities and Mass Production in Western Industrialization* (1997).

Günümüzün işyeri organizasyonlarının her zaman çok büyük olduğu fikri Mark Granovetter'in "Small Is Bountiful: Labor Markets and Establishment Size," *American Sociological Review* 49 (1984):323-334 çalışmasında da eleştirilmektedir. Son olarak, bürokrasilerin üretimi organize etmenin en rasyonel ve verimli yolu oldukları için bu kadar yaygın oldukları fikrine John Meyer ve Brian Rowan'ın klasik makalesi "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony,"de de karşı çıkılmıştır (*American Journal of Sociology* 83 (1977):340-363). Yazarlar, bu çalışmada modern örgütlerin ciddiye alınmak istiyorlarsa rasyonellik görüntüsü veren ritüellere başvurmaları gerektiğini, bunun gerçekte daha rasyonel ve etkin olmaktan oldukça farklı olduğunu savunmaktadırlar. Bu temayı daha ayrıntılı olarak ele almak için Paul DiMaggio ve Walter Powell'ın editörlüğünü yaptığı *The New Institutionalism in Organizational Analysis* (1991) kitabındaki metinlere bakınız. Kötü performansa rağmen hayatta kalmanın gerçekliği ve koşulları hakkında bakınız Lynne Zucker ve Marshall Meyer, *Permanently Failing Organizations* (1989).

BÖLÜM 18

HEVESLERİN VE MODALARIN İŞLENMESİ: KÜLTÜR ENDÜSTRİSİ SİSTEMLERİ ÜZERİNE BİR ORGANİZASYON SETİ ANALİZİ[1]

PAUL M. HIRSCH
Çev. AYDA RONA AYLİN ALTINAY

> Birkaç yıl önce kadın moda endüstrisini oldukça kapsamlı ve ilk elden inceleme fırsatı buldum. Modanın başlatılmasının veya belirlenmesinin aslında yoğun bir seçim süreciyle gerçekleştiği olgusu beni çok etkiledi. Paris'teki büyük bir modaevinin sezon açılışında, yüz-iki yüz alıcıdan oluşan bir izleyici kitlesinin önünde yüz veya daha fazla gece kıyafeti tasarımı sunulabilir. Modaevinin yönetim kadrosu, bu grup içinden yaklaşık otuz tasarımı belirlemeyi başarabilir; bunların içine alıcıların da seçtiği, genellikle altı ila sekiz tasarım da dahil olur. Ancak yönetim kadrosu, genellikle bu seçilen küçük sayıya hangi tasarımların dahil olacağını önceden tahmin edemez. Şimdi, bu seçimler, son derece rekabetçi ve bilinmezlerle dolu bir grup olan alıcılar tarafından birbirlerinden bağımsız ve seçimlerinden haberdar olmaksızın yapılmaktadır. Neden seçimleri birkaç tasarım üzerinde birleşsin ki? Alıcılara neden bir elbiseyi diğerine tercih ettikleri sorulduğunda -ki benim deneyimsiz gözlerim aralarında kayda değer bir fark göremezken- standart, dürüst ama pek de bilgilendirici olmayan cevap, elbisenin "çarpıcı" olmasıydı. [Blumer 1969, s. 278-279]

Potansiyel tüketim için malların önceden seçilmesi tüm endüstrilerde ortak bir özelliktir. Yeni ürünlerin veya fikirlerin tüketicilere ulaşması için, önce bir dizi organizasyon sistemi tarafından olumlu bir şekilde işlenmeleri gerekir; bu birimler, tüketim aşamasına gelmeden önce seçeneklerin büyük bir kısmını elemeye tabi tutarlar. (Barnett 1953). Karmaşık örgütler üzerine pek çok teori ve araştırma, yeniliklerin örgüt sistemleri üzerinden nasıl aktığı sürecinin münferit yönleriyle ilgilenir; örneğin araştırma ve geliştirme birimlerinin sanayi şirketi ile ilişkisi (Burns ve Stalker 1961; Wilensky 1968); veya yeni politika kararlarını uygulamaya çalışan kamu kurumlarının karşılaştığı sorunlar (Selznick 1949; Bailey ve Mosher 1968; Moynihan 1969) gibi.

Ancak, yeniliklerin "kariyer" gelişim süreci üzerine yapılan çoğu çalışma, sadece icat ve nihai kabul aşamalarını sorunlu olarak ele almaktadır. Tüketi-

[1] American Journal of Sociology 77 (Ocak 1972):639-659'dan alınmıştır.

cilere yönelik bilgi ve materyal akışını filtreleyen kuruluşlardan oluşan "çıktı miktarı" sektörü genellikle göz ardı edilmektedir.[2] Örneğin yeniliklerin yayılmasına ilişkin literatür, yalnızca yeni bir ürünün sponsor kuruluşlar tarafından piyasaya sürülmesinin *ardından* tüketiciler tarafından nasıl karşılandığı ile ilgilenmektedir (Rogers 1962). Kurumsal bir perspektiften bakıldığında, herhangi bir yeniliğe ilişkin iki soru mantıksal olarak pazardaki deneyiminden önce gelir: (1) Bu yenilik mevcut alternatifler arasından sponsorluk için hangi kriterlere göre seçilmiştir? ve (2) kurumsal sponsorunun prestij veya reklam bütçesinin büyüklüğü gibi belirli özellikleri, yeni ürün veya fikrin nihai başarı veya başarısızlığını açıklamada önemli ölçüde yardımcı olabilir mi?

Modern, endüstriyel toplumlarda, hem güzel sanatların hem de popüler kültürün üretimi ve dağıtımı, yenilik sürecini hem kolaylaştıran hem de düzenleyen karmaşık bir kuruluşlar ağı arasındaki ilişkileri gerektirir. Her nesne, sanatçının ya da yazarın hedef kitlesiyle başarılı bir şekilde bağlantı kurabilmesi için girişimci kuruluşlar ya da kâr amacı gütmeyen kurumlar tarafından "keşfedilmeli", desteklenmeli ve kamuoyunun dikkatine sunulmalıdır. Bu nedenle, eylemleri iletişimi engelleyebilen veya kolaylaştırabilen kuruluşlarda alınan kararlar, sanatçı ve izleyicinin birbirlerine erişimi üzerinde büyük etkiye sahip olabilir. Bir ülkenin popüler kültürünün içeriği, yaratıcıları ve tüketicileri etkili bir şekilde birbirine bağlamak için bu alanda gereken daha büyük ölçekli sermaye yatırımı nedeniyle özellikle iktisadi kısıtlamalara tabidir.[3]

Bu makale, üç tür "kültürel" öğenin (kitap, müzik ve sinema filmleri) üretimini ve kitlesel dağıtımını yapan girişimci kuruluşların yapısını ve işleyi-

---

[2] Alfred Chandler'ın kurumsal yeniliklere ilişkin klasik çalışması (1962) dikkate değer bir istisnadır. Güzel sanatlar ve popüler kültür alanlarında bu sorun Albrecht (1968), Barnett (1959), Baumol ve Bowen (1968) ve Gans (1966) tarafından belirtilmiştir.

[3] Lane'in (1970a, s. 240) belirttiği gibi, sponsor kuruluşların "değerleri ve bilgiyi sadece satmak yerine ne ölçüde yönettikleri ve kontrol ettikleri" temel bir sosyolojik sorudur. Amerikan kitle kültürünün incelenmesine yönelik örgütsel bir yaklaşım, içerikteki değişikliklerin sadece kısmen tüketici zevk tercihlerindeki değişimler nedeniyle daralan piyasalardan kaynaklanabileceğini öne sürmektedir. Sektör gözlemcileri, 1955'ten bu yana halkın "sanat" filmlerine (Houston 1963; Guback 1969) ve protesto temalı popüler şarkı sözlerine (Carey 1969) artan erişiminin, değişmeyen eğilimleri, artık televizyondan onay alan bir zamanların güvenilir izleyicisinin neredeyse tamamen kaybını yansıttığını düşünmektedir. Televizyonun gelişi, film gösterimcilerini ve radyo yöneticilerini çoğunluk izleyici kitlesinden vazgeçmeye ve daha önce iktisadi nedenlerle ihmal edilen azınlık alt kültürlerini çekmek için program içeriğini değiştirmeye zorladı. "Rock 'n' roll" plaklarının üretimi ve bağımsız yapımcıların filmleri, radyo yayını ve film gösterimleri için eşi görülmemiş fırsatlarla teşvik edildi (Hirsch 1971). Değiştirilmiş içerik birçok yapımcı ve dağıtımcı için şu anda mevcut olan en iyi pazar payını temsil etse de, eski müşterilere değil, sırasıyla genç ve entelektüel olanlara yöneliktir.

şini ana hatlarıyla ele alacaktır. Kültür endüstrilerindeki girişimci örgütler, özellikle örgütler arası ilişkiler öğrencileri için ilginç olan bir dizi sorunla karşı karşıyadır: amaç uyuşmazlığı, örgütsel olmayan normlara sahip sınırlayıcı rol sahipleri, dikey bütünleşmeye karşı yasal ve değer kısıtlamaları ve dolayısıyla örgütü müşterilerine bağlamak için özerk ajanslara (özellikle kitle iletişim araçlarının kapısını tutmuş eşik bekçilerine* [gate-keeper]) bağımlılık. Başta yüksek risk unsuru ve değişen dağıtım kalıpları olmak üzere çevresel belirsizliklere yanıt olarak, zengin bir uyarlanabilir "başa çıkma" stratejileri yelpazesi geliştirmişlerdir ve bu nedenle, diğer örgüt türlerine ilişkin çalışmalardan türetilen ve örgüt çalışmaları alanında ileri sürülen geçici önermelerin geliştirilmesi ve uygulanması için umut verici bir alan sunmaktadırlar. Merkez/odak (focal) kuruluşlarımız (Evan 1963) ticari yayınevi, film stüdyosu ve plak şirketidir. Bu kuruluşların işleyişine ilişkin açıklamalarım, aşağıdaki kaynaklardan elde edilen bilgi ve izlenimlere dayanmaktadır; (1) bu sektörlerin üyelerine yönelik ticari gazetelerin kapsamlı bir örneklemesi için özellikle: *Publishers' Weekly, Billboard* ve *Variety;* (2) yayım, kayıt ve yayıncılık sektörlerinin her kademesinden kişilerle yapılan 53 açık uçlu mülakat;[4] (3) ve mevcut ikincil kaynakların kapsamlı bir incelemesi.

TANIMLAR VE KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Kültürel ürünler, geçici olarak, açıkça faydacı bir işlevden ziyade genellikle estetik veya ifade edici bir işleve hizmet ettikleri bir tüketici kitlesine yönelik "maddi olmayan" mallar olarak tanımlanabilir. Amaçlarından biri yeni akım ve modalara yönelik tüketici talebi yaratmak ve karşılamak olduğu ölçüde, her tüketim endüstrisi bir dereceye kadar kültürel malların üretimiyle ilgilenir ve bu nedenle herhangi bir tüketim malı kültürel ve faydacı ürünler arasındaki ima edilen sürekli bir çizgi üzerine yerleştirilebilir. Ancak bu iki kutup sezgisel olarak birbirinden farklı olmalıdır. Filmler, tiyatro oyunları, kitaplar, sanat baskıları, fonograf kayıtları ve profesyonel futbol maçları ağırlıklı olarak kültürel ürünlerdir; her biri canlı, benzersiz bir performansı somutlaştırması ve/veya benzersiz bir dizi fikir içermesi anlamında maddi olmayan ürünlerdir. Öte yandan gıdalar ve deterjanlar açıkça daha faydacı ihtiyaçlara hizmet eder. "Kültürel organizasyon" terimi

* Eşik bekçileri [gatekeeping] genelde kurumsal yapılarda adetâ kapıları tutarak giriş-çıkışları kontrol eden;, bu metin özelinde ise medyanın modern kamusal hayattaki rollerinin merkezi olan süreçte, sadece hangi bilginin seçileceğini değil, aynı zamanda içeriğini, mesajın doğasını ve hangisinin haber olacağını da belirleyen kişi ya da gruplar için kullanılan bir kavramdır –çn.

4 Büyük firmalar ve kayıt endüstrisi personeli orantısız bir şekilde temsil edilmektedir.

burada yalnızca *ulusal dağıtım için kültürel ürünler üreten kâr amacı güden firmalara* atıfta bulunmaktadır. Sırasıyla üniversite yayınları ve atletizm takımları gibi ticari olmayan veya tamamen yerel kuruluşlar bu nedenle değerlendirme dışı bırakılmıştır. Girişimci kuruluşlar ile kâr amacı gütmeyen kuruluşlar arasındaki temel fark Toffler tarafından özetlenmiştir (1965, s. 181-82):

> Kâr amacı gütmeyen sektörde nihai ürün çoğunlukla bir konser, bir resital, bir oyun gibi canlı bir performanstır. İktisadi analiz amacıyla canlı performansı bir meta olarak kabul edersek, toplumumuzda satışa sunulan çoğu metanın aksine, bu metanın standartlaştırılmamış olduğu gerçeğiyle hemen karşılaşırız. Bu makine yapımı değil. El yapımı bir üründür... Kâr amacı gütmeyen sahne sanatlarının çıktısını plak üreticisininkiyle karşılaştırın. O da performans gibi görünen bir şey satıyor. Ama öyle değildir. Bu bir performansın kopyasıdır, bir performansın kitlesel olarak üretilmiş bir düzenlemesidir. Kitap yayıncısı da aslında aynı şeyi yapar. Şiirin ya da romanın orijinal el yazması, yazarın sanat eserini, bireyi, prototipi temsil eder. Daha sonra içinde somutlaştığı kitap, orijinalin [üretilmiş] bir kopyasıdır. Üretim biçimi, çevredeki toplumun teknoloji düzeyiyle tamamen uyumludur.

Referans çerçevemiz, teknik alt sistemdeki "yaratıcı" personelden organizasyonun yönetsel, kurumsal ve toplumsal düzeylerine doğru akarken yeni ürün ve fikirleri filtreleme sürecine katılan tüm kurumlardan oluşan kültür endüstrisi sistemidir (Parsons 1960). Her bir endüstri sistemi, tanımlanabilir ve etkileşim halinde olan bileşenlerden oluşan tek, somut ve istikrarlı bir ağ olarak görülmektedir. Başlangıçta bir tek büyük ölçekli organizasyon sınırları içindeki işlemleri analiz etmek için önerilen organizasyon düzeyleri kavramı, bu çalışmada, organizasyonlar arası sistemlerin analizi için kolayca uygulanabilir. Sanatçı ve kitlesel izleyici, sıralı bir olaylar dizisi ile birbirine bağlıdır: Herhangi bir izleyici tepkisi almadan önce, bir sanat nesnesi öncelikle girişimci bir organizasyon tarafından seçilme ve tanıtılma sürecinde diğerleriyle rekabet etmeli ve daha sonra kitap incelemeleri, radyo yayınları ve film eleştirileri gibi kitle iletişim araçlarında kapsama alınmalıdır. Tüketicilere sergilenmek ya da teşhir edilmek üzere perakendē satış noktaları tarafından sipariş edilmeli ve ideal olarak yazarı ya da icracısı televizyon tartışma programlarına[5] çıkmalı ve ilginç bir haber olarak yazılmalıdır. Boskoff (1964) tarafından önerilen kurumsal kontrol ve yeniliklerin kolaylaştırılmasına ilişkin işlevselci bir modelden yola çıkarak, kitle iletişim araçlarının eşik bekçisi rolleriyle birincil "kurumsal yenilik düzenleyicisi" olarak görüyoruz.

---

[5] Bu deneyimin birinci ağızdan mükemmel bir anlatımı Cowan (1970) tarafından yapılmıştır.

Bu makalede örtük olarak ele alınan bir dizi kavram ve varsayım, örgütlerarası ilişkiler alanından alınmış ve Thompson (1967) tarafından daha ayrıntılı olarak işlenmiştir.[6] Bu gelişmekte olan gelenekteki çalışmalar tipik olarak tüm olguları analiz edilen organizasyonun bakış açısından ele alır. Bu geleneğin incelenmesi nadiren organizasyonun toplumsal sistem için gerçekleştirdiği işlevleri araştırır, ancak geçici bir taraftar olarak organizasyonun hedeflerinin toplum tarafından nasıl kısıtlandığını sorar. Organizasyonun, rasyonellik normlarına göre hareket etmesi ve analiz konusu haline gelmesi, teknolojisi ve "görev çevresi" tarafından uygulanan kısıtlamalara uyum biçimleridir. "Organizasyon kümesi" terimi, Merton (1957) tarafından rol ilişkilerinin analizi için geliştirilen rol-kümesi kavramıyla benzer olarak, Evan (1963) tarafından önerilmiştir.

> Merton'ın rol kümesi analizinde yaptığı gibi analiz birimi olarak belirli bir statüyü almak yerine... bir örgütü veya bir örgütler sınıfını alıyorum ve çevresindeki örgütler ağıyla, yani örgüt setinin unsurlarıyla etkileşimlerinin izini sürüyorum. Ben bir organizasyonu veya bir organizasyon sınıfını alır ve çevresindeki organizasyonlar ağı ile olan etkileşimlerini takip ederim, yani kendi organizasyon-kümesinin unsurları ile. Kısmi bir toplumsal sistem olarak, merkez organizasyon, personel, malzeme, sermaye, yasallık ve meşruiyet gibi çeşitli türde kaynaklar için giriş organizasyonlarına bağımlıdır. Merkez organizasyon sırasıyla, bir pazar, bir izleyici kitlesi, bir müşteri sistemi vb için bir ürün veya hizmet üretir. [Evan 1963, s. 177-79]

Merkez organizasyon ile görev çevresinin unsurları arasındaki işlemleri inceledikten sonra kültürel kuruluşlar tarafından belirsizliği en aza indirmek için geliştirilen üç uyarlanabilir stratejiyi açıklayacağız.[7] Son olarak, her bir sektördeki varyasyonlar gözden geçirilecektir.

GİRDİ VE ÇIKTI ORGANİZASYON-KÜMELERİ

Yayınevi, film stüdyosu ve plak şirketinin her biri, girdi (ürün seçimi) ve çıktı (pazarlama) sınırlarında, bağlı kuruluşların ve bireylerin yaratımlarına ve hizmetlerine girişimci sermaye yatırımı yapar. Her biri, bireysel yaratıcıları ve üretici organizasyonları alıcı tüketiciler ve kitle iletişim araçlarının eşik bekçileriyle buluşturarak hacimli satışları etkiler. Kitapların, filmlerin ve kayıtların hızlı değişimi nedeniyle sürekli yeni malzeme aranır.

---

[6] Klasik sosyolojik teoriler açısından heves ve modaların doğuşu ve yaşam döngüsü hakkında daha geniş kapsamlı bir değerlendirme için Meyersohn ve Katz (1957), Blumer (1968) ve Denzin'e (1970) bakınız.

[7] Bir merkez organizasyonun görev çevresi, girdi ve çıktı sınırlarında bulunan diğer kuruluşlardan oluşur.

Kültürel kuruluşlar, içinde faaliyet göstermek zorunda oldukları endüstri sistemlerinin yönetimsel alt sistemlerini oluştururlar. "Yaratıcı" (teknik) alt sistemdeki "sanatçılar" tarafından önerilen yenilikler evreninden, örgütsel sponsorluk ve tanıtım için bir kültürel ürün örneği seçerler ("keşfederler"). Günümüzde kültür endüstrisi sistemlerinin ayırt edici bir özelliği, işlevsel birimlerin ve alt sistemlerin örgütsel olarak birbirinden ayrılmasıdır. Üretim sektöründe, organizasyonun teknik ve yönetsel seviyeleri, merkez organizasyonun sınır kapsamında* yer alan yetenek avcıları (örneğin, satın alma editörleri, plak "yapımcıları" ve film yönetmenleri) tarafından birbirine bağlanır.

Bu noktaya kadar, kültürel endüstriler, Stinchcombe (1959) tarafından "üretimin zanaat yönetimi" olarak adlandırılan ve profesyonel olmayan çalışanların uzun süreli olarak hiçbir merkez organizasyonuyla ilişkilendirilmediği inşaat sektörü ve diğer organizasyon sistemlerine benzer. Profesyonellerin teknik alt sistemde, yöneticilerin ise yönetsel alt sistemde yer alması, üretimin bürokratik çizgilerden ziyade zanaat temelli hatta örgütlenebileceğini gösterir (Stinchcombe 1959). Kültür endüstrisi sisteminde, alt düzey personele (sanatçılar ve yetenek avcıları) profesyonel statü verilir ve nadiren uzun süreler boyunca herhangi bir merkez organizasyonla ilişkilendirilirler. Her ne kadar şirket yöneticileri işbirliklerinin nihai ürününe müdahale edebilseler de, sözleşmeli sanatçılar ve yetenek avcıları, bütçe sınırlarının belirlenmesinin ötesinde ön bürodan çok az veya hiç müdahale olmaksızın, pazarlanabilir yaratımları üretme sorumluluğunu *üstlenirler* (Peterson ve Berger 1971). En çok satanlar formülünün kesin içerikleri konusundaki yaygın belirsizlik nedeniyle, yöneticiler çalışanlarının profesyonel yargılarına güvenmek zorunda kalmaktadır. Üretim sektöründeki yakın denetim, nedensellik ilişkilerinin bilinmezliği sebebiyle engellenir.[8] Plak endüstrisinin üst düzey bir sözcüsü (Brief 1964, s. 4-5) sorunu şu şekilde ifade etmiştir:

> Çok satanlar listesine girmelerini garantilemek için gerekli tüm bileşenlere -sanatçı, şarkı, düzenlemeler, tanıtım vb- sahip olan plaklar yaptık. Diğer yandan, sadece mütevazı bir başarı beklenen kayıtlar, beklenmedik bir şekilde en

---

* Sınır kapsam rolleri (boundary spanning roles) organizasyonel davranış ve yönetim bilimlerinde, farklı işlevsel birimler, gruplar veya organizasyonlar arasında köprü kurma, iletişim sağlama ve işbirliğini artırma görevini ifade eder. Bu terim, sınırları aşan, genişleten ve farklı alanlar arasında bağlantı kuran örgütün iç ağlarını dış bilgi kaynaklarıyla bağlama rolüne sahip rolleri tanımlamak için kullanılır –çn.

[8] Burada "üretim", sanatçılar ve yetenek avcıları tarafından daha sonra kitap, film negatif baskıları ve fonograf kayıtları şeklinde çoğaltılmak üzere yaratılan performansları veya el yazmalarını ifade etmektedir. Bu malların fiziksel üretimi, tartışmamızla neredeyse alakasız olacak şekilde kontrol edilmeye yeterince müsaittir.

> çok satanlar haline geldi. Sektörümüzde, her birinin Amerikan halkını büyüleyeceğinden emin olduğu bir plak üretmek için yeteneklerini, ustalıklarını ve yaratıcılıklarını birleştiren çok sayıda yetenekli sanatçı ve yaratıcı yapımcı çalıştıran çok sayıda şirket var. Üretilenlerin yalnızca küçük bir kısmının hit statüsüne ulaşması yalnızca bizim sektörümüz için geçerli değildir. Hit bir plak üretmenin hiçbir formülü yoktur... tıpkı hit oyunlar, kapalı gişe oynayan filmler ya da çok satan kitaplar üretmenin de net bir yanıtı olmadığı gibi.

Stinchcombe'un (1959, 1968) zanaat yönetimini sabit genel giderlerin en aza indirilmesiyle ilişkilendirmesi, kültürel organizasyonlar örneğinde desteklenmektedir. Burada, örneğin, sanatçılarla (yazarlar, şarkıcılar, oyuncular) *telif hakkı* esasına göre sözleşme yapıldığını ve sözleşmenin sona ermesinin ötesinde bir görev süresi sunulmadığını görüyoruz. Ücretlendirme, (telif ücreti avansı hariç) sanatçının ürünü piyasaya sürüldükten *sonra* satılan kitap, plak veya tiyatro bileti sayısına bağlıdır.[9] Ayrıca, film yapım şirketleri, genel masrafları minimize etmek için, film başına işe alım yapar ve gerekli olduğunda set ve kostümler kiralarlar (Stinchcombe 1968), yayıncılar ve plak şirketleri de sıklıkla standartlaştırılmış baskı ve plak basım işlerini taşerona verirler.

Kültür endüstrilerinin teknik alt sistemlerinin zanaat hattında örgütlenmesi (a) talep belirsizliği ve (b) "ucuz" teknolojinin bir fonksiyonudur. Talep belirsizliği şunlardan kaynaklanır: tüketicinin zevke bağlı tercihlerindeki ve patronajındaki değişiklikler (Gans 1964; Meyersohn ve Katz 1957); dikey entegrasyon üzerindeki yasal ve normatif kısıtlamalar (Conant 1960; Brockway 1967); ve kitle iletişim araçlarının eşik bekçilerinin haber yapılacak kültürel öğeleri seçerken kullandıkları kriterlerde yaygın değişkenlik (Hirsch 1969). Ucuz bir teknoloji, çok sayıda kültürel organizasyonun nispeten küçük sermaye yatırımlarıyla fazla miktarda kitap, plak ve düşük bütçeli film üretme konusunda rekabet etmesini sağlar. Yeni bir uzunçalar plağın ya da sert kapaklı kitabın üretim maliyeti genellikle 25.000 dolardan azdır (Brief 1964; Frase 1968). Satışlar başabaş noktasını geçtiğinde (çok kabaca, kitaplar için yaklaşık 7.000 ve plaklar için 12.000 kopya) yeni ürün kâr etme-

[9] Sinema endüstrisinde telif ödemeleri, tanınmış film yıldızlarıyla yapılan maliyetli, uzun vadeli sözleşmelere bir alternatiftir ve yapımcıların film gösterime girene kadar harcamalarını kısmen ertelemelerine izin verir. Telif ücretlerini (müzakere edilen ücretlere ek olarak) belirleyen sözleşmeler, kanıtlanmış "sicili" olan tanınmış aktörlerle sınırlıdır. Yazar-yayıncı sözleşmeleri daha yeknesaktır ve tüm yazarlara en az %10 oranında telif ödenmesini öngörür. Plak şirketleri nadiren satışların %3-%5'inden daha yüksek telif ücreti sağlar. Bununla birlikte, popüler plaklar çok satan kitaplardan daha fazla miktarda satın alındığından, müzisyenlerin telif hakları yazarlarınkine eşit veya daha fazla olabilir.

ye başlar.[10] Yeni bir kitap 20.000 satış rakamına ulaştığında en çok satanlar listesine girmeye hak kazanırken, "hit plaklar"ın her biri genellikle birkaç yüz bin kopyadan fazla satar. Kitle iletişim araçlarında yer alma ve tek bir ürünün yüksek hacimde satması genellikle önceki zararları kapatır ve ek kazanç sağlar. Sponsor kuruluşlar, her yeni kitabın ya da plağın başarısını, piyasaya sürüldükten sonraki ilk altı hafta içinde piyasada gösterdiği performansa göre değerlendirme eğilimindeyken, filmlerde çok daha büyük bir yatırım gerekir ancak benzer bir model izlenir.[11]

Bu çeşitli faktörler, kültürel organizasyonun üretim sürecinin başlangıcında zanaat yönetimini en iyi şekilde açıklar. Daha önceki, daha istikrarlı bir ortamda, yani daha az heterojen piyasalar ve dikey entegrasyona yönelik az sayıda kısıtlama varken, hem filmlerin hem de popüler plakların üretiminin daha bürokratik bir şekilde yönetildiğini belirtmek ilginçtir: Alt düzey personele daha az sorumluluk verilmiş, genel giderler daha az minimize edilmiş ve sanatçıların statüsü serbest çalışan profesyonellerden ziyade maaşlı çalışanlara daha çok benziyordu (Coser 1965; Brown 1968; Powdermaker 1950; Rosten 1941; Hughes 1959; Montagu 1964; Peterson ve Berger 1971).

Kültürel organizasyonlar, nihai hedefe ulaştıkları noktalarda, ulusal düzeydeki tanıtımcılar ve distribütör ağlarına gönderilen ürünlerin ticari geleceği konusunda yüksek düzeyde belirsizlikle karşılaşırlar. Her bir endüstrideki tabakalaşma, kısmen her bir firmanın marjinal olarak farklılaştırılmış ürünlerin dağıtımını kontrol etme kabiliyetine dayanmaktadır. Rekabet avantajı, mevcut girdileri güvenilen ve yerleşik dağıtım kanallarına en iyi şekilde bağlayabilen firmalara aittir. Kitap endüstrisinde, "kitapların büyük

---

[10] 45'lik plak "single"larının üretim ve imalat maliyeti ortalama sadece 2,500 $'dır (Brief 1964).

[Bu, müzik endüstrisinde bir şarkının veya parçanın tek bir şarkı veya parça olarak yayımlandığı bir plak formatını ifade eder. Bu tür plaklar genellikle bir A ve B yüzü olarak adlandırılan iki tarafı içerir. A yüzünde genellikle ana şarkı yer alırken, B yüzünde ise ekstra bir şarkı veya nadiren, aynı şarkının farklı bir versiyonu bulunabilir. Single'lar, genellikle bir albümün önemli parçalarını tanıtmak veya radyoda çalınmak üzere yayımlanır –çn.]

[11] Düşük bütçeli uzun metrajlı filmlerin her birinin maliyeti 100.000 ila 2 milyon dolar arasında değişmektedir. Filmler için başa baş noktasının, filme yatırılan her bir dolar için gişe gelirlerinde 4 dolar olduğu sanılmaktadır. Easy Rider'ın 360.000 $ gibi düşük bir bütçeyle çekildiği, 50 milyon $ gişe hasılatı elde ettiği ve yapımcılarına yaklaşık 10 milyon $ kazandırdığı ifade edilir. "Hikayesi ve yıldız oyuncu seçimiyle gişe hasılatı garantisine sahip pahalı bir film ile tüm çabanın boşa gittiğini görmektense" birçok yapımcı "aynı parayı genç yönetmenlerin üç ya da dört ucuz filmine yatırarak en azından bir tanesinin [büyük başarı kazanacağı] kumarını oynamayı" denedi (Houston 1963, s. 101). Houston'ın Fransız film yapımcılığını tanımlaması sonrasında Amerikan sinemasını karakterize etmek için kullanılmıştır.

çoğunluğunun dağıtımı sınırlı, etkisiz ve maliyetlidir. Dağıtımdaki bu zayıflık kısmen sektörün kültürel malzeme yayınlamaktaki gücünün doğrudan bir sonucudur... Bir kitabı yayınlamak daha zor olsaydı, onu dağıtmak daha kolay olurdu" (Lacy 1963, s. 53-54).[12]

Kültürel öğelerin kitlesel dağıtımı, üretim yönetiminden daha *bürokratik* örgütsel düzenlemeler gerektirir; örneğin, bilgiyi işlemek için daha yüksek oranda ücretli çalışan, daha fazla personel sürekliliği ve denetim kolaylığı, daha az sorumluluk devri ve daha yüksek sabit genel gider (Stinchcombe 1959). Örneğin bir inşaatın müteahhidi açıkça tanımlanmış bir müşteri grubunun taleplerini karşılamak için özel ürünler üretirken, kültürel organizasyonlar başarılı olmak için binlerce tüketiciye duyurulması ve cazip hale getirilmesi gereken çok çeşitli ürünler piyasaya sürer. Daha büyük kuruluşlar genellikle kendi satış ekiplerini bulundururlar ve bu ekipler kendi üretimlerinin yanı sıra ana şirketin üretimini de dağıtmak için daha küçük firmalarla sözleşme yapabilirler.

Kültür endüstrilerinin daha bürokratikleşmiş olan dağıtım sektörü, daha düşük maliyetlerin giriş için daha az engel oluşturduğu, zanaat yönetimli üretim sektörüne kıyasla daha fazla iktisadi yoğunlaşma ile karakterize edilir. Ürün tanıtımı ve pazarlaması için gereken yüksek harcamalar, bağımsız satış organizasyonlarıyla komisyon esasına göre sözleşme yapılarak azaltılabilse de, bu uygulama öncelikle daha küçük, zayıf ve sermayesi yetersiz firmalar tarafından gerçekleştirilir. Bir yayınevi yöneticisi bunu şöyle açıklar:

> Eğer bir şirketin büyük bir satış ekibi yoksa, çok satan bir kitaba sahip olması çok daha zordur. Ancak, bir firma yılda 7.500.000 dolar hacminde ticaret yapmadıkça, yeterli bir satış ekibini sürdürmesi de mümkün değildir. Sonuç olarak birçok yayınevinin hiç satış ekibi yok ve kitaplarını kitapçılara sokmak için aracılara -toptancılara- güvenirler. Ancak toptancılar da elbette satış toplantılarına katılmıyor. O kadar çok yayıncı için o kadar çok kitapla ilgilenirler ki, belli bir yayınevinin belirli kitabını "öne itmeleri" beklenemez. [Mann 1967, s. 14]

Özerk satış kuruluşlarıyla sözleşme yapmak, girişimci firmayı dış aktörlere bağımlı bir konuma sokar ve sponsor kuruluş tarafından çok önemsenen kültürel ürünlerin dağıtımcı tarafından düşük önceliğe sahip olması riskini beraberinde getirir. Sponsor kuruluşun medyada yer almaması ve/veya rek-

[12] ABD Yüksek Mahkemesi'nin 1948 tarihli bir kararının uygulanmasından önce, güçlü dağıtım ağları olmayan bağımsız ve yabancı film yapımcılarının, sinema gösterimleri aracılığıyla tüketicilere erişimi en etkili şekilde engellenmiştir. Paramount Kararnamesi sinema salonu zinciri mülkiyetini dokuz büyük film yapımcısı ve dağıtımcısının elinden almıştır (Conant 1960).

lam yapmaması durumunda, perakende satış noktaları genellikle yeni kitap veya plakları stoklamamaktadır.

Kültürel organizasyonlar için doğrudan reklamın işlevsel bir eşdeğeri, kitle iletişim araçları tarafından kitaplarda, kayıtlarda ve filmlerde yeni tarzlara ve başlıklara verilen seçici yerle sağlanır. Kültürel ürünler gazeteler, dergiler, radyo istasyonları ve televizyon programları için "kopya" ve "programlama" sağlar; karşılığında "ücretsiz" tanıtım alırlar. Burada önemli olan değişken, haberin olumlu ya da olumsuz yorumlanmasından ziyade, haberin varlığı ya da yokluğudur. Yeni bir kültürel ürünün varlığı ve mevcudiyetine dair kamuoyu farkındalığı genellikle gazeteler ve ulusal dergilerdeki uzun metrajlı haberlere, eleştiri sütunlarına ve yayınlanan talk show'lara ve kayıtlar için radyo yayınlarına bağlıdır. Medyada yer alacak ürünlerin toplam sayısı tahmin edilebilirken, potansiyel evrenden *hangilerinin* seçileceğinin tahmini sorunludur.

Kültürel öğelerin üreticilerinin bunları yayanlardan örgütsel olarak ayrı tutulması, kültürel organizasyonların kitle iletişim araçlarının eşik bekçileri üzerinde belirli öğelerin haber olarak seçilmesini sağlamak için kullanabilecekleri güç biçimlerine kesin kısıtlamalar getirmektedir. Yaygın olarak paylaşılan sosyal normlar, kitap editörlerinin, radyo istasyonu personelinin, film eleştirmenlerinin ve diğer program içerik yöneticilerinin, kültürel organizasyonların özel gereksinimlerinden ve ticari çıkarlarından bağımsız olmasını gerekli kılar.* Dolayısıyla, bağımsız olarak kapıyı tutanlar, yapımcı kuruluşa, belirli bir yeni sürümün tüketicilere sunulmak üzere seçilme olasılığını olumlu yönde etkileme "kontrol" sorununu sunar.

Özellikle yayınevleri ve plak şirketleri için, birkaç sürümden fazlasını kamuoyunun dikkatine sunmak için doğrudan, büyük ölçekli reklam kampanyalarına girişmek ekonomik olmayacaktır.[13]

---

* 1950'lerin sonlarındaki "payola" skandallarına halkın tepkisi, kitle kültürünü yayanların üreticilerden bağımsız olması gerektiğine dair yaygın bir inancı ortaya koymuştur. DJ'lerin, kitap ve film eleştirmenlerinin sırasıyla plak şirketlerinin, yayıncıların ve film stüdyolarının etkisinden veya manipülasyonlarından uzak kalmaları beklenir. Bu his, her sektör üyesi tarafından genellikle paylaşılır ve aynı zamanda yasal sistemimizde de yer alır. (Payola skandalı ABD'de özellikle 1950 ve 1960'larda genellikle müzik endüstrisinde radyo istasyonlarının veya DJ'lerin, belli bir şarkının veya sanatçının çalınması karşılığında para alması veya diğer maddi teşviklerle ödüllendirilmesi ile tanınır. Sözcük İngilizcede "ödemek" [pay] kelimesi ve o tarihte bir pikap markası olan "Victrola" kelimelerinin birleşmesi ile meydana gelmiştir. Bu tür uygulamaların, müzik endüstrisindeki rekabeti bozduğu, tarafsızlık ilkesini ihlal ettiği ve dinleyicilere gerçek müzik deneyimi sunma amacını zedelediği düşünülmüş; medya etiği ve endüstri normlarıyla ilgili tartışmalara yol açmış ve bazı durumlarda yasal müdahalere gidilmiştir –çn.

13 Yeni filmler daha az rekabetle karşı karşıya kaldıkları ve kişi başına çok daha büyük yatırımı temsil ettikleri için, doğrudan daha yoğun bir şekilde reklamları yapılmaktadır.

> Her yıl binlerce kitabın her birinin ayrı ayrı reklamının yapılması gerektiği gerçeği, etkili ulusal reklamcılığın önünde neredeyse aşılmaz engeller oluşturmaktadır. Sanki General Motors her onuncu Chevrolet için arabanın adını, tasarımını ve özelliklerini değiştirmek ve sonraki on arabayı satmak için yeni bir ulusal reklam kampanyası başlatmak zorundaymış gibi. Bu nedenle sorun, süresiz olarak satışta kalan tek bir markanın reklamvereninden tamamen farklıdır. [Lacy 1963, s. 54-55]
>
> Yayıncının reklam sorunu, hepimizin doğru olduğu konusunda hemfikir olduğu şey nedeniyle şiddetleniyor; çok fazla kitap yayınlanıyor, bunların çoğu daha doğmadan kısa ve belirsiz bir hayata mahkûm ediliyor. Birçok kitap yayımlandığı gün ölür, diğerleriyse bir, iki veya üç ay hayatta kalır. Bu tür kitapların satışları her zaman azdır ve aldıkları az miktarda reklam, kitapçının yavaş satan kitapları yayınevine geri göndermesi nedeniyle iki katı işe yaramaz hale gelebilir. Kitaplar potansiyel müşterilere yeterince maruz kalmadan önce geri gönderilir... Peki, o zaman bir kitabı sattıran şey nedir? Samuel Butler bu soruyu sorduğunda Charles Darwin doğru cevabı verir: "Bir kitabın satmasını sağlayan şey, hakkında konuşulmasıdır." [Knopf 1964, s. 17]
>
> Plak şirketleri, yeni sanatçıları tanıtmak ve tüm sanatçıların yeni kayıtlarını sunmak ve kamuoyuna duyurmak için radyoya bağımlıdır... [Biz] performanslarını açığa çıkaramayız çünkü sadece groove'larda* yer alıyorlar ve halk seslerinin gerçekte neye benzediğini bilmeyecek. (Soru) "Radyonun yeni albümlerin tanıtımının yüzde 75'ini ya da 90'ını oluşturduğunu söylemek doğru olur mu?" (Cevap) Bence verdiğiniz rakamlar muhtemelen doğru, evet. [Davis 1967, s. 5]

Dolayısıyla yayıncılar, plak şirketleri ve daha az ölçüde de olsa film stüdyoları için tanıtım kampanyalarının kritik hedef kitlesi, medya kuruluşları tarafından moda uzmanları ve kanaat önderleri olarak hizmet veren bağımsız eşik bekçileri ya da DJ'ler, film eleştirmenleri ve kitap eleştirmenleri gibi "temsili tüketiciler"den oluşmaktadır.

Kitle iletişim araçları kültür endüstrisinin kurumsal alt sistemini oluşturur. *Belirli heves ve modaların yayılması bu stratejik kontrol noktasında engellenir ya da kolaylaştırılır.* Kültürel yenilikler teknik alt sistemden kaynaklanıyor olarak görülür. Yönetim alt sistemine sponsorluk için seçilen bir örnek, pazara sunulur. Bu çıktı, "yeniliğin kurumsal düzenleyicileri" (Boskoff 1964) olarak hizmet veren kitle iletişim eşik bekçileri tarafından filtrelenir. Yönetsel alt sistemdeki oranizasyonlar, kurumsal düzenleyicilerden gelen geri bildirimlere karşı oldukça duyarlıdır: Kapsama alanı sağlanan stiller taklit edilir ve moda "doğal seyrini ta-

---

* Groove genellikle bir disk veya kayıt yüzeyinde bulunan yiv veya oluk anlamına gelir. Özellikle plak veya vinil kayıtların yüzeyinde bulunan spiral şeklindeki oluklara atıfta bulunur. Bu oluklar, sesin kaydedilmesi ve çalınması için kullanılan bir mekanizma sağlar –çn.

mamlayana" kadar büyük ölçekte yeniden üretilir (Boskoff 1964; Meyersohn ve Katz 1957).[14]

Tüketicinin bu süreçteki rolünü, esasen kültürel tarzların ve yönetimsel ve kurumsal alt sistemlerdeki rol sahipleri tarafından değerlendirilmek üzere "önceden seçilmiş" öğelerin sıralanması olarak görüyoruz. Satış rakamları ve gişe hasılatı şeklinde tüketicilerden gelen geri bildirimler, kültürel yeniliklerin üreticileri ve yayıcılarına hangi deneylerin kârlı bir şekilde taklit edilebileceği ve hangilerinin muhtemelen terk edilmesi gerektiği konusunda ipuçları verir.[15] Bu süreç, aday adaylarının siyasi partiler tarafından önceden seçilmesine ve ardından seçmenlerin sandıkta geri bildirimde bulunmasına benzer. Olayların düzenli bir şekilde sıralanması ve her kontrol noktasında sadece iki sonuç olasılığı, Markov sürecini* anımsatır.

Bu model, başlangıçta mevcut bir "ham madde" fazlasını (örneğin, yazarlar, şarkıcılar, siyasetçiler) varsayar ve aşırı arzın ayıklandığı bir dizi stratejik kontrol noktasını belirler. Bir ürün toplumsal alt sisteme (örneğin, perakende satış noktalarına) sunulmadan önce her aşamada olumlu bir şekilde işlenmiş olmalıdır; önceki organizasyon seviyelerinden başarılı bir şekilde geçmeden topluma sunulmaz ve bu süreçte 'katma değer' oluşturulur."[16]

GÖREV-ÇEVRE BELİRSİZLİKLERİNE ORGANİZASYONEL YANIT

Analizimiz, kültür endüstrisi sistemlerinin yönetim düzeyindeki organizasyonlarının (1) kitle iletişim eşik bekçileri tarafından dayatılan çıktı dağıtımına ilişkin kısıtlamalar ve (2) kurumsal sponsorluk için yaratıcı "hammaddelerin" temin edilmesine ilişkin koşullarla karşı karşıya olduğunu göstermektedir. Yayınevleri, plak şirketleri ve film stüdyoları, görev çevrelerinin bu unsurlarına bağımlılığını en aza indirmek için üç önleyici strateji geliştirmiştir: (1) çok sayıda personelin sınırları aşan rollere tahsisi; (2) yeni

---

[14] Boskoff (1964, s. 224), yeniliğin kaynağını "herhangi bir sosyal sistem içinde örgütlenmenin teknik ve/veya yönetimsel seviyeleri veya dış kaynaklar olarak" görür... "Doğası gereği, kurumsal seviye, kendisi için yenilikçi rollere uygun değildir." Değişiklikler, "kurumsal seviyenin çeşitlilik birikimini kontrol etmede etkisiz olduğunda artan bir hızla meydana gelir... Buna kurumsal ihmal ile değişim denilebilir." Popüler kültür içeriğindeki değişiklikler sürekli olarak bu kalıbı takip etmektedir.

[15] Bu sürecin iki ilginç formel modeli McPhee (1963) tarafından sunulmuştur.

* Markov süreci, rastgele değişkenlerin belirli bir durum uzayında zamanla geçirdiği durumların bir dizisini modellemek için kullanılan bir olasılığı tarif eder. Burada, kültürel endüstrisindeki yeniliklerin yayılma ve değişme sürecini modellemek için kullanılan bir analojidir –çn.

[16] Özellikle "hit" kayıtlara uygulanmak üzere, heves ve modaların işlenmesinde rol alan rol setine ilişkin daha ayrıntılı bir tartışma için Hirsch'e (1969) bakınız.

ürünlerin aşırı üretimi ve farklılaştırılmış tanıtımı; ve (3) kitle iletişim eşik bekçilerinin işbirliği.

Bağlantı Kişilerinin Yaygınlaşması

Kültür endüstrilerindeki girişimci organizasyonlar, girdi ve çıktı sınırlarındaki gelişmeleri aktif olarak izlemek için yetkin istihbarat ajanlarına ve temsilcilerine ihtiyaç duyar. Yeni kültürel öğelerin bulunamaması ve başarılı bir şekilde pazarlanamaması organizasyonel başarısızlığa yol açar: Yeni kitaplar bulunmalı, yeni şarkıcılar kaydedilmeli ve yeni filmler üretilmelidir. Bu nedenle sınır kapsam birimleri kurulmuş ve personelin büyük bir kısmı yetenek avcısı, tanıtımcı, basın koordinatörü ve halkla ilişkilerden sorumlu başkan yardımcısı gibi unvanlarla "bağlantı kişi [contact men]" (Wilensky 1956) olarak hizmet vermek üzere tahsis edilmiştir. Kültürel organizasyonlardaki yöneticiler ve idareciler için sınırlardaki gelişmeler hakkındaki bilginin merkezi önemi, bu endüstrilerin sektör yayınlarında ifade edilir: Medyadaki eşik bekçilerinin ilgi alanı depolama, nakliye ve fiziksel üretim maliyetlerinde standart bir şekilde yönetilen konulardan çok daha fazla olarak sanatçıların ilişkileri ve seçimleriyle ilgilidir.

Kültürel organizasyonu sanatçı topluluğuna bağlayan bu bağlantı kişileri, organizasyon adına yaratıcı hammadde için sözleşme yapar ve bunların üretimini denetler. Çalışmalarının çoğu sahada gerçekleştirilir. Örneğin yayıncılıkta:

> Random House'un genel yayın yönetmeni James Silberman, "Dışarıda neler olup bittiğini öğrenmek için öğle yemeğine çıkmanız gerekir ve dışarıda neler olup bityorsa bir editörün kitapları da oradan geliyordur" diyor. "Yıllar içinde, kitap işindeki insanların öğle yemeği yemeyi bıraktıklarını ve kitap almayı bıraktıklarını gördüm."
>
> Genel olarak üç tür yayıncılık yemeği vardır. İlki ve en yaygın olanı, editör ve menajer arasında gerçekleşir: Amacı, menajerin müşterileri için kitap fikirleri üretmektir; ayrıca, menajerin, editörü tamamlanmış taslakları gönderecek kadar sevmesi için bir fırsat sağlar. İkinci tür ise yayıncılar tarafından kitaplarını tanıtmak istedikleri kişilerle kurulur: televizyoncular, eleştirmenler, kitap inceleme editörleri...
>
> Üçüncü tür, yazarlar ve editörler arasında gerçekleşir ve üç aşamaya ayrılır: Editörün, yazarı iyi yemek ve kitap fikirleriyle cezbettiği sözleşme öncesi aşama; yazara taslağı konusunda yardım edildiği ve devam etmesi için itici güç sağlandığı sözleşme sonrası aşama; editörün yazara yayınevinin kitabı için neden bu kadar az reklam aldığını açıkladığı yayın sonrası aşama. [Ephron 1969, s. 8]

Giriş sınırındaki profesyonel aracılara, kültürel organizasyon adına yürüttükleri faaliyetlerde büyük ölçüde takdir yetkisi tanınmalıdır. Başarılı edi-

törler, plak "yapımcıları" ve film yönetmenleri ve yapımcıları bu nedenle merkez organizasyon için kontrol sorunları oluşturur. Sebep/sonuç ilişkileri hakkında belirsizlikle karakterize edilen alanlarda yetenekleri, "keşifleri"nin başarılı pazar performansı tarafından "onaylanır"; bu da yüksek görünürlük ve tek bir firmadan bağımsız hareket etme fırsatları sunar. Kültürel organizasyonlara işe alım uzmanları ve istihbarat ajanları olarak, sektör sistemi içindeki yüksek maaşlar, komisyonlar ve prestij ile değerleri belirtilmektedir.

Kültürel organizasyonlar, (1) perakende satış noktalarına ve (2) medya kuruluşlarındaki temsili tüketicilere organizasyonu bağlayan, çıktı sınırlarında ek bağlantı kişileri görevlendirir. Yeni kültürel öğeleri tanıtma ve dağıtma görevleri analitik olarak farklıdır, ancak her iki işlevi birleştiren sınırlar arası birimler kurulabilir. Perakendeciler ve toptan satış seviyesindeki sınır personel arasındaki işlemler kolayca programlanabilir ve denetlenebilir. Thompson'ın (1962) çıktı işlemleri tipolojisi açısından, perakendecinin "üye olmayanların takdir yetkisi", indirim programları ve iade ayrıcalıkları gibi konularda az sayıda sabit seçenekle sınırlıdır.[17] Buna karşılık, organizasyonların, yeni ürünlerin kapsamı için "temsili tüketicilere" bağımlı olduğu durumlarda, vekil tüketiciler yüksek derecede takdir yetkisine sahiptir: Bağlantı kişilerinin bu sınırda kullandıkları taktikler daha fazla "kişisel etki" gerektirir; organizasyon tarafından sıkı denetimi ise daha zordur ve politik olarak sakıncalı olabilir. Thompson'ın tipolojisinin daha da geliştirilmesi, "hattın sonundaki" -yani satıcılar ile tüketiciler veya bürokratlar ile müşteriler arasındaki- işlemlerin analizini, yeni ürünlerin işlendiği tüm organizasyon seviyelerindeki sınır işlemlerini kapsayacak şekilde genişleterek yeniliklerin organizasyon sistemleri içerisindeki akışının izlenmesini kolaylaştıracaktır.

Tanıtım personelinin, temsili tüketicilere oranının yüksek olması, (a) malların marjinal olarak farklılaştırıldığı; (b) üreticilerin tüketici pazarlarına erişiminin bağımsız eşik bekçileri tarafından düzenlendiği ve (c) büyük ölçekli, *doğrudan* reklam kampanyalarının ekonomik olmadığı herhangi bir endüstri sisteminin yapısal bir özelliği olarak görünmektedir veya kanunen yasaklanmıştır. Kültürel ürünler, tüketicilere sunulmak üzere hangi ürünlerin seçileceği konusundaki talep belirsizliğini azaltmak amacıyla endüstri

[17] Bununla birlikte, yerleşik dağıtım kanallarına erişimi olmayan sponsor organizasyonlar, perakende satış noktalarından ve tüketicilerden ürünleri için sipariş almakta büyük zorluk yaşamaktadır. Thompson'ın (1962) organizsyon üyeleri olan ve olmayanlar arasındaki etkileşim tipolojisi iki boyutta meydana gelir: Üye olmayanların takdir yetkisinin derecesi ve çıktı rollerindeki üyeler üzerindeki organizayon kontrolünün özgüllüğü. Çıktı rolleri, bir organizayonun nihai ürününün (veya hizmetinin) toplumdaki diğer aktörlere dağıtımını düzenleyen roller olarak tanımlanmaktadır.

sistemi içindeki bağımsız eşik bekçilerine *dolaylı olarak* tanıtılır. Bağımsız eşik bekçilerinin bilgiyi filtrelemediği veya üretici ile tüketici arasında aracılık yapmadığı durumlarda, kuruluşun çıktı sınırındaki bağlantı kişilerinin önemi de buna bağlı olarak azalır. Ürünlerin tüketicilere daha doğrudan reklamının yapıldığı endüstri sistemlerinde, bağlantı kişisi yerine üretici kuruluş tarafından satın alınan ve sıradan tüketiciye yönelik tam sayfa tanıtımlar ve sponsorlu radyo-tv reklamları kullanılır.

Kültürel Öğelerin Aşırı Üretimi ve Farklılaştırılmış Tanıtımı

Kültürel organizasyonlar tarafından benimsenen ikinci ön alıcı strateji, medya eşik bekçilerine olan bağımlılığı aşmak için farklılaştırılmış tanıtım ve aşırı üretimin birleştirilmesidir. Fazla üretim, düşük sermaye yatırımları ve talep belirsizliği ortamında rasyonel bir organizasyonel tepkidir. "Maalesef, yayıncı açısından değilse bile, kültürel bir bakış açısından, piyasa belirsizliklerle doludur... Bir yayıncı, farklı olasılıklara yatırım yaparak riskleri dengeleyecektir" (Bailey 1970, s. 144, 170).

Bu koşullar altında, her başarı için çok sayıda "başarısızlık" üretmek, medyada yer almak ve tüketici satışlarını artırmak için daha az sayıda ürüne sponsor olmak ve her birini büyük ölçekte ön teste tabi tutmaktan daha verimli görünmektedir. Her yıl piyasaya sürülen kitapların, plakların ve düşük bütçeli filmlerin sayısı, bu ürünlerin hedef miktarını ve tüketici talebini çok aşmaktadır.[18] Yayıncının "kitapları birbirini yemektedir". Ve editoryal standartlarını kasten düşürmemiş olsa bile, (ki neredeyse kesinlikle düşürmüştür) yine de hakkını verebileceğinden daha fazla kitap yayınlamaktadır" (Knopf 1964, s. 18). Her yıl 15.000'den fazla yeni kitap yayınlanırken, bunlardan herhangi birinin bir kitapçıda bulunma olasılığı sadece %10'dur (Lacy 1963). Benzer şekilde, 6.000'den fazla (45'lik) "single"ın %20'den azı perakende plak satış noktalarında görülmektedir (Shemel ve Krasilovsky 1964). Sinema salonları her yıl gösterime giren yaklaşık 400 uzun metrajlı filmin büyük bir bölümünü sergilemektedir, ancak bunların yarısından daha azının ilk yatırımı telafi ettiğine inanılmaktadır. Sanatçılarla telif hakkı esasına göre müzakere edilen sözleşmeler ve üretimin zanaat yönetiminin diğer maliyet azaltıcı özellikleri, üretim fazlasını daha da kolaylaştırmaktadır.

Kültürel organizasyonlar, az sayıda ürün için hacimli satışları desteklemek üzere tanıtım kaynaklarını seferber ederek ideal olarak kârlarını mak-

[18] Bu, "iktisadi olmayan" seçimlerin birçok hitap edemeyeceği anlamına gelmez. Her sektör, tüketici talebini kendi maliyetleri ve kolaylığına göre tanımlar. Bu nedenle, sadece 14 milyon izleyiciye sahip bir televizyon programı, yetersiz tüketici talebi nedeniyle başarısız olur.

simize ederler. Bu kaynaklar her firmanın yeni yayınladığı eserler arasında eşit olarak paylaştırılmaz. Kültürel organizasyonlar tarafından "desteklenen" tüm yeni kitap ve plakların yalnızca küçük bir kısmı, endüstri sistemi içinde büyük ölçekli tanıtım için şirket karar vericileri tarafından seçilir. Plak endüstrisinde:

> Büyük ölçekli tanıtım stratejisi, karar vericiler tarafından, üzerinde çok az kontrol sahibi oldukları medya tarafından ürünlerinin haberleştirilmesini etkilemek amacıyla kullanılmaktadır. Yeni albümleri radyo programcılarının ve DJ'lerin dikkatine sunmak için bağımsız sektör yayınlarına, tüketici pazarına ulaşmak için de radyoculara ve gazetecilere güvenmek zorundadırlar. Bu nedenle, seçilen sanatçılar önemli radyo istasyonlarını ziyarete gönderilir ve sanatçı ile bu gelişmiş dinleyici kitlesini bir araya getirmek için ülke çapında şehirlerde partiler düzenlenir... Eğer karar vericiler belirli yayınlar için maruz kalma* oranını daha iyi tahmin edebilselerdi, o zaman daha az kayıt yapılacağı muhtemel görünmektedir... Plaklar piyasaya şöyle sürülür: (1) önceden tanıtım yapılmadan, (2) minimum tantana ile veya (3) sadece büyük ölçekli bir ön tanıtım kampanyasından sonra. Bir plağın tanıtımının kapsamı, karar vericilerin bölgesel organizatörler ve Top 40 programcılarından oluşan yakın kitlesine, ürünlerine ilişkin beklentileri ve değerlendirmeleri hakkında bilgi verir. Bu şekilde şirket kendi önceliklerini sıralar. Plakların farklı şekilde tanıtılması, Top 40 programcılarını belirli şarkı ve sanatçıların isimlerine karşı duyarlı hale getirmeye hizmet eder. Ağırlıklı olarak tanıtımı yapılan plaklar, piyasaya sürülmeden çok önce sektör yayınlarında tam sayfa reklamlar, özel posta yoluyla ve sanatçıların kişisel katılımlarıyla duyurulur. Program yöneticisi, plak eline geçmeden çok önce plak hakkında bilgi sahibi olur. Bir hit olması "beklenmektedir". Bu şekilde, radyo istasyonları kayıtları ücretsiz olarak alsa da, seçilen kayıtlar için beklenti ve "talep" yaratılır. Bu aşamada bir kaydın hit olma potansiyelinin en iyi göstergesi, ona ayrılan tanıtım bütçesidir. [Hirsch 1969, s. 34, 36]

Benzer şekilde, yayıncılık sektöründe de:

> Yayıncıların reklamlarının, kitap satmak ve hatta okuyucu kazanmak dışında yerine getirmesi gereken birçok yan işlevi vardır. Bunlar arasında şunlar yer almaktadır:
>
> 1. "Ticareti" etkilemek; yani kitap toptancılarını ve perakende kitap satıcılarını, yayıncının belirli bir başlığı aktif olarak desteklediği ve bunu stoklamalarının ve satmalarının iyi bir iş olacağı gerçeğiyle etkilemek.
> 2. Yazarları ve menajerlerini etkilemek. Birçok yazar, ilk yayıncının kitabına yeterince reklam desteği vermediğini düşündüğü için birini bırakıp başka bir yayıncıya geçmiştir.

---

* Maruz kalma, bir ürünün veya bir şeyin belirli bir hedef kitleye ne kadar göründüğünü veya ne kadar dikkat çektiğini ifade eder. Özellikle reklamcılık ve pazarlama bağlamında tanıtım stratejilerinin etkinliğini ölçmek için önemli bir kriterdir –çn.

3. Eleştirmenleri etkilemek. Buradaki ima, saygın bir eleştirmenin gazetesinin reklam sütunlarını kullanarak "satın alınabileceği" değildir, ancak eleştirmenler, inceleme için kitap seçerken ve hangilerini öne çıkaracaklarına veya uzun uzun ele alacaklarına karar verirken kendilerine yardımcı olacak bilgiler için yayıncıların duyurularını (özellikle sektör gazetelerinde çıkanları) izlemeye eğilimlidirler.
4. Kitap kulübü, yeniden basım ve diğer yan hakların satışını etkilemek. Yayıncılar bazen bir film satışı planlanırken bir kitabı en çok satanlar listesinde tutmak için reklam yaparlar. Bazen bu durum tam tersi şekilde işler: Film yapımcılarının, çok satan kitabın tanıtımından faydalanmak için ilk ciltli baskının reklam bütçesine cömertçe katkıda bulundukları bilinmektedir. [Spier 1967, s. 155-56]

Kültürel öğelerin çoğuna tanıtım için asgari miktarlar ayrılır ve başarısız olmaları "beklenir" (daha önce bahsedilen yayın sonrası yazar-editör öğle yemekleri açıklamasını hatırlayın). Bu tür uzun soluklu çalışmalar, kitle iletişim eşik bekçilerinin ya da tüketicilerin daha yoğun tanıtım yapılan ürünleri reddetmesi durumunda ikame ürünlerin seçilebileceği bir "yedek çalışmalar" havuzu oluşturur.[19] Farklılaştırılmış tanıtım stratejisini, kültürel organizasyonların, teknik çekirdeklerini talep belirsizliklerinden korumak için ürün çıktı işlemlerini düzene sokma "belirsizliklerin etkisini azaltma" girişimi olarak görüyoruz (Thompson 1967).

"Kurumsal Düzenleyiciler"in Kullanılması

Medyanın eşik bekçileri, kültürel organizasyonların, haber kararlarını etkilemek ve yönlendirmek için geliştirdikleri çok çeşitli mekanizmalardan bahsetmektedir. Bunlar, sponsor kuruluşun belirli yeni "keşifler" için yüksek beklentilere dair "işaretlerinden" (örneğin, sektörel basında tam sayfa reklamlar, sanatçıyı tanınmış kanaat önderleriyle tanıştırmak için düzenlenen partiler) kişisel taleplere ve sürekli dolaylı reklam bombardımanına kadar, eşik bekçilerinin "haber yapmaya", onaylamaya ve organizasyonun yeni ürünü için büyük başarı kehanetinin gerçekleşmesine başka şekillerde katkıda bulunmaya teşvik etmekte ve kandırmaktadır.

Kültürel ve kitlesel medya organizasyonarının hedefleri iki konuda çatışmaktadır. Birincisi, kamuoyu, meslek etiği ve daha az ölçüde de olsa iş güvenliği, kurumsal eşik bekçilerinin yalnızca kültür organizasyonlarının tanıtmayı seçtiği öğeleri onaylamak yerine bağımsız değerlendirme ve ka-

[19] Yakın zamanın başarılı olmuş iki riskli atılımı, yüzyıl başındaki Sears Roebuck kataloglarının çok satan yeniden basımları ve Endless Summer filmidir. Farklı tanıtıma tabi tutulacak pop kayıtlarını seçmek için kullanılan kriterler hakkında bir tartışma için Hirsch'e (1969) bakınız.

lite standartlarını korumalarını gerektirir. İkinci olarak, ticari kitle iletişim organizasyonlarının birincil amacı, belirli kültürel öğeler için tanıtım aracı olarak hizmet vermekten ziyade sponsorlu mesajlar için izleyici "sağlayarak" geliri maksimize etmektir. Örneğin hit plaklar, ticari radyo istasyonları tarafından öncelikle reklam satmak için öne çıkarılır:

> Soru: Bu müziği en popüler olan olduğu için mi çalıyorsunuz?
> Cevap: Tam da bu nedenle... Programımızın eğlence kısmı, yani müzik, esasen mümkün olan en geniş izleyici kitlesini çekmek içindir, böylece reklam mesajı açısından söylememiz gerekenleri... mümkün olan en fazla sayıda insana ulaştırmak ve en fazla sayıda insanın dinlemesini sağlamanın yolu da onların sevdiği türden müzikler çalmaktır... böylece yayının diğer ucunda kitlesel bir dinleyici kitlesine sahip olursunuz.
> Soru: Diyelim ki kaderin bir cilvesi sonucu bundan bir yıl sonra en popüler müzik oda müziği olsaydı, siz onu çalıyor olur muydunuz?
> Cevap: Kesinlikle..., ve ondan sonraki yıl, popüler olan eğer Çin madrigalleri ise, onları çalacağız. [Strauss 1966, s. 3][20]

Hedef çatışması ve değer uyuşmazlığı, kültürel organizasyonlar, kitle iletişim eşik bekçileri ve kamu temsilcileri arasında, destekçilerin temsili tüketicilerin karar bağımsızlığı üzerinde güç elde etme girişimlerinin meşruiyeti (veya yasallığı) konusunda sık sık yaşanan anlaşmazlıklarda kendini göstermektedir.

Kültürel organizasyonlar, yeni ürünlere yer vermenin (a) tüketici talebini oluşturmak için çok önemli ve (b) sorunlu olduğu ölçüde, eşik bekçilerinin karar özerkliğini kontrol etmeye çalışırlar. Tüketicilerin ürünle ilgili farkındalıkları neredeyse sadece bu personel tarafından yapılan haberlere bağlı olduğunda, kurumsal eşik bekçilerini ele geçirmeyi amaçlayan tanıtım kampanyalarının orantılı olarak büyük bütçeler ve gayrimeşru taktikler gerektirmesi muhtemeldir. Daha önce de belirtildiği gibi, kültürel organizasyonların, satışı eşik bekçilerinin eylemlerine daha az bağlı olan ürünler için sınır aracıları kullanma veya yüksek baskı taktiklerini onaylama olasılığı daha düşüktür.

KÜLTÜR ENDÜSTRİLERİ İÇİNDEKİ DEĞİŞKENLİK

Bu noktaya kadar, kültürel organizasyonlar, kültürel ürünler ve bunların yöneldiği pazarlar arasındaki değişkenliği en aza indirme eğilimindeydik. Genellemelerimiz esas olarak yayıncılık, plak ve sinema endüstrilerinin en

[20] Benzer şekilde, Saturday Evening Post'un yakın zamandaki çöküşü, yeterli reklam geliri elde edememesinden kaynaklanmıştır: 6 milyon abonesinin çok büyük bir kısmı kırsal bölgelerde yaşamakta ve düşük gelirli kategorisine girmektedir (Friedrich 1970).

spekülatif ve girişimci segmentleri, yani yetişkinlere yönelik ticari kitaplar, popüler plaklar ve düşük bütçeli filmler için geçerlidir.[21] Bu kategorilerin her birinde, kurumlar, değişen derecelerde, normatif ve şimdiye kadar varsaydığımız daha iktisadi hedefleri benimsemektedir. Belirli yayınevleri, plak şirketleri ve film yapımcıları, yüksek kaliteli ancak ticari değeri şüpheli kültürel ürünleri finanse ettikleri için her bir endüstri sistemi içinde yüksek prestije sahiptir. İktisadi rasyonellik normlarına uymadıkları ölçüde, bu kuruluşlar yukarıda açıklanan daha baskın faaliyet modelinden ayrı olarak değerlendirilmelidir.[22]

Genellemelerimizin, eğitim ders kitabı ve çocuk kitabı yayıncılığı bölümleri veya klasik plak üretimi gibi daha az belirsiz endüstri segmentlerini de karakterize edip edemeyeceği de sorgulanabilir. Bu örneklerin her birinde, maliyet faktörleri ve/veya talep belirsizliğinin derecesi oldukça farklı olabilir ve bu da üretici kuruluşların yapısını ve işleyişini etkileyecektir. Örneğin ders kitabı yayıncıları, ticari kitaplarda uzmanlaşmış yayıncılara (ya da bölümlere) kıyasla daha öngörülebilir bir pazarla karşı karşıyadır: Daha fazla sermaye yatırımı gereklidir ve okul okul dolaşmak için daha büyük satış ekipleri kullanılmalıdır (Brammer 1967). Çocuk kitapları söz konusu olduğunda, perakende mağazalar yerine kütüphanelerin satışların %80'ini oluşturması nedeniyle bazı farklılıklar beklenebilir (Lacy 1968).

Yetişkinlere yönelik ticari kitap kategorisinde, kitap inceleme köşelerinde yer almak, edebi romanların başarısı için dedektif hikayeleri veya bilim-kurgu kitaplarından daha önemlidir (Blum 1959). İnceleme yazılarının kapsamı da sorunludur: "Hatta The New York Times, genel halka hitap eden herhangi bir diğer dergiden çok daha fazla kitabı incelemesine rağmen, yıllık üretimin sadece yaklaşık %20'sini kapsar. Önemli uzmanlık alanlarındaki birçok kitap, genel medyada tamamen görmezden gelinir ve hatta Ulusal Kitap Ödülü kazananların bile ana ulusal dergilerde incelemesi yapılmamıştır" (Lacy 1963, s. 55). Bu nedenle, yayıncı temsilcisi ulusal tanıtım için seçilen romanları polisiye ya da bilim-kurgu eserlerinden daha fazla desteklemesini bekleriz. Ciddi romanlar diğerlerinden daha farklı bir şekilde tanıtılmalıdır.

---

[21] Yetişkinlere yönelik ticari kitaplar, kitap kulübü satışları hariç olmak üzere, kitap yayıncılığı endüstrisindeki tüm satışların %10'undan daha azını oluşturmaktadır (Bowker 1969). Popüler müzik kayıtları (folk ve country ve western kategorilerini de kapsayan) plak endüstrisindeki satışların çoğunluğunu oluşturmaktadır (Brief 1964). Düşük bütçeli filmlerin sinema endüstrisi satışlarına katkısına ilişkin rakamlara ulaşılamamıştır. Düşük bütçeli filmler, yüksek bütçeli "gişe rekortmeni" filmlere kıyasla sadece film başına daha riskli olup, gişe başarısı olasılıkları ve maliyetleri daha düşük görünmektedir.

[22] Lane (1970b) böyle bir yayınevinin değerli bir portresini sunmaktadır; Miller (1949) kitap endüstrisindeki zıt çatışmalar üzerine mükemmel bir çalışma sunmaktadır.

Benzer şekilde, popüler müzik kayıtlarına yönelik tüketici talebinin oluşturulmasında radyolardaki yayınların kapsamı, klasik müzik seçkilerine kıyasla çok daha önemlidir. Radyo programcıları ve DJ'leri tarafından yeni "pop" albümlerin seçimi üzerindeki kontrol oldukça sorunludur. Plak şirketleri, yeni pop kayıtları için *tek* etkili tanıtım aracı olarak radyo yayınlarına bağımlıdır. Tüketicilere erişimin neredeyse tamamen bağımsız eşik bekçilerinin yayın kararlarına bağlı olduğu bu ortamda, kurumsallaşmış yan ödemeler ('payola') üretici kuruluşlar tarafından medyada bir içeriğin veya ürünün istendiği gibi yer almasının sağlayan genel işbirliği stratejisinde merkezi bir taktik olarak ortaya çıkmıştır.

Klasik kayıtların radyolarda yayınlanması tüketici talebinin oluşması açısından daha az önemlidir; klasik kayıtların yayınlanma olasılığını tahmin etmek de daha kolaydır. Pop plaklarının yapımcıları ve tüketicileri bir şarkının muhtemel satış cazibesi veya müzikal değeri hakkında genellikle emin değilken, klasik alanda hem müzikal değer hem de tüketici talebi kriterleri nispeten açıktır. Bu nedenle plak şirketleri, klasik albümlerin kitlesel medyayı tutanlar tarafından kapsama alınmasını sağlamak için orantılı olarak daha az tanıtım kaynağı ayırır ve klasik albümleri tanıtan plak şirketi temsilcileri, pop albümleri tanıtanların kurumsal düzenleyicilerin karar özerkliğini ele geçirmek için kullandıklarından daha meşru taktikler kullanarak kapsama kararlarını etkiler.

Thompson (1967, s. 36) "destek kapasitesinin yoğunlaştığı ancak talebin dağınık olduğu durumlarda, zayıf kuruluşun bağımlılığını 'dahil etme' yoluyla idare etmeye çalışacağını" öne sürmüştür. Analizimizde, kitle iletişim araçlarında yoğunlaşmış destek kapasitesine bağımlı olan kültürel organizasyonlar zayıf kuruluşlar sınıfını temsil eder; talep ise perakende satış noktaları ve tüketicilere dağılmıştır. Tüm kültürel organizasyonlar özerk tüketici temsilcilerini ele geçirmeye çalışsa da, kullanılan taktiklerin yoğunluğu bağımlılık derecesine göre değişme eğilimindedir. Dolayısıyla, kitle iletişim araçlarının eşik bekçilerine en fazla bağımlı olan kültürel organizasyonlar (örneğin, pop plakları üreten şirketler) en maliyetli ve gayrimeşru taktiklere başvurmuştur; payola uygulaması, onların daha zayıf güç konumlarının bir göstergesi olarak görülebilir.

SONUÇ

Bu makale, kültürel öğelerin üretimi ve dağıtımıyla uğraşan girişimci organizasyonların yapısını ana hatlarıyla ortaya koymuş ve görev ortamlarının unsurlarına bağımlılığı en aza indirmek için kullanılan üç uyum stratejisi-

ni incelemiştir: Bağlantı kişilerinin organizasyonel sınırlara yerleştirilmesi, yeni öğelerin aşırı üretimi ve farklı tanıtımı ile kitle iletişim eşik bekçilerinin işbirliği. Yeni ürünlerin veya fikirlerin tüketicilere ulaşabilmesi için, tüketim aşamasına gelmeden önce büyük bir aday grubunun eleme sürecinden geçtiği bir organizasyonlar sisteminin olması gerektiği öne sürülmüştür. Bir endüstri sistemi kavramı, (1) yeni ürün ve fikirlerin her bir seviye veya organizasyonda nasıl elendiğinin akışını izlemek ve (2) organizasyonlar arasındaki ilişkileri incelemek için yararlı bir referans çerçevesi olarak önerilmiştir.

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: Paul M. Hirsch, "Heveslerin ve Modaların İşlenmesi"

Hirsch, bir ürünün üretimiyle başlayan ve satışıyla sona eren süreçte yer alan organizasyonlar dizisini analiz eder. Bu makale, bir endüstriyi oluşturan çeşitli organizasyonların etkileşiminin ilk sosyolojik incelemelerinden biridir. Jeffrey Bradach ve Robert Eccles'ın "Price, Authority, and Trust: From Ideal Types to Plural Forms," *Annual Review of Sociology* 15 (1989):97-118 makalesinde belirtilen farklı mekanizmaların burada olabileceği vurgulanmıştır. Hirsch'in yaklaşımı, genellikle hiyerarşik-bürokratik olanlardan farklı olan örgütleri incelediği Stinchcombe'ün "Üretimde Bürokratik Yönetim ve Zanaat Yönetimi" (Bölüm 17) çalışmasıyla belirgin bir ilişki içindedir.

Ancak Stinchcombe ve Eccles gibi esas olarak firma içi ve firmalar arası etkileşimlerle ilgilenen organizasyonel çeşitlilik çalışanların aksine Hirsch, seri üretilen malları doğrudan halka satan endüstrilere odaklanmaktadır. Hirsch, örneğin Paul Lawrence ve Jay Lorsch, *Organizations and Environment: Managing Differentiation and Integration*'da (1967) formüle edildiği gibi, organizasyonların çevresinin önemini vurgulayan organizasyonel teorinin belirli bir dalından entelektüel ilham almaktadır. (Ayrıca Richard Scott ve Gerald Davis, *Organizations and Organizing* [2006] ve Howard Aldrich ve Martin Ruef, Organizations *Evolving* [2006] kitaplarındaki organizasyon teorisine bakınız).

Popüler müzik endüstrisinin sosyolojik olarak anlaşılmasına yapılan son katkılar: *American Sociological Review* dergisinin Şubat 1996 sayısında Richard Peterson ve Richard Berger'in ünlü makalesi "Cycles in Symbolic Production: The Case of Popular Music," *American Sociological Review* 40 (1975):158-173. Ayrıca David Hesmondhalgh'ın yazılarına bakınız, örneğin, "Flexibility, Post-Fordism and the Music Industries," *Media, Culture and Society* 18 (Temmuz 1996):469-488, ve "The British Dance Music Industry: A Case Study of Independent Cultural Production," *British Journal of Sociology* 49 (1998): 234-251.

Kültürel odaklı endüstrilere ilişkin diğer sosyolojik çalışmalar şunlardır: Lewis Coser, Charles Kadushin ve Walter Powell, *Books: The Culture and Commerce of Publishing* (1982); Walter Powell's *Getting into Print* (1985); Robert Faulkner, *Music on Demand: Composers and Careers in the Hollywood Film Industry* (1983); ve Robert Faulkner ve Andy Anderson, "Short-Term Projects and Emergent *Careers:* Evidence from Hollywood," *American Journal of Sociology* 92 (1987):879-909. "Role as Resource in the Hollywood Film Industry," *American Journal of Sociology* 97 (1991): 279-309'da Wayne Baker ve Robert Faulkner, yapımcıların, yönetmenlerin ve yazarların uzun metrajlı filmler üretmek için gereken karmaşık sosyal organizasyonda bir araya gelme biçimlerindeki değişikliklerin izini sürmektedir. Tüm bu endüstrilerin ortak noktalarını formüle etmeye yönelik bir girişim Walter Powell'da bulunabilir, "Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization," *Research in Organizational Behavior* 12 (1990):295-336. Hirsch'in kendisi de *The Structure of the Popular Music Industry*'de plak endüstrisini ele almış ve *An Examination of the Filtering Process by Which Records are Preselected for Public Consumption* (1969) adlı çalışmasında ve "Organizational Effectiveness and the Institutional Environment," *Administrative Science Quarterly* 20 (1975):327-344 adlı çalışmasında ilaç endüstrisi ile karşılaştırmıştır. Son olarak, iktisatçıların müzik ve diğer sanat formlarına yaklaşımı için bakınız; *Journal of Cultural Economics* (1977-) ve Richard Caves, *Creative Industries: Contracts Between Art and Commerce* (2000).

Not

Bu makale, Dr. Stephen B. Withey'in gözetiminde Michigan Üniversitesi Anket Araştırma Merkezi'nde yürütülen ve Ulusal Ruh Sağlığı Enstitüsü'nün 1-RO1-MH17064-01 ve 1-FO1-MH48847-01 numaralı hibeleri ile desteklenen popüler müzik endüstrisi ve dinleyicileri üzerine bir çalışma ile bağlantılı olarak geliştirilmiştir. Edward O. Laumann, Albert J. Reiss, Jr., Randall Collins, Theodore L. Reed, David R. Segal ve ismini vermek istemeyen bir hakeme, Ağustos 1970'te Amerikan Sosyoloji Derneği'nin altmış beşinci yıllık toplantısında sunulan bu makalenin daha önceki bir versiyonu hakkındaki eleştirel yorumları için teşekkür ederim.

Kaynakça

Albrecht, Milton C. 1968. "Art as an Institution." *American Sociological Review* 33 (June):383-396.

Bailey, Herbert S. 1970. *The Art and Science of Book Publishing.* New York: Harper & Row.

Bailey, Stephen K., and Edith K. Mosher. 1968. *ESEA: The Office of Education Administers a Law*. Syracuse, N.Y.: Syracuse University Press.

Barnett, H. G. 1953. *Innovation: The Basis of Cultural Change*. New York: McGraw-Hill.

Barnett, James H. 1959. "The Sociology of Art." In *Sociology Today*, edited by Robert K. Merton, Leonard Broom, and Leonard S. Cottrell, Jr. New York: Basic.

Baumol, William J., and William G. Bowen. 1968. *Performing Arts: The Economic Dilemma*. Cambridge, Mass.: M.I.T. Press.

Blum, Eleanor. 1959. "Paperback Book Publishing: A Survey of Content." *Journalism Quarterly* 36 (Fall):447-454.

Blumer, Herbert. 1968. "Fashion." In *International Encyclopedia of the Social Sciences*. 2d ed. New York: Macmillan.

— 1969. "Fashion: From Class Differentiation to Collective Selection." *Sociological Quarterly* 10 (Summer):275-291.

Boskoff, Alvin. 1964. "Functional Analysis as a Source of a Theoretical Repertory and Research Tasks in the Study of Social Change." In *Explorations in Social Change*, edited by George K. Zollschan and Walter Hirsch. Boston: Houghton Mifflin.

Bowker, R. R., Co. 1969. *The Bowker Annual of Library and Book Trade Information*. New York: R. R. Bowker Co.

Brammer, Mauck. 1967. "Textbook Publishing." In *What Happens in Book Publishing*, edited by Chandler B. Grannis. 2d ed. New York: Columbia University Press.

Brief, Henry. 1964. *Radio and Records: A Presentation by the Record Industry Association of America at the 1964 Regional Meetings of the National Association of Broadcasters*. New York: Record Industry Association of America.

Brockway, George P. 1967. "Business Management and Accounting." In *What Happens in Book Publishing*, edited by Chandler B. Grannis. 2d ed. New York: Columbia University Press.

Brown, Roger L. 1968. "The Creative Process in the Popular Arts." *International Social Science Journal* 20 (4):613-624.

Burns, Tom, and G. M. Stalker. 1961. *The Management of Innovation*. London: Tavistock.

Carey, James T. 1969. "Changing Courtship Patterns in the Popular Song." *American Journal of Sociology* 74 (May):720-731.

Chandler, Alfred D., Jr. 1962. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*. Cambridge, Mass.: M.I.T. Press.

Conant, Michael. 1960. *Antitrust in the Motion Picture Industry*. Berkeley: University of California Press.

Coser, Lewis A. 1965. *Men of Ideas*. New York: Free Press.

Cowan, Paul. 1970. "Electronic Vaudeville Tour: Miking of an Un-American." *Village Voice*, April 16, 1970, p. 5.

Davis, Clive. 1967. "The Truth About Radio: A WNEW Inquiry." Transcript of interview with general manager CBS Records. Mimeo graphed. New York: WNEW.

Denzin, Norman K. 1970. "Problems in Analyzing Elements of Mass Culture. Notes on the Popular Song and Other Artistic Productions." *American Journal of Sociology* 75 (May):1035-1038.

Ephron, Nora. 1969. "Where Bookmen Meet to Eat." *New York Times Book Review,* June 22, 1969, pp. 8-12.

Evan, William M. 1963. "Toward a Theory of Inter-Organizational Relations." *Management Science* 11:B217-B230. Reprinted in *Approaches to Organizational Design,* edited by James D. Thompson. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 1966.

Frase, Robert W. 1968. "The Economics of Publishing." In *Trends in American Publishing,* edited by Kathryn L. Henderson. Champaign: Graduate School of Library Science, University of Illinois.

Friedrich, Otto. 1970. *Decline and Fall.* New York: Harper & Row.

Gans, Herbert J. 1964. "The Rise of the Problem Film." *Social Problems* 11 (Spring): 327-336.

— 1966. "Popular Culture in America: Social Problem in a Mass Society or Social Asset in a Pluralist Society?" In *Social Problems: A Modern Approach,* edited by Howard S. Becker. New York: Wiley.

Guback, Thomas H. 1969. *The International Film Industry: Western Europe and American Since 1945.* Bloomington: Indiana University Press.

Hirsch, Paul M. 1969. *The Structure of the Popular Music Industry.* Ann Arbor: Survey Research Center, University of Michigan.

— 1971. "Sociological Approaches to the Pop Music Phenomenon." *American Behavioral Scientist* 14 (January):371-388. Houston, Penelope. 1963. *The Contemporary Cinema: 1945-1963.* Baltimore: Penguin.

Hughes, Richard, ed. 1959. *Film: The Audience and the Filmmaker.* Vol. 1. New York: Grove.

Knopf, Alfred A. 1964. "Publishing Then and Now, 1912-1964." Twenty-first of the R. R. Bowker Memorial Lectures. New York: New York Public Library.

Lacy, Dan. 1963. "The Economics of Publishing, or Adam Smith and Literature." In "The American Reading Public," edited by Stephen R. Graubard. *Daedalus* (Winter), pp. 42-62.

— 1968. "Major Trends in American Book Publishing." In *Trends in American Book Publishing,* edited by Kathryn L. Henderson. Champaign: Graduate School of Library Science, University of Illinois.

Lane, Michael. 1970a. "Books and Their Publishers." In *Media Sociology,* edited by Jeremy Tunstall. Urbana: University of Illinois Press.

— 1970b. "Publishing Managers, Publishing House Organization and Role Conflict." *Sociology* 4:367-383.

McPhee, William. 1963. "Survival Theory in Culture," and "Natural Exposure and the Theory of Popularity." In *Formal Theories of Mass Behavior.* Glencoe, Ill.: Free Press.

Mann, Peggy. 1967. "A Dual Portrait and Market Report: Harper and Row." *Writer's Yearbook* 37:10-17.

Merton, Robert K. 1957. *Social Theory and Social Structure.* Rev. ed. Glencoe, Ill.: Free Press.

Meyersohn, Rolf, and Elihu Katz. 1957. "Notes on a Natural History of Fads." *American Journal of Sociology* 62 (May):594-601.

Miller, William. 1949. *The Book Industry: A Report of the Public Library Inquiry of the Social Science Research Council.* New York: Columbia University Press.

Montagu, Ivor. 1964. *Film World.* Baltimore: Penguin.

Moynihan, Daniel P. 1969. *Maximum Feasible Misunderstanding.* New York: Free Press.

Parsons, Talcott. 1960. *Structure and Process in Modern Societies.* Glencoe, Ill.: Free Press.

Peterson, Richard, and David Berger. 1971. "Entrepreneurship in Organizations: Evidence from the Popular Music Industry." *Administrative Science* Quarterly 16 (March): 97-107.

Powdermaker, Hortense. 1950. *Hollywood: The Dream Factory.* New York: Grosset & Dunlap.

Rogers, Everett. 1962. *Diffusion of Innovations.* Glencoe, Ill.: Free Press.

Rosten, Leo. 1941. *Hollywood.* New York: Harcourt Brace.

Selznick, Phillip. 1949. *TVA and the Grass Roots.* Berkeley: University of California Press.

Shemel, Sidney, and M. William Krasilovsky. 1964. *This Business of Music.* New York: Billboard.

Spier, Franklin. 1967. "Book Advertising." In *What Happens in Book Publishing,* edited by Chandler B. Grannis. 2d ed. New York: Columbia University Press.

Stinchcombe, Arthur L. 1959. "Bureaucratic and Craft Administration of Production: A Comparative Study." *Administrative Science Quarterly* 4 (September): 168-187.

— 1968. *Constructing Social Theories.* New York: Harcourt, Brace & World.

Strauss, R. Peter. 1966. "The Truth About Radio: A WNEW Inquiry." Transcript of interview. Mimeographed. New York: WNEW.

Thompson, James D. 1962. "Organizations and Output Transactions." *American Journal of Sociology* 68 (November):309-324.

— 1967. *Organizations in Action.* New York: McGraw-Hill.

Toffler, Alvin. 1965. *The Culture Consumers.* Baltimore: Penguin.

Wilensky, Harold. 1956. *Intellectuals in Labor Unions.* Glencoe, Ill.: Free Press.

— 1968. "Organizational Intelligence." In *International Encyclopedia of the Social Sciences.* 2d ed. New York: Macmillan.

BÖLÜM 19

İÇERİDEN DIŞARIYA: SİLİKON VADİSİ VE ROUTE 128'DE BÖLGESEL AĞLAR VE ENDÜSTRİYEL ADAPTASYON[1]

ANNALEE SAXENIAN
Çev. MAHSUM ÖKMEN

Bölgesel kümelenmelerin rekabet avantajları, akademik ve politik ilginin odak noktası haline gelmiştir. Paul Krugman (1991) ve Michael Porter'ın (1990) çalışmaları, bir zamanlar yalnızca iktisadi coğrafyacıların ve bölge bilimcilerin alanı olan bölgelere ve bölgesel kalkınmaya olan ilgiyi artırmıştır. Bu yeni gelenler, endüstriyel yerelleşme dinamikleri üzerine halihazırda mevcut olan geniş ve sofistike bir literatürü görmezden gelmişlerdir (bkz. örneğin Storper, 1989; Scott, 1988a, 1988b; Vernon, 1960). Yine de selefleri gibi onlar da iktisadi faaliyetlerin kümelenmesinin avantajlarını açıklamak için dışsal ekonomilere bel bağlamışlardır.

Bu makale, dışsal ekonomiler kavramının sınırlarını ortaya koymak ve bölgesel ekonomileri analiz etmek için alternatif bir ağ yaklaşımı önermek amacıyla California'daki Silikon Vadisi ile Boston, Massachusetts civarındaki Route 128 çevre yolunu karşılaştırmaktadır. Dışsal ekonomilere ilişkin ortak görüş, firmanın sınırları açıkça tanımlanmış atomistik bir üretim birimi olduğu varsayımına dayanmaktadır. Ancak akademisyenler, firmanın içinde ve dışında meydana gelenler arasında keskin bir ayrım yaparak, firmaların iç örgütlenmeleri ile birbirleriyle ve belirli bir yereldeki sosyal yapılar ve kurumlarla olan bağlantıları arasındaki karmaşık ve tarihsel olarak gelişen ilişkileri göz ardı etmektedir. Ağ perspektifi, Silikon Vadisi ve Route 128 gibi görünüşte karşılaştırılabilir bölgesel kümelerin farklı performanslarını açıklamaya yardımcı olur ve rekabet avantajının yerel kaynaklarına ilişkin önemli bilgiler sağlar.

DIŞSAL EKONOMİLERİN SINIRLARI

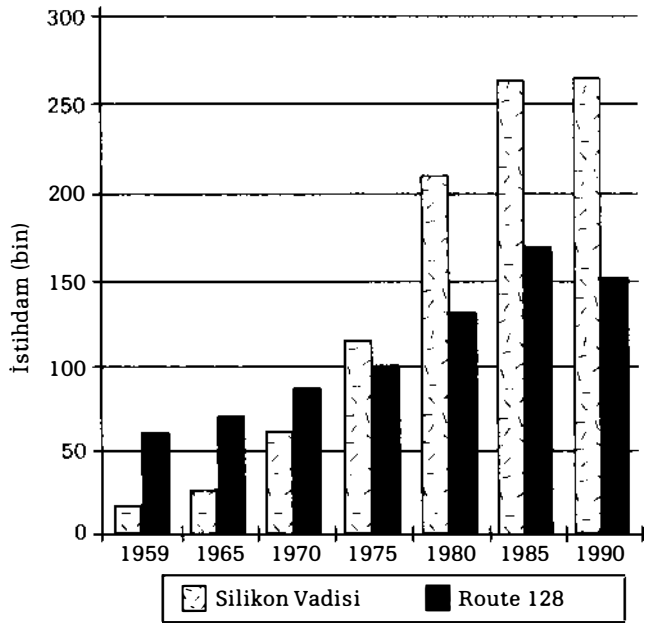
Alfred Marshall (1920) "dışsal ölçek ekonomileri" kavramını geliştirerek verimlilik artışının bireysel firmaların dışında kalan kaynaklarına atıfta bu-

[1] Cityscape: *A Journal of Policy Development and Research*'den alınmıştır (2. Cilt, 2. Sayı, Mayıs 1996:41-60). ABD İmar ve Kentsel Gelişim Bakanlığı, Politika Geliştirme ve Araştırma Dairesi'nin izniyle yeniden basılmıştır.

lunmuştur. Klasik görüşe göre üreticiler, altyapı ve hizmetler, vasıflı işgücü havuzları, uzman tedarikçiler ve ortak bir bilgi tabanı gibi ortak kaynakların sabit maliyetlerini paylaşarak dışsal faydalar elde etmektedir. Buna ek olarak, bazı teorisyenler, işgücü havuzu ve uzmanlaşmış tedarikçi tabanı (parasal dışsal ekonomiler) gibi faktörler de dahil olmak üzere piyasanın büyüklüğüne bağlı olan dışsal ekonomileri, firmalar arasında bilgi yayılımını içerenlerden (teknolojik dışsal ekonomiler) ayırmaktadır. Bu üretim faktörleri coğrafi olarak yoğunlaştığında, firmalar mekânsal yakınlığın ya da "yığılma ekonomilerinin" ek faydalarını elde ederler. Böyle bir avantaj, bir bölgede yerleştikten sonra, dinamik bir artan verimler süreci yoluyla kendi kendini güçlendirir (Arthur, 1990; Krugman, 1991; Scott, 1988b; Storper, 1989).

Bölgesel kalkınma öğrencileri tipik olarak Silikon Vadisi ve Route 128'i endüstriyel yerelleşmeden kaynaklanan dışsal ekonomilerin klasik örnekleri olarak ele almaktadır.

Şekil 19.1 Toplam Yüksek Teknoloji İstihdamı, Silikon Vadisi ve Route 128, 1959'dan 1990'a



Kaynak: County Business Patterns

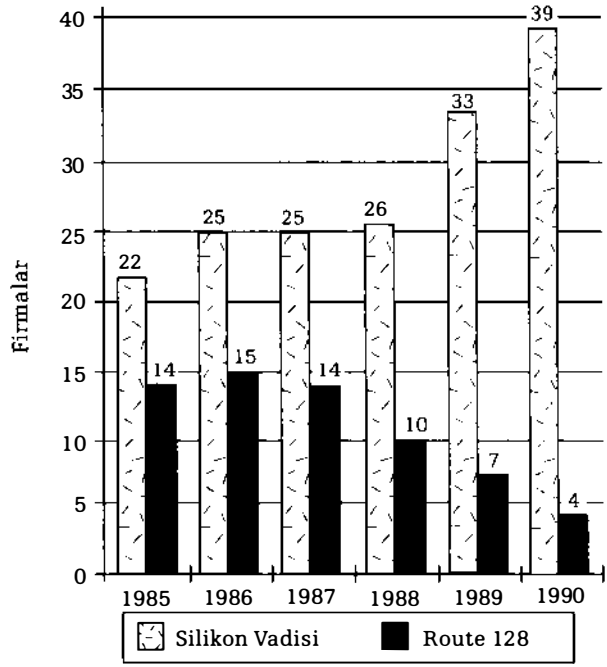
[Bu bölgeler] teknik beceri, girişim sermayesi, uzmanlaşmış girdi tedarikçileri ve hizmetleri, altyapı ve üniversitelere yakınlık ve enformel bilgi akışlarıyla ilişkili bilgi yayılımlarının, kümülatif olarak kendi kendini güçlendiren yığılmaları olarak görülürler (bkz. Castells, 1989; Hall ve Markusen, 1985; Krugman, 1991; Porter, 1990; Scott, 1988b). Bazı araştırmacılar bu bölgeleri Alfred Marshall tarafından tanımlanan on dokuzuncu yüzyıl endüstri bölgeleri ile karşılaştırmıştır (Piore ve Sabel, 1984).

Ancak bu yaklaşım iki bölgesel ekonominin farklı performansını açıklayamamaktadır. Savaş sonrası askeri harcamalar ve üniversite temelli araştırmalardaki ortak kökenlerine rağmen, Silikon Vadisi ve Route 128 yoğunlaşan uluslararası rekabete farklı tepkiler vermiştir. Her iki bölge de 1980'lerde gerileme yaşamış olsa da, Silikon Vadisi önde gelen yarı iletken üreticilerinin krizinden hızla kurtulmuştur. Ancak Route 128, 1980'lerin başında başlayan düşüşü tersine çevirme konusunda çok az emare göstermektedir. Yeni kurulan işletmelerin hızlı büyümesi ile Intel ve Hewlett-Packard (HP) gibi köklü şirketlerin yenilenen dinamizmi, Silikon Vadisi'nin eski canlılığını yeniden kazandığının kanıtıydı. Buna karşın, Route 128 boyunca yeni kurulan şirketler Digital Equipment Corporation (DEC) ve diğer mini bilgisayar şirketlerinde devam eden işten çıkarmaları telafi edemedi. 1980'lerin sonunda Route 128 üreticileri bilgisayar üretimindeki uzun süreli hâkimiyetlerini Silikon Vadisi'ne kaptırmışlardı.

Bölgesel veriler bu farklılığın altını çizmektedir. 1975 ve 1990 yılları arasında Silikon Vadisi firmaları teknoloji alanında yaklaşık 150.000 yeni istihdam (Route 128 boyunca yaratılan sayının üç katı) yaratmıştır; buna rağmen iki bölge 1975 yılında aşağı yukarı aynı istihdam seviyesine sahipti (Şekil 19.1). 1990 yılında Silikon Vadisi'nde yerleşik üreticiler -Route 128'in 4,6 milyar dolarına kıyasla- 11 milyar dolardan fazla (ülke toplamının neredeyse üçte biri) elektronik ürün ihraç etmiştir (*Electronic Business*, 1992). Son olarak, Silikon Vadisi ülkenin en hızlı büyüyen 100 elektronik şirketinden 39'una ev sahipliği yaparken, Route 128 sadece dört şirkete sahipti (Şekil 19.2).
1990 yılına gelindiğinde hem Güney California hem de Teksas hızlı büyüyen elektronik firmalarının bulunduğu yerler olarak Route 128'i geçmiştir. Bu sıralamalar beş yıllık satışların büyüme oranlarına dayanmaktadır, ancak liste küçük firmalarla sınırlı değildir. Sun Microsystems, Apple Computers, Intel Semiconductor ve HP gibi milyarlarca dolarlık şirketler 1990 yılında en hızlı büyüyen işletmeler arasında yer almıştır.

Yığılma ve dışsal ekonomiler kavramları; uzmanlaşmış teknik beceri, tedarikçi ve bilgi kümelerinin Silikon Vadisi'nde artan endüstriyel ilerleme lerin kendi kendini besleyen bir dinamiğini üretirken, Route 128 boyunca göreceli bir gerileme ortaya çıkarmasının nedenini tek başlarına açıklayamazlar.

Şekil 19.2 En Hızlı Büyüyen Elektronik Firmaları, Silikon Vadisi ve Route 128, 1985'ten 1990'a



Kaynak: Electronic Business, "En Büyük 100 İhracatçı".

Bu kavramlar bölgesel durgunluk ya da gerilemeyi yığılmanın "eksi ekonomiler"i [diseconomies] ya da negatif dışsallıkların birikimine yapılan kesin olmayan atıflarla açıklamaktadır. Ancak eğer bu tür eksi ekonomiler, bölgesel kümelenmenin toplam büyüklüğü, tıkanıklık derecesi ya da üretim maliyetleriyle ilgili olsaydı, Route 128'den çok önce daha yoğun nüfuslu Silikon Vadisi'nde büyümenin yavaşlamış olması gerekirdi. Mekânsal yakınlık gibi basit bir gerçek, firmaların artık uluslararası rekabeti karakterize eden hızla değişen pazarlara ve teknolojilere yanıt verme yeteneği hakkında çok az şey ortaya koymaktadır.

İçsel ve dışsal ekonomiler arasındaki ayrım, firmanın sınırları açıkça belirlenmiş atomistik bir üretim birimi olduğu varsayımına dayanmaktadır. Bölgeleri, özerk firma toplamları olarak ele almak, bazı gözlemcilerin Silikon Vadisi'nin aşırı, hatta patolojik parçalanmadan muzdarip olduğu sonucuna varmasına bile yol açmıştır (Florida ve Kenney, 1990). Bu argümanın savunucuları, parçalı bir endüstriyel yapıda üreticileri birbirine bağlayan

kurumsal ve sosyal ilişkiler karmaşasını göz ardı etmektedir. Teknolojik dışsal ekonomilerin en geniş yorumlarını benimseyen araştırmacılar, firmaların bilgi, fikir ve know-how akışı yoluyla birbirlerinden öğrendiklerini kabul etmektedirler (Storper, 1989) ancak bunu sadece içsel ve dışsal ekonomiler arasındaki, firmanın içinde ve dışında olanlar arasındaki teorik ayrımı reddederek yapmaktadırlar.

BÖLGELER İÇİN AĞ YAKLAŞIMI

Firmalar, kendi dışlarındakilerden yalıtılmış olmaktan çok, stratejilerini ve yapılarını şekillendiren ve bunlar tarafından şekillendirilen sosyal ve kurumsal ilişki ağlarına gömülüdür (Granovetter, 1985). Ağ perspektifi, firmaların iç örgütlenmelerinin yanı sıra birbirleriyle ve bulundukları yerlerin sosyal yapıları ve kurumlarıyla olan bağlantıları arasında tarihsel olarak gelişen ilişkilerin aydınlatılmasına yardımcı olur (Nohria ve Eccles, 1992b; Powell, 1987).

Bir ağ yaklaşımı, benzer kökenlere ve teknolojilere rağmen Silikon Vadisi ve Route 128'in savaş sonrası dönemde farklı endüstriyel sistemler geliştirdiğini öne sürmek için kullanılabilir. Üretici örgütlenmesindeki farklılıklar iktisat uzmanları tarafından göz ardı edilmiş ya da "rahat" California ile daha "tutucu" Doğu Yakası arasındaki yüzeysel farklılıklar olarak ele alınmıştır. Yüzeysel olmaktan çok uzak olan bu farklılıklar, endüstriyel adaptasyonun yerel sosyal ve kurumsal belirleyicilerinin önemini göstermektedir. Özellikle, bu iki bölgenin küresel ticaret engellerinin azaltılması ve uluslararası rekabetin yoğunlaşmasından yerel askeri bütçedeki kesintilere kadar aynı dış güçlere neden bu kadar farklı tepki verdiğini açıklamaya yardımcı olurlar.

Silikon Vadisi, ilgili teknolojiler bütününün uzman üreticileri arasında öğrenmeyi ve karşılıklı uyumu teşvik eden bölgesel, ağ tabanlı bir endüstriyel sisteme sahiptir. Bölgenin yoğun sosyal ağları ve açık işgücü piyasaları, girişimciliği ve deneyselliği teşvik etmektedir. Şirketler yoğun bir şekilde rekabet ederken aynı zamanda enformel iletişim ve işbirlikçi uygulamalar yoluyla değişen pazarlar ve teknolojiler hakkında birbirlerinden bir şeyler öğrenirler. Gevşek bağlantılı ekip yapıları, firmanın departmanları arasında ve dışarıdaki tedarikçiler ve müşterilerle yatay iletişimi teşvik eder. Firmalar arasındaki ve firmalar ile ticaret birlikleri ve üniversiteler gibi yerel kurumlar arasındaki sınırlar gibi, firmalar içindeki işlevsel sınırlar da ağ tabanlı sistemde geçirgendir.

Buna karşılık, Route 128 bölgesine çok çeşitli üretim faaliyetlerini içselleştiren otarşik şirketler hâkimdir. Gizlilik ve kurumsal sadakat uygulama-

ları bu firmalar ile müşterileri, tedarikçileri ve rakipleri arasındaki ilişkileri yönetmekte, istikrar ve özgüveni teşvik eden bölgesel bir kültürü pekiştirmektedir. Kurumsal hiyerarşiler otoritenin merkezi kalmasını sağlar ve bilgi dikey olarak akma eğilimindedir. Sosyal ve teknik ağlar büyük ölçüde firmanın içinde yer alır. Firmalar arasındaki ve firmalar ile yerel kurumlar arasındaki sınırlar bu bağımsız, firma temelli sistemde çok daha belirgindir.

BÖLGESEL AĞLAR VE ENDÜSTRİYEL ADAPTASYON

Bölgesel ekonomileri, atomistik üretici kümelerinden ziyade ilişki ağları olarak anlamak ve bölgeleri iki endüstriyel sistem modelinin (bölgesel, ağ tabanlı sistem ve bağımsız, firma tabanlı sistem) örnekleri olarak düşünmek 1980'lerdeki Silikon Vadisi ve Route 128 ekonomilerinin farklı yörüngelerini aydınlatmaya yardımcı olacaktır. Örneğin, Silikon Vadisi'nin üstün performansı, gayrimenkul maliyetleri, ücretler veya vergi seviyelerindeki farklılıklara bağlanamaz. Arazi ve ofis alanları 1980'lerde Silikon Vadisi'nin büyük bölümünde Route 128 bölgesine kıyasla çok daha pahalıydı; üretim personelinin, mühendislerin ve yöneticilerin maaş ve ücretleri daha yüksekti (Sherwood-Call, 1992); ve California ile Massachusetts arasında vergi oranları açısından önemli bir fark yoktu (Tannenwald, 1987).

Bölgesel performanstaki farklılıklar savunma harcamaları kalıplarına de bağlanamaz. Route 128 tarihsel olarak askeri harcamalara Silikon Vadisi'nden daha fazla bel bağlamıştır ve bu nedenle savunma alanındaki kesintilere karşı daha savunmasızdır. Bununla birlikte, Massachusetts elektronik endüstrisindeki gerileme 1984 yılında, bölgedeki ana sözleşmelerin değeri hâlâ artarken başlamıştır. Savunma harcamaları bölgenin teknoloji endüstrisindeki gerilemenin zamanlamasını açıklayamasa da, 1980'lerin sonunda başlayan askeri harcama kesintileri zaten sorunlu olan bölgesel ekonominin zorluklarını daha da artırmıştır.

Son olarak, Silikon Vadisi'nin refahını yerel firmaların düşük ücretli işleri başka yerlere kaydırma becerisine bağlamak cazip olsa da, bu tek başına iki bölgenin farklı performansını açıklayamaz. Hem Silikon Vadisi hem de Route 128'deki teknoloji firmaları 1960'lardan bu yana rutin üretim faaliyetlerini ABD'nin ve Üçüncü Dünya'nın daha düşük ücretli bölgelerine taşımışlardır (Scott, 1988b; Saxenian, 1985).

Route 128'deki güçlükler yerel sanayi sisteminin katılıklarında yatmaktadır. Bağımsız, firma temelli sistem, piyasa istikrarı ve yavaş değişen teknolojilerin olduğu bir ortamda gelişmiştir, çünkü kapsamlı entegrasyon ölçek ekonomileri ve piyasa kontrolü avantajlarını sunmuştur (Chandler, 1977).

Ancak Route 128, değişen rekabet koşulları altında ezilmiştir. Özel ekipmanlara ve uzmanlaşmış işçi becerilerine yatırım yapan şirketler kendilerini eski teknolojilere ve pazarlara kilitlenmiş olarak bulmakta ve kendi kendine yeten yapıları tam vaktinde uyum sağlama yeteneklerini sınırlamaktadır. Çevredeki bölgesel ekonomi ise kendini yenileme kaynaklarından mahrum kalmaktadır çünkü büyük firmalar yerel beceri ve teknoloji kaynaklarının çoğunu içselleştirme eğilimindedir.

Buna karşılık, Silikon Vadisi gibi bölgesel, ağ tabanlı endüstriyel sistemler teknik [belirsizlik] ve piyasa belirsizliği koşullarına çok uygundur. Bu sistemlerdeki üreticiler, diğer uzmanlarla yakın -ama münhasır olmayan- ilişkilere girerken uzmanlaşarak yeteneklerini derinleştirir. Ağ ilişkileri, büyük ve küçük firmalar ile endüstriler ve sektörler arasındaki ayrımları azaltan karşılıklı bir inovasyon sürecini teşvik eder (DeBresson ve Walker, 1991). Avrupa'nın sanayi bölgelerinden elde edilen bulgular, know-how ve bilginin yerelleşmesinin, beceri, teknoloji ve sermayenin kendiliğinden yeniden gruplaşması yoluyla çeşitli teknik [fırsatların] ve pazar fırsatlarının takip edilmesini teşvik ettiğini göstermektedir. Bölgedeki tüm firmalar olmasa bile bölge, sürekli yenilik yapmak üzere örgütlenmiştir (Best, 1990; Sabel, 1988).

Ağ örgüt biçimlerinin rekabet avantajları Japon sanayisinin deneyimlerine de yansımıştır. Örneğin Japon elektronik ve otomobil üreticileri, güven ve kısmi mülkiyet bağlarıyla bağlı oldukları küçük ve orta ölçekli tedarikçilerden oluşan geniş ağlara dayanmaktadır. Japonya'nın büyük firmaları geçmişte taşeronları kullanmış olsa da, bu firmaların çoğu tedarikçilerle giderek daha fazla işbirliği yapmakta ve onların teknolojik yeteneklerini ve örgütsel özerkliklerini genişletmeye teşvik etmektedir (Nishiguchi, 1989). Silikon Vadisi'ndeki benzerleri gibi bu firmalar da coğrafi olarak kümelenme eğilimindedir ve daha formel işbirliği biçimlerinin yanı sıra büyük ölçüde enformel bilgi alışverişine bağlılardır (Friedman, 1988; Imai, 1989).

Japonya örneğinde de görüldüğü gibi, ağ tabanlı sistemlerin büyük ve küçük firma türevleri vardır (Fruin, 1992; Herrigel, 1993). Büyük şirketler, bir iç ademi merkeziyetçilik süreci yoluyla bölgesel ağlara entegre olabilirler. Rekabet, bağımsız iş birimlerini dışarıdan gelenlerin teknik ve üretken standartlarına ulaşmaya zorladığından, bu birimler genellikle tedarikçiler ve müşterilerle bilgi paylaşımını ve işbirliğini kolaylaştıran harici kurumlara güvenirler.

Elbette tüm ekonomik faaliyetler tek bir bölgesel ekonomi içinde kümelenmez. Ağ sistemlerindeki firmalar küresel pazarlara hizmet etmekte ve uzaktaki müşteriler, tedarikçiler ve rakiplerle yoğun işbirliği yapmaktadır. Özellikle yeni elektronik ve bilgisayar teknolojileri üreticileri son derece

uluslararasıdır. Ancak, en stratejik ilişkiler genellikle yereldir, çünkü karmaşık, belirsiz ve hızlı değişen endüstrilerde zamanlama ve yüz yüze iletişim çok önemlidir (Nohria ve Eccles, 1992a).

BÖLGESEL AĞA KARŞI FİRMA BAZLI SİSTEMLER

Makalenin geri kalanında, Silikon Vadisi'nin bölgesel ağı ile Route 128'in bağımsız, firma temelli endüstriyel sistemlerinin farklı örgütsel ve uyarlanabilir kapasitelerini göstermek için bir dizi ikili karşılaştırma kullanacağım. Apollo Computers ve Sun Microsystems'in (her ikisi de yeni ortaya çıkan iş istasyonu pazarında rekabet eden 1980'lerin start-up şirketleridir) karşılaştırılması küçük firmaların bir ağ sistemindeki açık bilgi, teknoloji ve know-how akışından nasıl faydalandığını göstermektedir. İki bölgenin önde gelen bilgisayar sistemleri üreticileri olan DEC ve HP'nin karşılaştırılması ise bölgesel ağların büyük firmaların yeniden örgütlenmesini nasıl kolaylaştırabileceğini göstermektedir.

Açıkçası, bu vakalar tek başlarına iki karmaşık bölgesel ekonominin toplam deneyimini kapsayamayacağı gibi, tek tek firmalara odaklanmak da bölgesel, ağ tabanlı bir sistemdeki sayısız, merkezi olmayan ilişkiyi tam olarak tasvir edemez. Aslında, Silikon Vadisi'nin ağ sisteminin dayanıklılığı tam olarak herhangi bir firmanın başarısına bağlı olmamasında yatmaktadır. Ancak bu karşılaştırmalar, dışsal ekonomiler kavramında göz ardı edilen üretken örgütlenmenin sosyal ve kurumsal boyutlarını ve mevcut ekonomik koşullar altında bölgesel ağların rekabet avantajlarını göstermektedir. İki bölgesel ekonominin kökenleri ve gelişimi hakkında geniş bilgi için Saxenian'a (1994) bakınız.

Start-Up Şirketleri: Apollo Computer ve Sun Microsystems

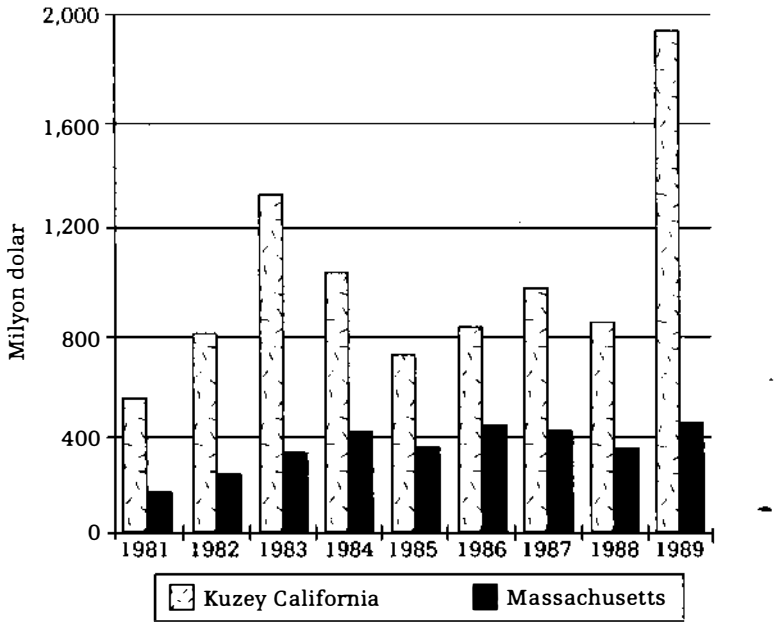
Silikon Vadisi'nin tarihindeki en büyük start-up dalgası 1970'lerin sonunda başladı ve 1980'lerde hız kazandı. Bölge, iş istasyonları ve yarı özel yarı iletkenlerden disk sürücülerine, ağ donanım ve yazılımlarına ve bilgisayar destekli mühendislik ve tasarıma kadar her konuda uzmanlaşmış çok sayıda yeni girişime ev sahipliği yaptı. Bu girişimler, bölge ekonomisinin başlangıçta yoğunlaştığı yarı iletkenlerden bilgisayarla ilgili uzmanlık alanlarına doğru çeşitlenmeye katkıda bulunmuştur.

Silikon Vadisi'ndeki girişimcilik faaliyetlerindeki yükselişin aksine, Route 128 boyunca start-up temposu 1980'lerde yavaşlamıştır. Massachusetts'te 1976 ve 1986 yılları arasında New England'ın geri kalanından ya da Amerika Birleşik Devletleri'nin genelinden daha düşük oranda yeni yüksek teknoloji

firması kurulmuştur (Kirchoff ve McAuliffe, 1988). Ayrıca, 1980'lerde kurulan şirketlerin performansı da hayal kırıklığı yaratmıştır. Route 128 deneyimindeki hiçbir şey 1980'lerin Sun Microsystems, Conner Peripherals ve Silicon Graphics gibi Silikon Vadisi start-up'larının muhteşem başarılarıyla eşleşmedi. On yılın sonunda, 1980'lerde Silikon Vadisi'nde kurulan halka açık şirketler toplamda 22 milyar dolardan fazla satış gerçekleştirirken, Route 128'deki benzerleri yalnızca 2 milyar dolar gelir elde etmişti (Standard & Poor's, 1992).

Yatırım kararları bu ayrışmaya katkıda bulunmuştur. 1980'lerde Kuzey California'daki yıllık girişim sermayesi yatırımları Massachusetts'tekilerin iki ya da üç katıydı (Şekil 19.3). Dahası, sermayenin Massachusetts'ten Kuzey California'ya doğru önemli bir bölgesel yeniden tahsisi söz konusuydu. On yıl boyunca, Massachusetts merkezli şirketler yaklaşık 3 milyar dolar ya da bölgede toplanan toplam sermayenin yüzde 75'ini girişim sermayesi olarak alırken, Kuzey California'daki şirketler 9 milyar dolar ya da yerel olarak toplanan toplam sermayenin yüzde 130'unu aldı. Sonuç olarak, Silikon Vadisi şirketleri 1980'lerde ve 1990'ların başında sürekli olarak ülkenin toplam girişim sermayesi havuzunun en az üçte birini almıştır (*Venture Capital Journal*, 1980-1992).

Şekil 19.3 Girişim Sermayesi Yatırımı, Kuzey California ve Massachusetts



Kaynak: Venture Capital Journal.

1992 yılına gelindiğinde, Silikon Vadisi'nde bulunan 113 teknoloji şirketinin gelirleri 100 milyon doları aşarken, Route 128 boyunca [bu kritere uyan] 74 şirket bulunuyordu. Dahası, Silikon Vadisi'ndeki 100 milyon dolarlık işletmelerin büyük çoğunluğu 1970'ler ve 1980'lerde kurulmuşken, Route 128 boyunca yer alanlar ekseriyetle 1970'ten önce kurulmuştur (CorpTech, 1993).

Apollo Computer ve Sun Microsystems karşılaştırması, Route 128'in bağımsız, firma temelli sisteminin otarşik yapı ve uygulamalarının teknolojik açıdan hızla değişen bir endüstride yeni kurulan şirketler için nasıl dezavantajlar yarattığını göstermektedir. Apollo, 1980 yılında mühendislik iş istasyonunun öncülüğünü yaptı ve başlangıçta son derece başarılı oldu. Çoğu hesaba göre firma, Silikon Vadisi'ndeki muadili Sun Microsystems (Apollo'dan iki yıl sonra, 1982'de kuruldu) firmasından daha üstün bir ürüne sahipti. İki firma 1980'lerin ortalarında başa baş rekabet etti, ancak 1987'de Apollo daha hızlı hareket eden, daha çabuk karşılık veren Sun'ın gerisine düştü ve bir daha asla liderliğini geri kazanamadı. Apollo 1989 yılında HP tarafından satın alındığında, sektörde dördüncü sıraya düşmüştü, oysa Sun 3 milyar dolardan fazla satışla sektörün lideriydi (Bell ve Corliss, 1989).

Apollo'nun kurucusu 46 yaşındaki William Poduska, Honeywell'de çalışmış ve Apollo'yu kurmadan önce Prime Computer'ın kurulmasına yardımcı olmuş, Route 128'in az sayıdaki seri girişimcilerinden biriydi. Poduska'nın kendisi bölgenin köklü mini bilgisayar firmalarının kültürüne ve örgütsel uygulamalarına aşina olmakla kalmamış, Apollo yönetim ekibinin tamamı onunla birlikte Prime'dan taşınmıştır. Bu geçmiş, yeteneklerin tipik olarak kurumsal ve teknik deneyimin bir karışımını temsil eden çeşitli firma ve sektörlerden seçildiği tipik Silikon Vadisi start-up'ınınkiyle tezat oluşturmaktadır.

Şaşırtıcı olmayan bir şekilde, Apollo'nun başlangıç stratejisi ve yapısı bölgedeki büyük mini bilgisayar şirketlerinin kurumsal kendine yeterlilik modelini yansıtıyordu. Örneğin, öncü iş istasyonu tasarımına rağmen, firma özel standartlar benimsedi ve kendi merkezi işlemcisini ve özel entegre devrelerini tasarlamayı ve üretmeyi tercih etti. Disk sürücüleri, monitörler ve güç kaynakları gibi bileşenler için sözleşme yapmasına rağmen Apollo, ürünlerini diğer makinelerle uyumsuz hale getiren kapalı kaynak kodlu bir işletim sistemi ve mimariyle işe başladı.

Buna karşın Sun, açık sistemlere öncülük etmiştir. Firmanın yirmili yaşlardaki kurucuları UNIX işletim sistemini benimsediler, çünkü pazarın lisansüstü öğrenciler tarafından özel olarak tasarlanmış bir iş istasyonunu kabul etmeyeceğini düşünüyorlardı. Sun, sistemlerinin teknik özelliklerini tedarikçilerin ve rakiplerin kullanımına açarak, IBM, DEC ve HP gibi sektör

liderlerinin müşterileri tek bir donanım ve yazılım satıcısıyla sınırlayan kapalı kaynak kodlu ve son derece kârlı yaklaşımına meydan okudu.

Sun'ın stratejisi uzmanlaşmasına (iş istasyonları için donanım ve yazılım tasarımına odaklanmasına ve üretimi prototipler, son montaj ve testlerle sınırlamasına) olanak sağladı. Geleneksel, dikey entegre bilgisayar üreticilerinin aksine Sun, neredeyse tüm bileşenlerini harici satıcılardan satın aldı ve baskılı devre kartlarının üretim ve montajını taşeronlara yaptırdı. (1980'lerin sonunda Sun, en gelişmiş baskılı devre kartlarından bazılarını kendi bünyesinde monte etmeye başladı). Firma, iş istasyonlarının kalbinde yer alan indirgenmiş komut takımı bilgisayarı (RISC) tabanlı mikroişlemcinin tasarımı ve üretimi için bile dış ortaklara güvenmiş ve tedarikçilerini çipi rakiplerine pazarlamaları için teşvik etmiştir.

Uzmanlaşma genellikle yeni kurulan şirketler için iktisadi bir gereklilik olsa da Sun, milyarlarca dolarlık bir şirkete dönüşürken bile bu stratejiyi terk etmedi. 1980'lerin sonunda Sun'ın Üretimden Sorumlu Başkan Yardımcısı Jim Bean, yüzlerce Silikon Vadisi şirketi entegre devrelerin, disk sürücülerinin ve diğer bilgisayar bileşenlerinin ve alt sistemlerinin tasarım ve üretiminde liderliği korumak için büyük yatırımlar yaparken Sun'ın neden dikey olarak entegre olması gerektiğini sormuştur. Dış tedarikçilere güvenmek Sun'ın genel giderlerini büyük ölçüde azalttı ve firmanın iş istasyonlarının en son teknolojiye sahip donanımı bünyelerinde bulundurmasını sağladı.

Ekipman satın almaya odaklanmak, Sun'ın karmaşık yeni ürünleri hızla piyasaya sürmesine ve ürün yelpazesini sürekli değiştirmesine de olanak sağladı. Bean "Eğer istikrarlı bir dizi ürün üretiyor olsaydık, dikey entegrasyon için sağlam bir gerekçe oluşturabilirdim" demiştir (Whiting, 1987). Dış tedarikçilere güvenmek Sun'ın faaliyette olduğu ilk beş yıl boyunca büyük yeni ürünlerin benzersiz dört neslini sunmasına ve birbirini izleyen her yıl fiyat/performans oranını iki katına çıkarmasına olanak tanıdı. Sun, yeni ürün sunma hızı sayesinde kloncuları atlattı. Bir rakip, Sun iş istasyonunu tersine mühendislikle üretip taklit edebilecek üretim kapasitesini geliştirene kadar Sun, ürünün bir sonraki neslini piyasaya sürmüş oluyordu.

Sonuç olarak Sun iş istasyonları, rakipleri tarafından taklit edilmeye açık olsa da, üretimleri önemli ölçüde daha ucuzdu ve kapalı kaynak kodlu Apollo sistemlerinin yarı fiyatına satılıyorlardı (Bulkeley, 1987). Sun İcra Kurulu Başkanı (CEO) Scott McNealy müşteriler için avantajı şöyle tanımlamıştır: "Onlara karşı tamamen açık olduk ve 'Sizi hiçbir şeye mahkûm etmeyeceğiz. Başarısız olursak kendiniz inşa edebilirsiniz' dedik, oysa rakiplerimiz her zaman kapalı kaynak koduna dayalı olan bu doğu yakası mini bilgisayar dünyasına çok fazla hapsolmuştu, bu nedenle klonlamayı teşvik etmek ya da birine

kaynak kodunuza erişim izni vermek şirketin mücevherlerini dışarı çıkarmak gibi bir şey olarak görülüyordu. Ama müşteriler bunu istiyor" (Sheff, 1989).

Müşterilerin daha ucuz, açık kaynak kodlu Sun iş istasyonlarını tercih ettiği kısa sürede anlaşıldı. Ancak Apollo, Route 128 mini bilgisayar üreticileri gibi, kapalı kaynak kodlu işletim sistemini ve donanımını terk etmekte yavaş davrandı. Firma yönetimi 1985 gibi geç bir tarihte açık standartlara yönelik artan talebi görmeyi reddetti ve hatta Silikon Vadisi merkezli MIPS Computers'ın son teknoloji ürünü RISC mikroişlemci teklifini geri çevirdi. Apollo nihayet 1986 yılında araştırma ve geliştirme bütçesinin yüzde 30'unu RISC geliştirmeye ayırdı, ancak bu çaba iktisadi bir yük haline geldi ve sonuçta kendi bünyesinde geliştirdiği çip, MIPS'ten iki yıl önce satın alabileceği çipten daha hızlı değildi.

Sun'ın yenilikçi bilgi işlem stratejisi, firmanın Silikon Vadisi'nin çok yönlü ve çeşitlendirilmiş teknik altyapısındaki konumundan ayrılamazdı. Buna karşılık Apollo, kısmen daha sınırlı bir bölgesel altyapı nedeniyle sektördeki değişikliklere yavaş tepki verdi. MasPar Computer Corporation'ı kurmak için Silikon Vadisi'ne taşınmadan önce uzun yıllar Route 128 boyunca DEC için çalışan bir mühendis olan Jeffrey Kalb'a (1991) göre:

> Küçük bir şirketin Route 128'de işe başlaması zordur çünkü entegre devre ve disk sürücüleri gibi şeyleri hızlı bir şekilde temin edemezsiniz. Route 128'de her şeyi kendileri yapan büyük, dikey entegre firmalar baskındır. Silikon Vadisi'nde ise istediğiniz her şeyi piyasaya sürebilirsiniz.
>
> Route 128'de tüm bunları eninde sonunda elde edebilirsiniz, ancak Silikon Vadisi'ndeyseniz kararlar çok daha hızlıdır. Doğu yakasından batı yakasıyla etkileşim kurmak saat farkı nedeniyle günde sadece 3-4 saat mümkün ve telefonda çok zaman harcarsınız. Bu sorun değil, ancak Silikon Vadisi'nde bulunarak pazara çıkış süresinde yüzde 20-30'luk bir avantaj elde ediyorsanız bu gerçekten önemlidir.

Apollo'nun bir diğer büyük hatası da 1984 yılında Poduska'nın yerine başkan ve CEO seçmesiydi. Büyük Route 128 şirketlerinin geleneğini takip eden Apollo, General Electric'te yükselmiş ve GTE Corporation'ın başkanı olmuş olan, uzun süredir Doğu Yakası'nda görev yapan bir şirket yöneticisini işe aldı. 53 yaşındaki Thomas Vanderslice'den hızla büyüyen Apollo'ya "büyük şirkete dair örgütsel becerilerini" getirmesi ve firmanın "büyümesine" yardımcı olması istendi. İki yıl önce Sun Microsystems'i kuran genç lisansüstü öğrencileri ve bilgisayar uzmanlarından daha farklı bir temele sahip olamazdı (Beam ve Frons, 1985).

Medya, Apollo ve Sun arasındaki yüzeysel farklılıkları ön plana çıkardı: Apollo'nun tutucu, muhafazakâr yöneticilerine karşılık Sun'ın gündelik giyimli, rahat kurucuları söz konusuydu. Bu zıtlık gazetecilik için biçilmiş

kaftandı: Vanderslice Apollo'da kıyafet yönetmeliği uygulayıp sakal ve bıyık bırakılmasını yasaklarken, Sun aylık bira partileri düzenliyor ve çalışanlar Cadılar Bayramı'nda goril kıyafetleriyle boy gösteriyordu. Vanderslice işe limuzinle gelirken, Sun'daki bir Nisan Şakası, kurucu Bill Joy'un Ferrari'sini şirketin süs havuzunun ortasına yerleştirmeyi içeriyordu. Ancak, iki firma arasındaki mühim farklar yönetim tarzları ve örgütlenmelerinde yatıyordu: Vanderslice, Apollo'ya finansal kontroller ve kalite kontrolleri uygulamaya, maliyetleri düşürmeye ve firmanın müşteri tabanını çeşitlendirmeye odaklanan geleneksel, riskten kaçınan bir yönetim ekibi getirdi. Eski çalışanlar onu, esneklik ve yeniliğe en çok ihtiyaç duyulan zamanda formel karar alma prosedürleri ve sistemleri kuran, arketipik bir "muhasebeci" olarak tanımlar.

Route 128'deki büyük şirketlerin çoğunda görülen resmiyete, hiyerarşiye ve uzun vadeli istikrara olan bu bağlılık, Sun'ı karakterize eden "kontrollü kaos" ile daha büyük bir tezat oluşturamazdı (Weiss ve Delbecq, 1987). Birçok Silikon Vadisi şirketi gibi Sun da büyürken bile bir start-up şirketinin esnekliğini ve coşkusunu korumanın bir yolu olarak ademi merkeziyetçi örgütsel formlar geliştirdi. Kurumsal strateji, merkezi bir komite tarafından dikte edilmek yerine özerk bölümlerin temsilcileri arasındaki tartışmalarla oluşturuldu ve Sun'ın kültürü, enformel iletişimi, katılımı ve bireysel inisiyatifi teşvik etti (Levine, 1988).

1980'lerin sonunda Sun hem satış hem de kârlılıkta Apollo'yu geçince, bir düzineden fazla Apollo yöneticisi Batı Yakası'ndaki rakip saflarına dahil oldular. Orada, teknolojik açıdan heyecan verici yeni girişimlere katılma ya da başlama fırsatlarının New England'da değil, Kuzey California'nın giderek kalabalıklaşan otoyollarında yattığını fark eden, zor durumdaki Route 128 şirketlerinden gelen diğer deneyimli ve hırslı mühendislere katıldılar. Yetenekli mühendisler batıya taşındıkça, Silikon Vadisi'nin ağ tabanlı endüstriyel sisteminin avantajları çoğaldı.

Tablo 19.1 Silikon Vadisi ve Route 128 Firmalarının Çalışan Başına 1990 Satışları (bin $)

Silikon Vadisi		*Route 128*	
Apple	$382.6	Prime	$128.7
Sun	214.6	Wang	123.7
Silicon	200.0	Data General	114.8
HP	143.8	DEC	104.4

Kaynak: "The Electronic Business 200" ve "Annual 10K Company Reports," *Electronic Business* (22 Temmuz 1991), 43-49.

Büyük Firmalar: Dijital Ekipman ve HP

1980'lerin yeni nesil girişimlerinin başarıları, Silikon Vadisi'nin Route 128'den daha hızlı adapte olduğunun en açık göstergesiydi, ancak bölgenin en büyük firmaları içindeki değişiklikler de aynı derecede önemliydi. Silikon Vadisi'ndeki yerleşik üreticiler, bölgenin sosyal ve teknik karşılıklı bağımlılıkları üzerine inşa edilen ve endüstriyel sistemini güçlendiren firmalar arası üretim ağları oluşturarak faaliyetlerini merkezden uzaklaştırmaya başladılar. Uzun süredir devam eden enformel işbirliği ve değişim uygulamalarını kurumsallaştırarak, bölgedeki kolektif öğrenme sürecini formel hale getirdiler. Yerel firmalar, yerel üretim ağlarına katılarak kendilerini yeniden tanımladılar ve bölge bir bütün olarak yeni pazarlar ve sektörler yaratmak için organize oldu.

Buna karşın Route 128 ekonomisindeki adaptasyon, önde gelen üreticilerin otarşik örgüt ve uygulamaları tarafından kısıtlandı. Bölgenin, içe odaklanan ve yenilikçi teknolojileri ya da örgüt modellerini sağlayabilecek dinamik start-up'lardan yoksun olan büyük mini bilgisayar firmaları, yeni piyasa koşullarına çok yavaş uyum sağladı. On yılın sonunda, bir zamanlar hâkim oldukları bilgisayar endüstrisinde hayatta kalma mücadelesi veriyorlardı.

Dikey entegrasyona ilişkin doğru ve faydalı ölçütler geliştirmek zor olsa da, Route 128 firmalarının iç üretime daha fazla bel bağladığının bir göstergesi, Tablo 19.1'de önde gelen Route 128 firmaları ve Silikon Vadisi'ndeki benzerleri için gösterilen çalışan başına satış rakamlarının Route 128'de daha düşük olmasıdır.

DEC'in 1980 boyunca HP ile karşılaştırılması, büyük firmaların bölgeleriyle olan ilişkilerinin ağ ve firma temelli endüstriyel sistemlerde nasıl farklılaştığını açıkça ortaya koymaktadır. 1990 yılına gelindiğinde her ikisi de 13 milyar dolarlık şirketlerdi ve kendi bölgelerindeki en büyük ve en eski sivil istihdam sağlayıcılardı (Lockheed Missile and Space ve Raytheon Corporation sırasıyla Silikon Vadisi ve Route 128'deki en büyük özel istihdam sağlayıcılardı, ancak her ikisi de sınırlı ticari işleri olan askeri yüklenicilerdi). Hem DEC hem de HP, kökenleri daha eski bir bilgisayar çağına dayanan, dikey entegrasyona sahip özel mini bilgisayar üreticileriydi. Yine de şirketler benzer rekabet zorluklarına farklı yanıtlar verdiler. HP, küresel erişimini güçlendirirken yerel ittifaklar ve taşeronluk ilişkilerinden oluşan bir ağ kurarak yavaş yavaş dışarı açıldı. DEC, ademi merkeziyetçiliğe olan resmi bağlılığına rağmen, büyük ölçüde daha otarşik örgüt yapısını ve kurumsal zihniyetini korudu.

1980'lerde bilgisayar endüstrisinde yaşanan dönüşümler hız ve odaklanmayı ön plana çıkardı. Bilgisayar üreticileri yeni ürünler geliştirmek ve

bunları daha önce hiç olmadığı kadar hızlı bir şekilde (genellikle birkaç ay içinde) pazara sunmak zorunda kaldılar. 1988 yılında HP Kurumsal Üretim Başkan Yardımcısı Harold Edmondson, firmanın herhangi bir yıldaki siparişlerinin yarısının önceki üç yıl içinde tanıtılan ürünlerden geldiğini öne sürdü. Aynı zamanda, teknolojik açıdan daha karmaşık hale geldikçe yeni ürün geliştirmenin maliyeti de arttı. Mikroişlemciler ve mantık çiplerinden sistem ve uygulama yazılımlarına, disk sürücülerine, ekranlara, giriş-çıkış aygıtlarına ve ağ aygıtlarına kadar endüstrinin tüm segmentlerindeki yenilikler, tek bir firmanın altta yatan teknolojiye bayraktarlık etmesi bir yana, tek başına tüm bileşenleri üretmesinin giderek daha zor olduğu anlamına geliyordu. Giderek artan bu rekabet ortamı DEC ve HP gibi köklü bilgisayar üreticileri için bir zorluk teşkil ediyordu. Ancak 1990 yılına gelindiğinde HP, mini bilgisayarlardan açık sistemli iş istasyonlarına geçişi başarıyla yönetirken DEC, kapalı kaynak kodlu VAX mini bilgisayar serisine bağımlı kalmaya devam etti. Sonuç olarak, her ikisi de 1990 yılında elektronik ürünlerden 13 milyar dolar gelir elde etmiş olsa da, HP 771 milyon dolar kazanmış, DEC ise 95 milyon dolar kaybetmiştir.

Kurumsal performanstaki farklılıkların her zaman birden fazla nedeni vardır, ancak firmaların örgüt yapıları ve kendi bölgeleriyle olan ilişkileri bu farklılıkları açıklamaya yardımcı olur. DEC, kendisi ile bölgedeki diğer şirketler veya kurumlar arasındaki sınırları net bir şekilde korumuştur. Bu kısmen kapsamlı dikey entegrasyonun bir sonucuydu: Firma, bilgisayarları için neredeyse tüm yazılım ve donanım bileşenlerini kendi bünyesinde tasarlıyor ve üretiyordu. Ayrıca, DEC'in kurumsal kültürü, gizliliği ve kurumsal sadakati ödüllendiriyordu. Bu nedenle işten ayrılan çalışanlar genelde parya muamelesi görüyor ve şirket "ailesinden" koparılıyordu (Rifkin ve Harrar, 1990). Sonuç olarak, önem taşıyan teknik ve sosyal ağların tamamı şirket içindeydi ve diğer yerel firmalarla işbirliği, öğrenme ve değişim için çok az fırsat vardı.

HP hem Silikon Vadisi'nde daha az baskındı hem de kendisini çevreleyen ekonomiye daha açıktı. DEC, Route 128 bölgesine Silikon Vadisi'nde hiçbir firmanın olmadığı şekilde hâkim olmuştur. DEC, 1990 yılında 30.000'den fazla Massachusetts çalışanıyla bölgesel yüksek teknoloji istihdamının neredeyse yüzde 20'sini oluştururken, HP'nin 20.000 Silikon Vadisi çalışanı bölgesel toplamın yalnızca yüzde 8'ini oluşturuyordu. HP, bölgenin zengin ilişkisel yaşantısına ve akışkan işgücü piyasalarına köklü katılım geçmişinden yararlandı. En yeni start-up'lardan teknik atılımlara kadar her konuda sürekli ve açık bilgi alışverişi, yerel mühendislerin yeni bilgisayar teknolojilerinin ve pazar trendlerinin öncüsü olmalarını sağladı (Vedoe, 1990).

HP'nin merkezi olmayan bölüm yapısı da genel müdürler için ideal bir eğitim zemini sunuyordu. Eski HP yöneticileri 1974 ve 1984 yılları arasında Silikon Vadisi'nde aralarında Rolm, Tandem ve Pyramid Technology gibi önemli başarıların da bulunduğu 18'den fazla firmanın kuruluşundan sorumlu kişilerdir (Mitchell, 1989). DEC'te on altı yıl çalışmış olan ve şu anda HP'de çalışan bir kişi, firmanın özerk bölümlerinin girişimcilik için fırsatlar barındırmaya devam etme şeklini şöyle anlatmıştır:

> Bölüm düzeyinde bir iş yürüttüğünüzde genel müdür olma şansınız olur. Yaratıcı olmayı öğrenme... şansınız olur. [HP içinde] birçok yeni bölüm ortaya çıkıyor, yeni fikirler ortaya çıkıyor, yepyeni işletmeler kuruluyor ve artık başarılı olamayan eski bölümler kendilerini yeni işletmelere dönüştürüyorlar. (Porter, 1993)

Buna karşın, DEC'in geleneksel işlevsel kurumsal hiyerarşilerden sadece kısmi bir kopuşu temsil eden matris organizasyonu, Route 128 bölgesinde yönetsel beceri ve inisiyatifin gelişimini engellemiştir. Matris, uzlaşmaya varmak için sürekli müzakereler gerektirmiş ve ürün grupları arasında çapraz fonksiyonlu ilişkilerin eklenmesine rağmen, nihai yetki son derece merkezi kalmıştır (Schein, 1985). Sonuç olarak, DEC'den, Data General dışında başarılı bir yan kuruluş belirtmek zordur.

Hem DEC hem de HP, 1980'lere büyük firmalara özgü bürokrasi ve iç çatışmalarla başladı. Her ikisi de iş istasyonu ve RISC pazarlarında fırsatları kaçırdı ve yanlış başlangıçlar yaptı ve her ikisi de daha yeni, daha hızlı rakiplere ayak uydurmakta zorlandı. Yine de HP kısa sürede pazarın en hızlı büyüyen segmentlerinde lider üretici haline geldi. 1990 yılına gelindiğinde HP, DEC'in henüz varlık göstermediği 8 milyar dolarlık RISC bilgisayar sistemleri pazarının yüzde 31'ini kontrol ediyordu. HP ayrıca, DEC'in sırasıyla yüzde 16 ve yüzde 8'lik paylarına kıyasla; 7,2 milyar dolarlık iş istasyonu pazarının yüzde 21'ine ve 33 milyon dolarlık UNIX bilgisayar sistemleri pazarının yüzde 13'üne sahipti. Ayrıca HP, masaüstü lazer yazıcılar pazarının yüzde 66'sını ve mürekkep püskürtmeli yazıcılar pazarının yüzde 70'ini kontrol ediyordu (Nee, 1991).

HP, RISC mikroişlemci teknolojisine ve UNIX işletim sistemine, çoğu yerleşik bilgisayar şirketinin, açık standartların önemini fark etmesinden çok önce büyük yatırımlar yaparak farklı bir rota çizdi. HP, 1985 yılında bilgisayar bölümünün (HP gelirlerinin yüzde 53'ünü oluşturuyordu) geleceğini RISC sistemlerine bağlayarak ve firmanın farklı bilgisayar bölümlerini ve bileşen teknolojilerini birleştiren ve rasyonelleştiren şirket içi yeniden yapılanmalara giderek, kendisini gelişmekte olan pazarlar için avantajlı bir konuma getirdi (Yoder, 1991). Örneğin 1990 yılında firma RISC iş istasyonu geliştirmek için bağımsız bir ekip oluşturdu. Nihai ürün olan 700 Serisi iş istasyonu, sektörün

geri kalanının çok ilerisindeydi ve HP'nin kısa sürede dünyanın en büyük UNIX sistem satıcılarından biri haline gelmesini sağladı. Salomon Brothers için çalışan bir finans analisti durumu şöyle değerlendirmiştir: "Onlar (HP) UNIX, RISC ve PC'ler gibi bilgisayar pazarındaki trendleri belirleme konusunda mükemmel bir iş çıkardılar. Başka hiçbir büyük bilgisayar şirketi pozisyon alma konusunda daha iyi bir iş çıkarmamıştır... Hayatta kalacağına güvenebileceğim tek şirket onlar. HP bugün IBM ya da DEC'ten daha iyi bir temele sahip" (Greene, 1990). HP'nin pazar eğilimlerini rakiplerinden daha önce belirleyebilmesi, firmanın dış değişikliklere açıklığını ve en çağdaş bilgi pazarlarına ve teknolojilerine kolay erişim sağlayan Silikon Vadisi konumunu yansıtmaktadır. Bu esneklik DEC'in kişisel bilgisayarlara ve UNIX tabanlı sistemlere yönelik artan talebi uzun süre yadsımasıyla keskin bir tezat oluşturmaktadır. Eski bir DEC pazarlama müdürünün sözleriyle: "DEC kafasını kuma gömmüştü. Dünyanın gerçekten değişeceğine inanmıyorlardı... Müşteri ya da pazarlardan ziyade şirketin iç gelişimine odaklandılar" (Vedoe, 1990). DEC'nin CEO'su ve kurucusu Ken Olsen 1985 gibi geç bir tarihte kişisel bilgisayarlardan "yılan yağı"* olarak bahsetmiştir (Rifkin ve Harrar, 1990).

DEC, iş istasyonu ve açık sistem pazarlarına girme çabalarında, süregelen iç çatışmalar ve bir dizi maliyetli rota değişikliğiyle boğuşuyordu. GE ve AT&T gibi büyük müşterilerin saf değiştirmesi Olsen'i tüm DEC sistemleri için tek bir kapalı kaynak kodlu VMS işletim sistemi ve VAX mimarisi vizyonundan açık sistemlere geçişe izin vermeye zorladıktan sonra bile firmanın stratejisi karışık ve tutarsız kalmaya devam etti (DeNucci, 1991).

> DEC'in Silikon Vadisi'ndeki araştırma laboratuvarında 1980'lerin başında son teknoloji RISC ve UNIX teknolojileri geliştirildi, ancak bu keşif, yüksek kârlı VAX-VMS sistemi tercihini sürdüren Route 128 genel merkezi tarafından neredeyse görmezden gelindi (Comerford, 1992). İçeridekiler DEC'in Palo Alto laboratuvarının Sun ve MIPS gibi Silikon Vadisi firmalarına, DEC'e yaptığından daha fazla katkıda bulunduğunu, çünkü bulgularının teknik makaleler ve yerel endüstri forumları aracılığıyla hızla yayıldığını iddia etmektedir (Basche, 1991; Furlong, 1991).

DEC nihayet 1986 yılında kendi RISC tabanlı iş istasyonunu üretmeye karar verdi ve firma içindeki RISC mikroişlemcinin kurum içinde tasarlanıp üretilmesi gerektiği yönündeki yaygın kanıya uydu. Ancak 1992 yılına kadar yapılan bir dizi maliyetli geri dönüşten sonra, firma nihayet kendi RISC işlemcisi Alpha'yı tanıttı (Comerford, 1992). Bu zamana kadar DEC, iş istasyonu pazarının sadece yüzde 13'ünü kontrol ediyordu (McWilliams, 1992).

---

* Yılan yağı (Snake oil) terimi 19. yüzyıl Amerika'sında ortaya çıkmış ve o dönemdeki tıbbi sahtekârlık ve aldatıcı pazarlama uygulamalarını ifade etmek için kullanılmıştır –çn.

DEC'nin Palo Alto laboratuvarı ile Doğu Yakası'ndaki merkezi arasındaki tezat öğreticidir. Her iki yerde de çalışan mühendisler ikisinin ne kadar farklı olduğunu vurgulamaktadır: DEC Doğu, şirket içine odaklanmışken, DEC Palo Alto, Silikon Vadisi'nin sosyal ve teknik ağlarına iyi entegre olmuştu. Eski bir çalışan olan Joe DeNucci'ye göre:

DEC, Silikon Vadisi'ndeki bölgesel ekonomi ile Route 128'dekinden kesinlikle farklı bir ilişki içinde. DEC Route 128'deki en büyük işveren; ve evrenin merkezinin Mass Pike'ın kuzeyi ve Route 128'in doğusu olduğunu düşünmeye başlıyorsunuz. Düşünüş tamamen DEC merkezli: Tüm rakipler şirket içinde. DEC üyesi olmayanlar bile sadece DEC ile rekabet ediyor.

DEC Palo Alto tamamen farklı bir dünya. DEC, Silikon Vadisi'ndeki kalabalıkta sadece bir başka yüzdür; rakipler Intel ve Sun gibi dışarıdaki firmalardır. Bu da çok daha saldırgan ve "kanıtla" tarzı bir zihin yapısına zorlar (DeNucci, 1991).

Palo Alto'daki DEC mühendislik ve geliştirme grubunda geçirdiği yılları anlatan De-Nucci şunları söylemektedir:

> Muazzam bir özerkliğe sahiptik ve ana merkezden, "bulmaca sarayından",* "koridor savaşçılarından"[1] ve bitmek bilmeyen toplantılardan uzak olmanın değerini biliyorduk. Stanford ve Silikon Vadisi ağlarıyla iyi bağlantıları olan olağanüstü yetenekli insanlardan oluşan bir grup için cennet gibi bir durumdu. İnsanlar Maynard'dan [Massachusetts] geliyor ve "burası farklı bir şirket gibi" diyorlardı. Ne kadar uzun süre kalırlarsa o kadar şaşırıyorlardı.

1985'te batıya taşınmadan önce Maynard'da DEC iş istasyonu bölümünü yöneten Tom Furlong, Palo Alto'da yeni kurulan Workstation Group'u tipik bir Silikon Vadisi start-up'ı olarak tanımlamıştır. Grubun genel merkezden özerk olması, üyelerin bölgesel ekonomide mevcut olan bilgiden tam olarak yararlanmalarını sağladı. Grup aynı zamanda büyük ve köklü bir şirketin finansal desteğinden ve itibarından da yararlanıyordu. 1990 yılına gelindiğinde Furlong 275 çalışanı olan bir grubun yöneticisiydi. İki lokasyondaki iş deneyimini şöyle karşılaştırmıştır:

> Burada yaptığım işi doğu yakasında DEC bünyesinde yapmak benim için çok zor olurdu. Burada oldukça özerk bir işletme yöneticisiyim, başarı için gerekli tüm güçler bana rapor veriyor ve dış tedarikçileri kullanma özgürlüğüm var.

---

* Bulmaca sarayı (Puzzle palace) ABD Ulusal Güvenlik Ajansı (NSA) veya benzeri gizli istihbarat kuruluşlarının faaliyetlerini ve karmaşıklıklarını tanımlamak için kullanılan bir deyimdir –çn.

[1] Koridor savaşçıları (Corridor warriors) genellikle örgüt içindeki politika ve ilişkilerin karmaşıklığını kullanarak kariyerlerini geliştirmeye veya hedeflerine ulaşmaya çalışan kişileri tanımlamak için kullanılan bir deyimdir –çn.

> Doğu yakasında ise her şey için DEC'nin iç tedarikçilerine ve fonksiyonel gruplarına güvenmek zorunda kalırdım.
>
> Burada bir start-up kuruluşu gibiyiz. DEC için gerçekten önemli değiliz, onlara sadece 5 milyar dolar katkıda bulunuyoruz, ancak onların kaynaklarının ve isminin avantajlarına sahibiz.

Furlong (1991) bu örgütsel farklılıkların ürün geliştirme açısından sonuçlarını şöyle açıklamıştır:

> Yeni bir iş istasyonunu pazara sunma işi Doğu yakasında iki kat daha uzun sürüyor ve orada, burada olduğundan çok daha fazla insan çalışıyor. Maynard'da her şeyi şirket içinde yapmak zorundaydım. Burada ise Silikon Vadisi'ndeki diğer şirketlere güvenebiliyorum. İhtiyacım olan şeylerle ilgilenmeleri için Silikon Vadisi'ndeki küçük şirketlere güvenmek benim için daha kolay ve daha ucuz ve bu da onları rekabet etmeye ve daha verimli olmaya zorluyor. DEC'de iç tedariğe bağlılık ve aile ortamı, kötü insanların işten çıkarılmayacağı anlamına geliyor. DEC Doğu'da her türlü verimsiz insana bağımlı olmak zorundaydım.

Workstation Group bu bağımsız konuma dirençle karşılaşmadan ulaşmamıştır: "MIPS gibi dış tedarikçilere güvenmek zorunda kalmamız onlar için büyük bir utanç kaynağıydı. DEC dikey olarak entegre olmaktan, tüm sistemi üzerinde kontrol sahibi olmaktan büyük gurur duyuyor" (Furlong, 1991). DEC, coğrafi olarak uzak olan Palo Alto grubunun derslerini teknik ilerlemelerine rağmen özümseyemedi ve 1992 yılında Maynard'daki merkezine geri döndü. Furlong ve iş istasyonu ekibinin diğer üyeleri Silikon Vadisi şirketlerinde çalışmak üzere DEC'den ayrıldı.

HP 1980'lere DEC'inkine benzer bir dikey entegrasyon düzeyiyle başladı ancak kısa süre sonra her şeyi kendi bünyesinde üretmeye devam edemeyeceğini anladı. On yılın sonlarında HP, bilgisayar sistemleri için metal levha, plastik ve mekanik işlemenin çoğunu dışarıdan almaya başladı. Firma ayrıca elli kadar farklı devre teknolojisi biriminin yönetimini Entegre Devre İmalatı ve Baskılı Devre Kartı İmalatı olmak üzere iki özerk bölüm halinde birleştirdi. Bu bölümler şirketin bilgisayar sistemleri ve aygıt bölümleri için dahili alt yüklenicileri olarak organize edildi. HP'nin işleri için dış satıcılarla rekabet etmeye zorlandılar ve dış müşterilere başarılı bir şekilde satış yapılabilmesi için teknoloji, hizmet ve maliyet açısından rekabetçi kalmaları beklendi.

HP ayrıca tamamlayıcı teknolojiler sunan yerel şirketlerle de ittifaklar kurdu. Firma 1980'lerde ses-veri entegrasyonu için Octel Communications, yerel alan ağ yöneticisi sunucuları için 3Com ve yarı iletken tasarımı için Weitek ile ortaklıklar kurdu. Bir HP yöneticisi Octel'in yüzde 10 hissesinin

satın alınmasını şöyle açıklamıştır: "İş ve ofis işlemleri ortamında hiçbir şirket her şeyi tek başına geliştiremez, bu nedenle müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak için giderek daha fazla ittifak kurmaya çalışıyoruz" (Tuller, 1988).

HP ile yarı iletken tasarımı alanında uzmanlaşan Weitek arasındaki ortaklık, büyük bir firmanın Silikon Vadisi'nin ağlarından nasıl yararlandığını göstermektedir. Kendi üretim kapasitesinden yoksun olan küçük Weitek, karmaşık mühendislik problemlerinde kullanılan ultra yüksek hızlı "yoğun hesap" çiplerinin önde gelen tasarımcısıydı. 1987 yılında HP, iş istasyonlarındaki Weitek çiplerinin performansını artırmak umuduyla son teknoloji üretim tesisini, Weitek'in dökümhane olarak kullanmasına izin verdi. Weitek'in kullandığı dökümhanedeki üretim sürecinin çiplerin performansını yavaşlattığını fark eden HP mühendisleri, Weitek tasarımlarını HP'nin daha gelişmiş üretim süreciyle üreterek tamamen optimize etmeyi önerdiler. Bu öneri, her iki firmanın da diğerinin teknik uzmanlığından doğrudan yararlanmasını sağlayan üç yıllık bir anlaşmayla sonuçlandı.

Bu anlaşma HP'nin, Weitek'in çiplerini düzenli olarak satın almasını sağladı ve HP'nin yeni iş istasyonunu, çipi kendi bünyesinde tasarlamış olmasından daha hızlı bir şekilde piyasaya sürmesine olanak tanıdı. Bu, Weitek'e bir Pazar ve HP ile yakın bir ilişki konusunda meşruiyet ve son teknoloji bir dökümhaneye erişim sağladı. Dahası, nihai ürün her iki firmanın da bağımsız olarak üretebileceklerine kıyasla dikkate değer bir ilerlemeyi temsil ediyordu. Bu ortaklık, her bir şirketin ortak bir soruna yeni bir çözüm geliştirmek için diğerinin kendine özgü ve tamamlayıcı uzmanlığından yararlanmasını sağladı.

HP 1980'lerde kendisini diğer dış etkilere açarak, içeriden ademi merkezi ve diğer uzmanların ağlarına yatay olarak bağlı büyük bir firma modeli yarattı. Buna karşın DEC'in Route 128 üzerindeki baskın ve izole konumu, yeni teknolojilere veya yeni bir kurumsal forma geçme çabalarını engelledi. Otarşik bir örgüt yapısına sahip olan ve daha esnek bir iş modeli için çok az sosyal veya teknik destek sunan bir bölgede yer alan DEC'nin karşılaştığı zorluklar daha da arttı.

CEO Olsen, 1992 yılında şirketin 2,8 milyar dolar ile bilgisayar endüstrisi tarihinin en büyük üç aylık zararını bildirmesinin ardından istifa etmek zorunda kaldı. Bir yıl sonra HP satışlarda DEC'i geçerek IBM'den sonra ülkenin en büyük ikinci bilgisayar şirketi haline geldi. Son bir ironi olarak, 1993 yılında DEC yeni Alpha mikroişlemcisinin tasarım ekibini Doğu Yakası'ndan Palo Alto'ya taşıyarak Alpha mühendislerini Silikon Vadisi yarı iletken topluluğuna dahil etti. Dataquest'ten sektör analisti Ronald Bowen'a göre: "Digital [DEC], diğer şirketlerin destek ağının Doğu'da çok çok sınırlı olduğunu

görüyor. Aslında olan şey, Doğu yakasında çalışan insanların San Jose'ye uçmak için çok fazla zaman harcamasıdır" (Nash ve Hayes, 1993).

SONUÇ

Silikon Vadisi ve Route 128 endüstrilerinin bu karşılaştırması, bölgeleri atomistik firma toplamlarından ziyade ilişki ağları olarak ele almanın sağladığı analitik gücü vurgulamaktadır. Firmanın içinde ve dışında yatanlar arasındaki teorik ayrımı aşan bu yaklaşım, bölgesel ekonomilerin yapısı ve dinamikleri hakkında önemli bilgiler sunmaktadır. Dikkatleri, firmaların içindeki ve arasındaki ve firmalar ile yerel kurumlar arasındaki karmaşık sosyal ilişki ağlarına yönlendirmektedir.

Silikon Vadisi deneyimi, ağ biçimindeki örgütlenmenin bölgesel kümelenmelerde geliştiğini de göstermektedir. Yakınlık, günümüzün hızlı tempolu teknoloji endüstrilerinde gerekli olan rekabet ve işbirliği karışımını teşvik eden tekrarlanan, yüz yüze etkileşimi kolaylaştırır. Yine de Route 128 örneği, coğrafi kümelenmenin tek başına bölgesel ağların ortaya çıkmasını sağlamadığını göstermektedir. Rekabet avantajı, beceri ve teknolojinin bölgesel bir ortamdaki varlığı kadar organize edilme biçiminden de kaynaklanmaktadır.

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: AnnaLee Saxenian, "İçeriden Dışarıya"

Bu makale, Saxenian'ın Massachusetts'teki Silikon Vadisi ve Route 128 üzerine yaptığı meşhur çalışması *Regional Advantage*'da (1994) daha ayrıntılı olarak ortaya koyduğu argümanı özetlemektedir. MIT'de eğitim görmüş olan Saxenian'ın çalışması, orada endüstri bölgeleri üzerine daha önce yapılmış çalışmaları, özellikle Sabel ve Piore'nin *The Second Industrial Divide* (1984) ve Charles Sabel'in "Flexible Specialization and the Re-emergence of Regional Economies" (Paul Hirst ve Jonathan Zeitlin, ed., Reversing Industrial Decline?, 1989, s. 17-70) makalesini yansıtıyor ve genişletiyor. Sanayi bölgelerinin daha yüksek ve daha etkin üretime olanak tanıdığı savının bazı sınırları için bkz: Cahrles Sabel, "Coclusion: Turning the Page in Industrial Districts," s. 134-158, Arnaldo Bagnasco ve Charles Sabel, ed., *Small and Medium Size Enterprises* (1995). Küçük firma ağlarının kritik olduğu bölgelerde bile büyük firmaların ihmal edilen rolü Mark Lazerson ve Gianni Lorenzoni, "The Firms that Feed Industrial Districts," *Industrial and Corporate Change* (Haziran 1999):235-266'da tartışılmaktadır.

Dünyanın dört bir yanındaki bölgeler Silikon Vadisi'nin sonuçlarını taklit etmeye çalıştığından, başarı reçetesine büyük ilgi duyulmuştur. Saxenian'ın

açıklaması genel olarak kabul görse de, kültür ve sosyal yapıya daha az, teknoloji ve iktisadi organizasyona daha fazla ağırlık veren farklı sonuçlara ilişkin bazı muhalif görüşler de bulunmaktadır. Örneğin Martin Kenney ve U. von Burg, "Technology, Path Dependence and the Divergence Between Silicon Valley and Route 128," ve Saxenian'ın *Industrial and Corporate Change* (1999) s. 67-103'teki sert yanıtına bakınız. Saxenian son kitabında Silikon Vadisi'nde çalıştıktan sonra kendi ülkelerine dönen girişimcilerin etkisinin izini sürmektedir; bakınız *The New Argonauts: Regional Advantage in a Global Economy* (2006).

İnovasyon ve girişimcilik üzerine daha genel literatür çok büyük ve disiplinler arasıdır. İlk izlenim için okuyucu Patricia Thornton, "The Sociology of Entrepreneurship," *Annual Review of Sociology* 25 (1999):19-46; Richard Swedberg'in *Entrepreneurship: The Social Science View* (2000) antolojisine yazdığı giriş yazısına; ve Mike Lounsbury ve Martin Ruef'in editörülüğündeki *The Sociology of Entrepreneurship*'e (2007) başvurabilir. Howard Aldrich de *The Handbook of Economic Sociology*'nin (2005) ikinci baskısında yer alan "Entrepreneurship" başlıklı makalesinde alana genel bir bakış sunmaktadır.

Mark Blaug'un "Entrepreneurship Before and After Schumpeter" (Schumpeter'den Önce ve Sonra Girişimcilik) adlı tarihsel incelemesinde işaret ettiği gibi, iktisatçılar girişimciliği genel olarak ihmal etmişlerdir, *Economic History and the History of Economics* s. 219-230 (1986). Bunun iki istisnası William Baumol ve Israel Kirzner'dir; bkz. Örneğin William Baumol, *The Free-Market Innovation Machine* (2002) ve Israel Kirzner'in "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach," *Journal of Economic Literature* 35 (1997):60-85. İşletme okullarında aktif olan akademisyenlerin girişimciliğe katkıları için, örneğin, *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*'e (2006) bakınız. Antropologlar tarafından yapılan iki mükemmel çalışma Clifford Geertz, *Peddlers and Princes* (1963) ve Fredrik Barth, "Economic Spheres in Darfur," s. 149-174, Raymond Firth, ed., *Themes in Economic Anthropology* (1967). İktisat tarihçisi Alexander Gerschenkron, "The Modernization of Entrepreneurship," (Myron Wiener, Modernization, 1966, s. 246-257) adlı eserinde basitleştirilmiş görüşleri nedeniyle psikologları ve sosyologları eleştiriyor.

Girişimciliği sistematik olarak araştıran az sayıdaki sosyolog arasında Rosabeth Moss Kanter, Howard Aldrich ve Martin Ruef bulunmaktadır. Okuyucu özellikle Kanter'in *The Change Masters* (1983) adlı kitabında büyük şirketlerdeki yeniliklere ilişkin analizine; Aldrich'in *Organizations Evolving* (1999) adlı kitabında girişimciliğin ilk aşamalarına ilişkin analizine ve Ruef'in *The Entrepreneurial Group* (2010) adlı kitabına başvurabilir. Sosyologlar ta-

rafından yapılan diğer ilginç çalışmalar arasında Ronald Burt'un *Structural Holes* (1992) adlı kitabında girişimcilik üzerine yaptığı ağ analizi, Howard Aldrich ve diğerlerinin *Ethnic Entrepreneurs* (1990) adlı kitabında azınlıklar arasındaki küçük işletmeler üzerine yaptığı çalışma ve Nicole Biggart'ın *Charismatic Capitalism* (1989) adlı kitabında doğrudan satış organizasyonlarındaki kadın girişimciliği üzerine yaptığı çalışma sayılabilir. Sosyologların yanı sıra işletme okullarından akademisyenler de Claudia Bird Schoonhoven ve Elaine Romanelli'nin editörlüğünü yaptığı *The Entrepreneurship Dynamic* (2001) kitabına katkıda bulunmuşlardır. Risk sermayesi ve Stanford Project on Emerging Companies üzerine makaleler Victor Nee ve Richard Swedberg'in derlemelerinde bulunabilir: *The Economic Sociology of Capitalism* (2005). Mark Granovetter, "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs," Alejandro Portes, ed., The Economic Sociology *of Immigration* (1995) içinde s. 128-165'de gelişmekte olan ülkelerde girişimci olmanın ve uygulanabilir girişimler yaratmanın zorluğu tartışılmaktadır.

Kaynakça

Arthur, B. 1990. "Positive Feedbacks in the Economy," *Scientific American* 262 (2): 92-99.

Basche, T. 1991. Vice President, Sparcstation Group, Sun Microsystems, personal communication.

Beam, A., and M. Frons. March 25, 1985. "How Tom Vanderslice Is Forcing Apollo Computer To Grow Up," *Business Week,* pp. 96-98.

Bell, A., and E. Corliss. April 24, 1989. "Apollo Falls to the West," *Mass High Tech* 1:9.

Best, M. 1990. *The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Bulkeley, W. M. July 6, 1987. "Culture Shock: Two Computer Firms with Clashing Styles Fight for Market Niche," *Wall Street Journal,* p. A1.

Castells, M. 1989. *The Informational City: Information Technology, Economic Restructuring, and Urban-Regional Process.* Oxford: Basil Blackwell.

Chandler, A. D. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business.* Cambridge, Mass.: Belknap.

Comerford, R. July 1992. "How DEC Developed Alpha," *IEEE Spectrum,* pp. 26-31.

CorpTech. 1993. *Technology Company Information: Regional Disks.* Woburn, Mass.: Corporate Technology Information Services.

DeBresson, C., and R. Walker, eds. 1991. "Special Issue on Networks of Innovators," *Research Policy* 20:5.

DeNucci, J. 1991. Vice President, Entry Systems Group, MIPS Computer Systems, personal communication.

Edmondson, H. 1988. Vice President of Corporate Manufacturing, Hewlett Packard Corporation, personal communication.

Electronic Business. March 16, 1992. "The Top 100 Exporters," *Electronic Business,* pp. 4-42.

Florida, R., and M. Kenney. 1990. "Silicon Valley and Route 128 Won't Save Us," *California Management Review* 33 (1):68-88.

Friedman, D. 1988. *The Misunderstood Miracle: Industrial Development and Political Change in Japan.* Ithaca: Cornell University Press.

Fruin, M. 1992. *The Japanese Enterprise System.* Oxford: Oxford University Press.

Furlong, T. 1991. RISC Workstation Manager, DEC Palo Alto, personal communication.

Granovetter, M. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness," *American Journal of Sociology* 91 (3): 481-510.

Greene, T. January 22, 1990. "Can HP Find the Right Direction for the '90s?" *Electronic Business,* pp. 26-29.

Hall, P., and A. Markusen. 1985. *Silicon Landscapes.* Boston: Allen and Unwin.

Herrigel, G. 1993. "Large Firms, Small Firms, and the Governance of Flexible Specialization: The Case of Baden-Wurtemmberg and Socialized Risk," in B. Kogut, ed., *Country Competitiveness.* New York: Oxford University Press.

Imai, K. 1989. "Evolution of Japan's Corporate and Industrial Networks," in B. Carlsson, ed., *Industrial Dynamics.* Boston: Kluwer.

Kalb, J. 1991. President, MasPar Computer Corporation, personal communication.

Kirchoff, B., and R. McAuliffe. 1988. "Economic Redevelopment of Mature Industrial Areas." Report prepared for Technical Assistance and Research Division, Economic Development Administration, U.S. Department of Commerce.

Krugman, P. 1991. *Geography and Trade.* Cambridge, Mass.: MIT Press.

Levine, J. B. July 18, 1988. "Sun Microsystems Turns on the Afterburners," *Business Week,* pp. 114-118.

Marshall, A. 1920. *Industry and Trade.* London: Macmillan.

McWilliams, G. May 4, 1992. "Crunch Time at DEC," *Business Week,* pp. 30-33.

Mitchell, J. January 9, 1989. "HP Sets the Tone for Business in the Valley," *San Jose Mercury News,* pp. 1D-2D.

Nash, J., and M. Hayes. July 19, 1993. "Key DEC Project Moving to Palo Alto," *Business Journal (San Jose and Silicon Valley),* pp. 1, 17.

Nee, E. June/July 1991. "Back to Basics at HP," *Upside,* pp. 38-78.

Nishiguchi, T. 1989. "Strategic Dualism: An Alternative in Industrial Societies." Ph.D. dissertation, Nuffield College, Oxford University, Oxford.

Nohria, N., and R. Eccles. 1992a. "Face-to-Face: Making Network Organizations Work," in N. Nohria and R. Eccles, eds., *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action.* Boston: Harvard Business School Press.

Nohria, N., and R. Eccles, eds. 1992b. *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action.* Boston: Harvard Business School Press.

Piore, M., and C. Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity.* New York: Basic Books.

Porter, M. 1990. *The Competitive Advantage of Nations.* New York: The Free Press.

Porter, P. August 23, 1993. "Executive Interview: HP's Gary Eichorn Tackles Enterprise Computing," *Mass High Tech,* p. 3.

Powell, W. 1987. "Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization," in B. Staw, ed., *Research in Organizational Behavior.* Greenwich, Conn.: JAI Press.

Rifkin, G., and G. Harrar. 1990. *The Ultimate Entrepreneur: The Story of Ken Olsen and Digital Equipment Corporation.* Rocklin, Calif.: Prima Publishing.

Sabel, C. 1988. "Flexible Specialization and the Reemergence of Regional Economies," in P. Hirst and J. Zeitlin, eds., *Reversing Industrial Decline?: Industrial Structure and Policy in Britain and Her Competitors.* Oxford: Berg.

Saxenian, A. 1985. "Silicon Valley and Route 128: Regional Prototypes or Historic Exceptions?" in M. Castells, ed., *High Technology, Space and Society.* Beverly Hills, Calif.: Sage.

— 1994. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Schein, E. 1985. *Organizational Culture and Leadership.* San Francisco: Jossey-Bass.

Scott, A. 1988a. *Metropolis: From the Division of Labor to Urban Form.* Berkeley: University of California Press.

— 1988b. *New Industrial Spaces: Flexible Production Organization and Regional Development in North America and Western Europe.* London: Pion.

Sheff, D. November/December 1989. "A New Ballgame for Sun's Scott McNealy," *Upside,* pp. 46-54.

Sherwood-Call, C. 1992. "Changing Geographic Patterns of Electronic Components Activity," *Economic Review* (*Federal Reserve Board of San Francisco*), pp. 2, 25-35.

Standard & Poor's. 1992. Compustat PC+database. New York: Standard & Poor's.

Storper, M. 1989. "The Transition to Flexible Specialization in the U.S. Film Industry: External Economies, the Division of Labor, and the Crossing of Industrial Divides," *Cambridge Journal of Economics* 13:273-305.

Tannenwald, R. November/December 1987. "Rating Massachusetts' Tax Competitiveness," *New England Economic Review,* pp. 33-45.

Tuller, D. August 12, 1988. "HP Plans to Buy 10 Percent Stake in Octel," *San Francisco Chronicle,* p. B1.

Vedoe, C. 1990. Manager, Workstation Marketing, Sun Microsystems, personal communication.

Venture Capital Journal. 1980-1992. Selected *issues. Wellesley, Mass.: Venture Economics.*

Vernon, R. 1960. Metropolis 1985. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Weiss, J., and A. Delbecq. 1987. "High Technology Cultures and Management: Silicon Valley and Route 128," Group and Organization Studies 12(1):39-54.

Whiting, C. March 15, 1987. "For Flexible, Quality Manufacturing Don't Do It Yourself," Electronic Business, pp. 46-47.

Yoder, S. July 22, 1991. "A 1990 Reorganization at Hewlett-Packard Already Is Paying Off," *Wall Street Journal,* p. A1.

KISIM DÖRT

KARŞILAŞTIRMALI VE TARİHSEL İKTİSAT SOSYOLOJİSİ

BÖLÜM 20

WEBER'İN SON KAPİTALİZM TEORİSİ: BİR SİSTEMATİKLEŞTİRME[1]

RANDALL COLLINS
Çev. ÖZCAN GARAN

Max Weber'in pek çok entelektüel ilgi alanı vardı ve yaşamı boyunca yaptığı çalışmaların ana temasını neyin oluşturduğu sorusu üzerinde önemli tartışmalar olmuştur. Weber, kapitalizmin kökenlerini ele almanın yanı sıra, modernliğin ve rasyonalitenin doğası, (Tenbruck, 1975; Kalberg, 1979; 1980; Seidman, 1980) siyaset, metodoloji ve sosyolojinin çeşitli temel alanları ile kapsamlı bir şekilde ilgilenmiştir. Bu konulara gösterilen tüm ilginin içerisinde, Weber'in en önemli katkılarından biri büyük ölçüde göz ardı edilmiştir. Bu, onun son eseri *General Economic History*'de (1961) [Genel İktisadi Tarih] bulunan kapitalizmin gelişimine dair olgun teorisidir.

Bu ironik bir durumdur çünkü Weber'in (1930) ilk büyük eseri olan *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu* uzun zamandır en ünlüsüdür. Kalvinist kader doktrininin rasyonelleştirilmiş, girişimci kapitalizm için psikolojik itici güç sağladığı argümanı, Weber'in bütüncül teorisinin yalnızca bir parçasıdır. Ancak birçok akademisyen bunu Weber'in kapitalizmin kökenlerine ilişkin ayırt edici katkısı ya da Weber'in ayırt edici yanılgısı olarak ele almıştır (örneğin, Tawney, 1938; McClelland, 1961; Samuelsson, 1961; Cohen, 1980). Weber'in teorisinin bu kısmının geçerliliği hakkındaki tartışmalar, onun daha sonraki çalışmalarında ortaya koyduğu daha temel tarihsel ve kurumsal teoriyi göz ardı etme eğiliminde olmuştur.

"Weber tezi" olarak adlandırılan çalışma, bu şekilde soyutlandığı için, esasen idealist bir çaba olarak kabul edilmiştir. Weber (1930:90) Protestan Ahlakı'ndaki amacını "fikirlerin tarihte etkili güçler haline gelme biçimine bir katkı" olarak tanımlar. Weber (1930:183) Marksistlerle polemiğe girerek tek taraflı bir materyalizmi karşıtıyla değiştirme niyetinde olmadığını belirtir, ancak bu çalışmadaki bilanço tablosu büyük ölçüde ideal faktörlere odaklanır. Weber'in kurumsal kapitalizm teorisinin tohumları *Protestan*

[1] *American Sociological Review* 45, no. 6 (Kasım 1980):925-942. İzinleriyle yeniden basılmıştır.

Ahlakı'nda da bulunabilir (1930: 58, 76).[2] Ancak bu teori, Weber'in dini fikirlerin rolüne odaklanan ana çalışmasının gelişmemiş bir arka planı olarak kalmıştır. Aynı şey onun (1951; 1952; 1958b) dünya dinleri üzerine karşılaştırmalı çalışmaları için de söylenebilir. Bunlar toplumsal, iktisadi ve siyasi koşullara ilişkin materyal miktarını önemli ölçüde artırmıştır ancak ana tema hâlâ farklı fikirlerin dünyayı dönüştüren kapitalizmin dünyanın başka yerlerinden ziyade Hıristiyan Batı'da ortaya çıkmasına özerk bir katkı yaptığını vurgulamaktadır.[3] Dolayısıyla Parsons (1963; 1967) bu eserleri, Weber'in erken dönemdeki tezine Protestanlıktan genel olarak Hristiyanlığa uzanan bir genişletme olarak ele alır. Dini düşüncelerin ve bunlara eşlik eden motivasyon eğilimlerinin, kadim Yahudilik'ten modern ABD'nin sekülerleşmiş başarı kültürüne kadar uzanan bir evrimi tasvir eder.

Bu çalışmalardan ve *Economy and Society*'nin (1968) [Ekonomi ve Toplum] II. bölümünden, Weber'in genel kapitalizm teorisine dahil ettiği kurumsal faktörlerin kapsamlı bir resmini çıkarmak mümkündür. Ancak Ekonomi ve Toplum, ansiklopedik şekilde analitik olarak tanımlanmış konulara göre düzenlenmiştir ve teoriyi bir bütün olarak bir araya getirmez. Weber'in çalışmalarında tarihsel bir dinamik olarak kapitalizm teorisinin tamamını bir araya getirdiği tek bir yer vardır. Bu da Genel İktisadi Tarih'te ve özellikle de bu eserin IV. bölümünü oluşturan 70 sayfalık kısımdadır. Weber'in o yazki ölümünden önce, 1919-20 kış ve bahar aylarında verdiği dersler, Weber'in kapitalizm konusundaki son sözleridir. Bu dersler aynı zamanda Weber'in en çok ihmal edilen eserleridir; *Genel İktisadi Tarih*, Weber'in başlıca eserleri arasında bugün hem İngilizce hem de Almanca baskısı bulunmayan tek eserdir.

Genel İktisadi Tarih'teki önemli bir değişim, Weber'in Marksist temalara daha önce olduğundan çok daha fazla önem vermesidir. Bu da *Protestan Ahlakı*'na serpiştirilmiş anti-Marksist yorumlardan önemli bir farklılık arz eder (örneğin, s. 55-56, 61, 90-91, 183). *Genel İktisadi Tarih*'te Weber, ide-

---

2 *The Protestant Ethic*'in (1930) İngilizce baskısının 21-25. sayfalarında verilen kurumsal özellikler listesi, 1904-5 orijinalinde olmayıp 1920'de yazılmış bir girişten alınmıştır (1930: ix-x).

3 *The Religion of China*'nın kapanış cümlelerine bakınız: "Zihniyetin temel özelliklerinin, bu durumda dünyaya yönelik pratik tutumların, siyasi ve iktisadi kaderler tarafından derinden belirlendiğine emin olabilirsiniz. Yine de özerk yasaları göz önünde bulundurulduğunda, bu tutumlara kapitalist gelişmeye şiddetle karşı çıkan etkiler atfetmemek mümkün değildir" (1951: 249) ve *The Religion of India*: "Bununla birlikte, avam tabakası için gündelik yaşamın rasyonalitesinden türeyen hiçbir etik, misyoner peygamberliği oluşturmadı. Bununla birlikte, bunun Batı'da, özellikle de Yakın Doğu'da ortaya çıkışı, beraberinde getirdiği kapsamlı sonuçlarla birlikte, doğal koşullardaki farklılıklara rağmen, buradaki gelişmenin kolayca Asya'ya, özellikle de Hindistan'a özgü bir seyir izleyebileceği son derece özel tarihsel koşullar tarafından belirlenmiştir" (1958b: 343).

al faktörü genel şemasında nispeten küçük bir yere indirger. Aynı dönemde Weber, dini yazıları arasında yer alan *Protestan Ahlakı*'nın tekrar basımı için yeni bir giriş ve dipnotlar hazırlıyordu ve burada Kalvinizm hakkındaki orijinal tezini savunuyordu. Ancak bu doktrinin genel şemadaki önemine dair iddiaları büyük değildi ve *Genel İktisadi Tarih*'te sunduğu çok yönlü model, kader doktrininden bahsetmemektedir bile. Bunun yerine, dini örgütlenmenin modern kapitalizmin yükselişinde, özellikle de belirli siyasi örgütlenme biçimleriyle bağlantılı olarak kilit bir rol oynadığı, ağırlıklı olarak kurumsal bir teori buluyoruz.

Aşağıda, Weber'in olgun kapitalizm teorisini, *Genel İktisadi Tarih*'te ortaya çıktığı şekliyle, *Ekonomi ve Toplum*'da sunulan yapı taşlarıyla destekleyerek sistematik bir şekilde ifade etmeye çalışacağım. Bu argüman, en yakın dönemden en uzak zamana kadar geriye doğru izleyeceğimiz bir dizi nedeni içermektedir. Bu modelin, kapitalizmin kökenlerine ilişkin henüz mevcut olan en kapsamlı genel teori olduğunu ileri sürebilirim. Wallerstein'ın (1974) kapitalist dünya sistemine ilişkin tarihsel teorisi de dahil olmak üzere son teorilerle karşılaştırıldığında iyi bir şekilde ayakta durmaya devam etmektedir.

Weber'in kendisi, öncelikle tarihin benzersiz örüntüsünün yorumlanması için gerekli olan hassas kavramlarla ilgilenmiş ve metodolojik yazılarında genel nedensellik ilkeleri biçimindeki ifadeleri reddetmiştir (bkz. Burger, 1976). Yine de Weber'in tipolojileri, kurumsal düzenlemelerin birbirleri üzerindeki etkileri hakkında örtük genellemeler içerir ve temel yazılarında neden-sonuç ifadeleri bolca bulunur. Değişen kurumsal formlara ilişkin tarihsel çıkarımını Weber'in kendisinden daha soyut ve genelleştirilmiş bir şekilde ifade etmemizi engelleyecek hiçbir şey yoktur.

Weber'in modeli, kapitalizm teorisi için günümüzün rakip teorilerinden daha karmaşık bir temel sunmaya devam etmektedir. Weber'in olgun teorisinin bu formülasyonunu, yalnızca geçmişin klasik eserlerinden birini takdir etmek için değil, kapitalizm hakkındaki sosyolojik teorinin en üst noktasını açıklığa kavuşturmak için ortaya koyuyorum. Weber'in son teorisi kapitalizmin yükselişi konusundaki son söz değildir, ancak onu aşmak istiyorsak, üzerine inşa etmemiz gereken en yüksek noktadır.

RASYONELLEŞTİRİLMİŞ KAPİTALİZMİN BİLEŞENLERİ

Weber'e göre kapitalizm, (1961: 207-8, 260) insan ihtiyaçlarının girişim yöntemiyle, yani kâr peşinde koşan özel işletmeler tarafından karşılanmasıdır. Zorunlu katkılar ya da geleneksel olarak belirlenmiş hediyeler ya da takaslar yerine pozitif kazanç için yapılan mübadeledir. Weber'in tüm kategorileri

gibi kapitalizm de analitik bir kavramdır; kapitalizm, antik Babil'e kadar uzanan birçok tarihsel ekonominin bir parçası olarak bulunabilir. Sadece on dokuzuncu yüzyılın ortalarında Batı Avrupa'da gündelik ihtiyaçların karşılanması için vazgeçilmez bir biçim haline gelmiştir. Bu büyük ölçekli ve iktisadi olarak baskın kapitalizm için anahtar, "rasyonel sermaye muhasebesi" ile nitelenen "rasyonel sürekli girişim"dir.

Weber'in eserlerinde sıkça yer alan "rasyonalite" kavramı pek çok tartışmaya konu olmuştur. Marksist kapitalizm eleştirmenlerine ilaveten bürokrasi eleştirmenleri, Weber'in bu toplumsal biçimleri yücelttiği iddiasına saldırmışlardır (örneğin, Hirst, 1976). Öte yandan, Parsons, (1947) *Ekonomi ve Toplum*'un tanım bölümüne yazdığı uzun girişte, "rasyonelleşme"ye hem idealist hem de evrimci bir yön vererek, dünya tarihinin ana eğilimi olarak, insanın bilişsel ve örgütsel kapasitelerinin kaçınılmaz bir şekilde geliştiğini belirtmiştir. Tenbruck, (1975) Weber'in çalışmalarının anahtarının, acı çekme sorununa yönelik dini alanda bulunan çözümün rasyonel gelişimin iç mantığı olduğu iddiasıdır.

Weber'in kendisinin "rasyonalizm" terimini birçok farklı anlamda kullandığı açıktır.[4] Ancak onun kapitalist gelişime ilişkin kurumsal teorisinde bizi ilgilendiren tek bir anlam vardır. Weber, (1961:207) "rasyonel kapitalist kuruluş" diyor, "sermaye muhasebesi olan, yani gelir getirme gücünü modern defter tutma yöntemlerine göre hesaplayarak ve bir bilanço çıkararak belirleyen bir kuruluştur." Anahtar terim hesaplanabilirliktir; bu birçok sayfada tekrar tekrar geçmektedir. Modern, büyük ölçekli, "rasyonel" kapitalizmin ayırt edici özelliği -daha önceki kısmi biçimlerin aksine- yöntemsel ve öngörülebilir olması, tüm üretim ve dağıtım alanlarını mümkün olduğunca rutine indirgemesidir. Bu aynı zamanda Weber'in bürokrasiyi en "rasyonel" örgütlenme biçimi olarak adlandırmasının da ölçütüdür.[5]

---

[4] *Ekonomi ve Toplum*'un (1918-20 yılları arasında yazılmıştır) I. Bölümünde Weber, iktisadi eylemin biçimsel ve maddi rasyonalitesini birbirinden ayırır (1968: 85-6). Weber (1946:293-4) "The Social Psychology of the World Religions"da [Dünya Dinlerinin Sosyal Psikolojisi] (1913'te yazılmıştır) üç farklı rasyonalizm türü tanımlar: (1) kesin, soyut kavramlara dayalı sistematik bir dünya görüşü; (2) pratik araç-sonuç hesaplamaları; (3) büyü veya dua da dahil olmak üzere sistematik bir yöntem. *Protestan Ahlakı* (1904-5) adlı eserinde Weber, (1930:76-78) kapitalizmin ruhunun "bir bütün olarak rasyonalizmin gelişiminin bir parçası" olduğu fikrini eleştirir ve "her çağrı anlayışında olduğu gibi bunda da yatan irrasyonel unsurun kökeniyle" ilgilendiğini söyler. Kalberg, (1980) Weber'in rasyonalite türlerinden biri ya da diğeri altında, en batıl olanı da dahil olmak üzere her eylemin "rasyonel" olarak adlandırılabileceğine işaret etmektedir. Kalberg, işlerin yöntemsel olarak yürütülmesi için yalnızca bir tür rasyonalitenin uygun olduğunu savunmaktadır.

[5] Weber'in (1968:85-6) *Ekonomi ve Toplum*'da "biçimsel" rasyonalite olarak adlandırdığı, araçların niceliksel hesaplamasına dayanan verimlilikten ziyade "maddi" rasyonaliteye,

Kapitalist bir ekonominin büyük oranda öngörülebilir olması için belirli özelliklere sahip olması gerekir. Weber'in argümanının mantığı, önce bu özellikleri tanımlamak; sonra dünya tarihinin neredeyse tüm toplumlarında yakın zamana kadar Batı'da yaygın olan engelleri göstermek; ve son olarak, karşılaştırmalı analiz yöntemiyle, bunların ortaya çıkmasından sorumlu olan toplumsal koşullara işaret etmektedir.

Onun argümanına göre, "rasyonelleştirilmiş" kapitalizmin bileşenleri aşağıdaki gibidir:

Üretim araçlarının tamamının özel mülkiyete geçirilmesi ve girişimcilerin kontrolü altında toplanması gerekir. Arazi, binalar, makineler ve malzemeler ortak bir yönetim altında toplanmalıdır, böylece bunların edinimi ve kullanımı ile ilgili kararlar azami verimlilikle hesaplanabilir. Tüm bu faktörler açık bir piyasada özel mallar olarak satışa konu olmalıdır. Bu gelişme, tüm bu mülkiyet haklarının ticari araçlarla, özellikle de borsada pazarlanabilir olan müşterek mülkiyetle temsil edilmesiyle azami düzeyine ulaşır.

Bu girişimde, sermaye muhasebesi "mümkün olan en yüksek derecede hesaplamaya indirgenmiş" bir *teknoloji* tarafından optimize edilir (1961: 208). Bu anlamda makineleşme, büyük ölçekli kapitalizmin örgütlenmesi için en önemli unsurdur.

Emek, talep koşullarına yanıt olarak herhangi bir işe girişmekte *özgür olmalıdır.* Weber, bunun formel ve yasal bir özgürlük olduğunu ve işçilerin emeklerini piyasada satmaları için iktisadi zorunlulukla birlikte hareket ettiğini belirtir. Kapitalizm, "açlık kırbacının zorlaması altında" (1961: 209) hizmetlerini satan mülksüz bir tabaka olmadan imkânsızdır, çünkü ancak bu şekilde üretim faktörleri için kitlesel bir piyasa sistemi tamamlanır ve bu da ürünlerin maliyetlerinin önceden net bir şekilde hesaplanmasını mümkün kılar.

Piyasadaki ticaret irrasyonel kısıtlamalarla sınırlandırılmamalıdır. Diğer bir deyişle, malların ya da üretim faktörlerinden herhangi birinin hareketi üzerindeki iktisadi olmayan kısıtlamalar en aza indirilmelidir. Bu tür kısıtlamalar, belirli tüketim kalemleri üzerindeki sınıf tekellerini (kıyafeti düzenleyen kılık kıyafet yasaları gibi) ya da mülkiyet veya çalışma üzerinde-

---

faaliyetlerin nihai değerleri karşılamadaki yeterliliğine atıfta bulunduğu açıktır. Bu değerler azami üretim, yaşam kalitesi ya da sosyalist bir iktisadi dağılım gibi iktisadi refah kriterleri olabileceği gibi etik ya da dini değerler de olabilir. Weber, özellikle bürokrasinin tehlikeleri hakkındaki geç dönem siyasi yazılarında, (1946: 77-128; 1968: 1393-1415) biçimsel ve maddi rasyonalitenin büyük ölçüde farklılaşabileceğini açıkça ortaya koymaktadır. Weber'in kendisi de modern kapitalizmin biçimsel rasyonalitesinin, nüfusun genelinin iktisadi refahını azami düzeye çıkarma değerini karşılamada maddi rasyonalite ile makul ölçüde örtüştüğünü savunma eğilimindeydi (1968: 108-9). Bunun analitik değil ampirik bir yargı olduğunu söylemeye gerek yoktur.

ki sınıf tekellerini (kentlilerin toprak sahibi olmalarının ya da şövalyelerin veya köylülerin ticaret yapmalarının yasaklanması gibi; daha geniş anlamda, genel olarak kast sistemleri gibi) içerir. Bu başlık altındaki diğer engeller arasında, uzun mesafeli ticareti tehlikeli ve güvenilmez kılan ulaşım zorlukları, savaş ve yağma yer almaktadır.

Son olarak, *hem yargılamada hem de kamu yönetiminde hesaplanabilir bir hukuk* olmalıdır. Yasalar herkes için geçerli genel terimlerle ifade edilmeli ve iktisadi sözleşmelerin ve hakların uygulanmasını son derece öngörülebilir kılacak şekilde yönetilmelidir. Böyle bir hukuk sistemi, rasyonel kapitalizmin yukarıda sayılan özelliklerinin çoğuyla şu şekillerde iç içedir: Üretim faktörleri üzerinde özel mülkiyet haklarının genişletilmesi; bu hakların finansal araçlar ve bankacılık işlemleri yoluyla bölünebilir ve kolaylıkla devredilebilir olması; işçiler için formel özgürlük ve yasal olarak korunan piyasalar.

O halde Weber'in bize sunduğu resim, neoklasik iktisat tarafından görüldüğü şekliyle piyasanın kurumsal temelleridir. Weber piyasayı bireysel girişimci için azami hesaplanabilirlik sağlayan bir yapı olarak görür. Mallar, emek ve sermaye sürekli olarak maksimum getiri alanlarına akar; aynı zamanda tüm piyasalardaki rekabet, maliyetleri minimuma indirir. Böylece fiyatlar, kârı maksimize etmek için kaynakların optimal tahsisi hakkında gerekli tüm bilgileri özetlemeye hizmet eder; bu temelde girişimciler, büyük miktarlarda malın uzun vadeli üretimi için en güvenilir şekilde hesaplamalar yapabilirler. "Özetle" diyor Weber, (1961: 209) "ihtiyaçların karşılanmasını yalnızca piyasa fırsatları ve net gelir hesaplaması temelinde yürütmek mümkün olmalıdır."

Elbette Weber'in temellendirmek istediği *laissez-faire* kapitalist iktisat modelidir. Bu şimdiye kadar var olmuş herhangi bir ekonomi için gerçekçi olmayan, en uç noktada yer alan bir görüştür. Weber bunu ideal bir tip olarak ele alır ve bu nedenle daha kapsamlı bir açıklamayla, on dokuzuncu yüzyılın büyük kapitalist atılım döneminde bile sadece kısmen gerçekleştiğini görmeye şüphesiz kendini hazırlamıştı. Ancak Weber'in bu çizgideki bir eleştirisinin kesinlikle klasik Marksist bir eleştiri olamayacağını belirtmek gerekir. Aslında Marx'ın teorisindeki kapitalizmin temel dinamiği, Weber'inkinden çok daha doğrudan bir şekilde, tüm üretim faktörleri için açık pazarın sınırsız rekabet gücüne dayalıdır (bkz. Sweezy, 1942). Weber ve Marx, sanayi toplumuna ilk atılımın kapitalizm şeklinde gerçekleşmesi gerektiği konusunda hemfikirdir. Dolayısıyla, Weber'in hem analitik model hem de siyasi tercih olarak neoklasik piyasa ekonomisine karşı kişisel bir önyargısı olsa da bu durum dünya tarihinin bu evresine ilişkin açıklamasının yeterliliğinin eleş-

tirilmesi için bir gerekçe oluşturmaz. Daha sonraki bir dönem için bile Weber'in dogmatik olduğu söylenemez. Göreceğimiz gibi, kapitalizm olgunlaştıktan sonra sosyalizmin ortaya çıkma olasılığını kabul eder -her ne kadar bu olasılığa hayranlık duymasa da- ve hatta bunu üretebilecek güçlere dair bazı işaretler verir. Kendi kuşağının Marksist olmayan Alman ve Avusturyalı iktisatçıları gibi Weber de sosyalizmi analitik şemasına dahil eder.

Weber'in modern ekonomi modeli "sanayi devrimi" kavramı açısından özellikle çarpıcıdır. Çünkü tarımdan cansız-enerjiye-dayalı teknolojilere geçişin geniş kapsamlı sonuçlarına rağmen, iktisadi dönüşümün anahtarı kendi başına makineleşme değildir (bkz. Lenski, 1966). Weber'in şemasında teknoloji esasen bağımlı bir değişkendir. Makineleşmenin temel iktisadi özelliği, yalnızca seri üretimle mümkün olmasıdır (Weber, 1961: 129, 247). Buhar gücüyle çalışan dokuma tezgâhları gibi daha basit makinelerin maliyetleri, kumaş için büyük ölçekli bir tüketici pazarı ve yün ya da pamuk için büyük ölçekli bir üretici pazarı olmadan bu makineleri değersiz kılacaktır. Benzer hususlar çelik haddehanesi ölçeğindeki makineler için de geçerlidir. Ancak büyük ölçekli üretim, ürünler için piyasaların var olacağına ve tüm üretim faktörlerinin makul bir maliyetle temin edileceğine dair yüksek derecede öngörülebilirlik olmadan imkânsızdır. Dolayısıyla makineleşme, yukarıda açıklanan tüm kurumsal faktörlerin önceden ortaya çıkmasına bağlıdır.

Weber sistematik bir teknolojik yenilik teorisi geliştirmemiştir, ancak bu doğrultuda bir teori inşa etmek mümkün olabilir. Weber, endüstriyel atılım dönemindeki tüm önemli buluşların, üretim maliyetlerini ucuzlatmaya yönelik bilinçli çabaların sonucu olduğunu belirtmektedir (1961: 225-6, 231). Bu çabalar, önceki koşullar kapitalist kâr arayışını şiddetlendirdiği için gerçekleşmiştir. Weber bunu yapmasa da aynı argüman on yedinci ve on sekizinci yüzyıllarda gerçekleşen tarımsal üretimi iyileştirme yöntemleri arayışı için de söylenebilir. Sanayi devrimini önceleyen (ve mümkün kılan) "yeşil devrim" bir makineleşme süreci değildir, (tarımsal makineleşme ancak on dokuzuncu yüzyılın sonlarında gerçekleşecektir) daha basit bir ifadeyle, kapitalist maliyet muhasebesi yöntemlerinin o zamana kadar geleneksel yöntemlerle idare edilen tarım için de uygulanmasıdır. Dolayısıyla, teknolojik yeniliğin kendisini, daha önce olduğu gibi iktisadi hayatta tesadüfi bir faktör olmaktan ziyade öngörülebilir kılan, kapitalist piyasa ekonomisinin hesaplama uygulamalarına geçiştir (1961: 231).[6]

[6] Weber, Batı'nın modern kapitalizm için önemli özelliklerinden biri olarak "rasyonel bilim ve bununla bağlantılı olarak rasyonel teknoloji"den (1961: 232) bahsetmez. Öte yandan şöyle der: "18. yüzyıldaki icatların çoğunun bilimsel bir şekilde yapılmadığı doğrudur... Sanayinin modern bilimle bağlantısı, özellikle Justus von Liebig'le [yani 1830 dolaylarında] başlayan laboratuarların sistematik çalışması, sanayinin bugünkü

NEDENSEL ZİNCİR

Kapitalizmin bu şekilde tanımlandığı gibi ortaya çıkmasının toplumsal önkoşulları nelerdir?

Her şeyden önce, en müreffeh tarım toplumlarında bile iktisadi yaşamın, genellikle bu özelliklerin çoğundan yoksun olduğunu unutmayın. Mülkiyet sistemleri toprak sahipliğini sıklıkla aristokratik statüye bağlarken, ticari meslekler genellikle belirli gruplara yasaklanmış ve diğerleri tarafından tekelleştirilmiştir. İşgücü genellikle özgür değildi; ya köleler ya da serfler olarak toprağa bağlıydı. Seri üretim teknolojileri neredeyse hiç mevcut değildi. Piyasa genellikle ya yerel bölgelerle sınırlı ya da neredeyse müsadere denilebilecek çok sayıda vergi engeliyle kuşatılmış, güvenilmez ve değişken madeni para, savaş, yağma ve zayıf ulaşım nedeniyle uzun mesafeli lüks ticaretle sınırlıydı. Yasalarla yönetilen devletlerde bile hukuk sistemleri, patrimonyal ya da büyüsel-dinsel prosedürlerle, farklı sosyal gruplara ve farklı bölgelere farklı uygulamalarla ve özel kazanç peşinde koşan memurların faaliyetleriyle karakterize olma eğilimindeydi. Siyasi müdahale ve yağmadan nispeten uzak bir bankacılık sisteminin işletilmesi de dahil olmak üzere güvenilir mali işlemler bu koşullar nedeniyle özellikle engelleniyordu.

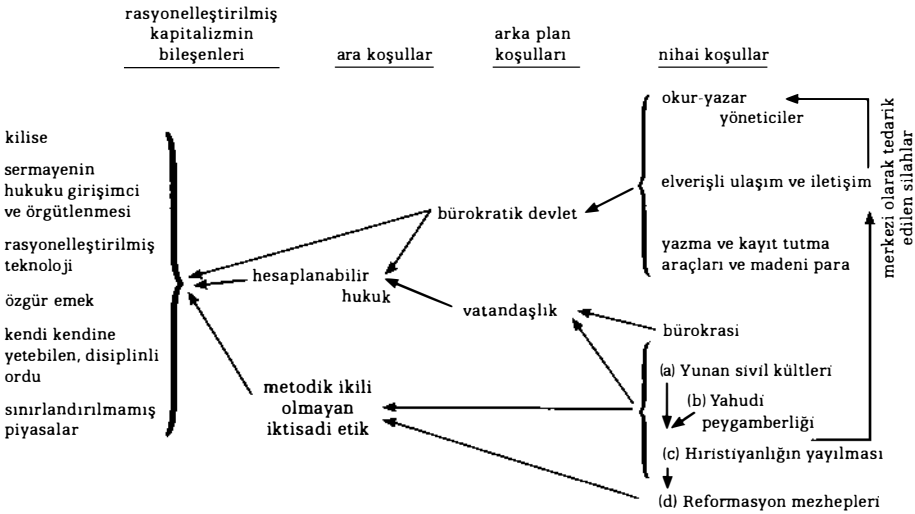
O halde, büyük ölçekli kapitalizmin toplumsal önkoşulları, emeğin, toprağın ve malların serbest dolaşımının ya da iktisadi transferinin önündeki engellerin ortadan kaldırılmasını içeriyordu. Diğer önkoşullar ise büyük ölçekli piyasalar için kurumsal desteklerin, özellikle de uygun mülkiyet, hukuk ve finans sistemlerinin oluşturulmasıydı.

Kapitalizmin tek önkoşulu bunlar değildir ama Weber özellikle kapitalizmi Batı'da dünyayı dönüştüren bir güç haline getiren ama başka yerlerde olmayan örgütsel biçimleri aramaktadır. Weber bir dizi karşılaştırma yaparak, Batı'nın yükselişini açıklamak için ileri sürülen bir dizi başka faktörün çok önemli olamayacağını göstermektedir. Sombart'a karşı, savaş için standartlaştırılmış kitlesel üretimin belirleyici olamayacağını, çünkü on yedinci yüzyılda ve sonrasında Avrupa'da bunun önemli bir kısmının var olmasına rağmen, Moğol İmparatorluğu'nda ve Çin'de de kapitalizme bir ivme kazandırmadan varlığını devam ettirdiğine işaret eder (1961: 229). Benzer şekilde, hem Doğu'da hem de Batı'da saray lüksü için yapılan muazzam harcamalar kitlesel bir pazar yaratmaktan acizdi (1961: 229-30). Adam Smith'in endüstriyel işbölümünü ticaretin yaygınlaşmasına bağlayan daha basit argümanlara karşı Weber, ticaretin her yerde, hatta Taş Devri'nde bile bulunabileceğine işaret eder. Örneğin eski Babil'de ticaret, "ilkel iktisadi durağanlığı" önemli

haline gelmesini sağladı ve böylece kapitalizmi tam gelişimine ulaştırdı." Her açıdan bakıldığında, bilimin modelde ikincil bir faktör olarak ortaya çıktığını düşünüyorum.

ölçüde parçalayacak düzeydeydi (1961: 232). Öte yandan, siyasi olarak belirlenmiş tarım ekonomileri "uzmanlaşmanın mübadele olmaksızın nasıl gerçekleştiğini" göstermektedir (1961:103). Kâr peşinde koşmak da kitlesel kapitalizm için tek başına önemli bir güdü değildir; geleneksel yabancı tüccarın "acımasızlığı" ve "vicdansızlığı" ekonominin genelini dönüştürmekte yetersiz kalmıştır (1961:232). Nüfus artışı da Batı kapitalizminin nedeni olamaz, çünkü aynı eğilim Çin'de aynı sonucu vermeden gerçekleşmiştir (1961:258-9). Son olarak, on altıncı yüzyılda Amerika kıtasından gelen değerli maden akını nedeniyle yaşanan fiyat devrimi de belirleyici olamaz (Wallerstein hakkında daha sonra yapılacak tartışmaya bakınız).[7]

Şekil 20.1 Weberyan Nedensel Zincir



Weber'in Batı'ya özgü bulduğu özellikler bir nedensellik zinciri oluşturmaktadır.[8] Bunu Şekil 20.1'de şematik olarak gösterdim. Rasyonelleştirilmiş kapitalizmin özellikleri sermayenin girişimci örgütlenmesi, rasyonelleştiril-

[7] Weber (1961:260) ayrıca coğrafi koşulların Avrupa'da kapitalizm için Çin ve Hindistan'a kıyasla daha elverişli olduğunu, çünkü ilkinde Akdeniz ve birbirine bağlanan nehirler aracılığıyla ulaşım avantajlarının bulunduğunu belirtmektedir. Ancak Weber, (s. 261) uygarlığın ağırlıklı olarak kıyılarda olduğu Akdeniz antik çağında kapitalizmin ortaya çıkmadığını, oysa Avrupa'da erken modern kapitalizmin iç kesimlerdeki kentlerde doğduğunu söyleyerek bunu göz ardı etmektedir.

[8] Weber açıkça bir zincir tanımlamaz ve bazen rasyonel kapitalizmin özelliklerini onun ön koşullarıyla bir araya getirir. Bu önkoşullardan bazıları modern kapitalizmin işleyişinde devam etse de mantıksal bir açıklama zincirinin, benim verdiğim ayrıma benzer bir şey gerektirdiğine inanıyorum. Weber'in bu derslerde oldukça yoğunlaştırılmış bir özet verdiği anlaşılmalıdır.

miş teknoloji, özgür emek, sınırlandırılmamış piyasalar ve hesaplanabilir hukuktur. Bunlar bir bütün oluşturur: mal, emek ve sermaye piyasalarının tümü seri üretim teknolojisini kullanan girişimci mülkiyeti etrafında örülür; tüm bu faktörlerin birlikte çalışması, hem teknolojiyi rasyonelleştirmek hem de her bir faktör piyasasını genişletmek için daha fazla baskı yaratır; bir yandan da zenginliği, talebi artıracak şekilde dağıtır. Hukuk sistemi hem tüm bu özelliklerin süregelen bir destekleyicisi hem de toplumsal önkoşullarına geriye dönük nedensel bir bağlantıdır. Bu nedensel ara düzeyde, hukuk gibi esasen kültürel olan, ancak somut fikirler anlamında değil, daha ziyade kurumsallaşmış davranışlarda ifade edilen inançlar anlamında ikincil bir önemli faktör vardır. Bu, "içsel ve dışsal etik arasındaki... engelin kaldırılmasıdır" (1961:232).

Neredeyse tüm modern öncesi toplumlarda birbirinden keskin bir şekilde ayrılan iki etik inanç ve uygulama kümesi vardır. Bir toplumsal grup içinde, iktisadi faaliyetler adalet, statü ve gelenek kaynaklı kurallar tarafından sıkı bir şekilde kontrol edilir: Kabile toplumlarında, belirlenmiş akrabalarla ritüelleştirilmiş değiş tokuşlar; Hindistan'da kast kuralları; Ortaçağ Avrupa'sında malikâneye veya büyük kilise mülklerine zorunlu katkılar bunlara birer örnektir. Tefecilik yasağı bu içsel etiği yansıtmakta, hayırseverlik etiğini ve topluluk içindeki borçlanma kaynaklı kazanç hesaplamaktan kaçınmayı gerektirmekteydi (bkz. Nelson, 1949).[9] Ancak dışarıdakiler söz konusu olduğunda, iktisadi etik tam tersi bir uçtaydı: Hile, fiyat kırma ve fahiş faizle borç verme kuraldı. Her iki etik biçimi de rasyonel, büyük ölçekli kapitalizmin önündeki engellerdi: İçsel etik, iktisadi hayatın ticarileşmesini engellediği için, dışsal etik ise ticari ilişkileri çok dönemsel ve güvensiz hale getirdiği için. Bu engellerin kaldırılması ve bu etik ikiliğinin üstesinden gelinmesi, kapsamlı bir kapitalizmin gelişmesi için hayati önem taşıyordu. Ancak bu sayede krediler düzenli olarak kullanılabilir ve tüm hizmet ve metaların makul bir kazanç için alınıp satılması teşvik edilebilirdi. Sayısız günlük tekrarlar sayesinde, bu tür küçük (ama düzenli) kârlar, geleneksel toplumların adetlere bağlı anlayışından ya da yağmacı iktisadi etiğinden sıyrılarak çok daha büyük iktisadi faaliyetlere dönüşebildi.

O halde, satılabilir özel mülkiyetin ve özgür emeğin hesaplanabilir yasal sistemini ve ölçülü iktisadi kâr arayışının evrensel etiğini ne üretti? Nedensellik zincirindeki bir sonraki halkalar siyasi ve dinidir. Bürokratik devlet,

[9] Bu nedenle, Hıristiyan Avrupa'daki Yahudiler ve Kureyşliler, İslam toplumlarındaki Hıristiyanlar ya da Hindistan'daki Parsiler gibi "misafir halklar", kontrol altındaki iç ekonomide başka türlü verilemeyecek borçları verebilecek hoşgörülü yabancı gruplar olarak rol oynamışlardır (1961:267).

kapitalizmin tüm yasal ve kurumsal temelleri için çok önemli bir arka plan belirleyicisidir. Dahası, hukuk sisteminin evrensel vatandaşlık kavramına dayanması gerekir ki bu da başka siyasi önkoşullar gerektirir. Din faktörü hem bir iktisadi etiğin yaratılmasında doğrudan bir etki olarak hem de rasyonel-yasal devletin ve yasal vatandaşlığın yükselişine dahil olan nihai bir nedensellik düzeyi olarak işlemektedir.

Devlet, Weber'in kapitalizm teorisinde en sık göz ardı edilen faktördür. Yine de Weber'in en çok önem verdiği faktördür; *Ekonomi ve Toplum*'da dine 236 sayfalık bir bölüm ayırmasına karşılık, devlete 519 sayfalık sekiz bölüm tahsis etmiş, bir başka bölümü de (II. Bölümün ihmal edilmiş ama çok önemli olan XIV. bölümü) siyaset ve din arasındaki ilişkilere hasretmiştir. Genel İktisadi Tarih'te devlete sondan iki önceki bölümde, dine ise son bölümde yer vermiştir. Weber'e göre bu siyasi malzeme harici bir ilgi alanı değil, rasyonel kapitalizmin tüm kurumsal yapılarının anahtarıydı. Sadece Batı, uzmanlaşmış profesyonel yöneticilere ve vatandaşlık haklarıyla karakterize edilen bir halk için tam zamanlı profesyonel hukukçular tarafından yapılan ve uygulanan bir yasaya dayanan yüksek bürokratikleşmiş devleti geliştirdi. Feodalizmi ve patrimonyalizmi yıkan, toprağı ve emeği kapitalist pazar için özgür bırakan bu bürokratik-hukuk devletidir. Geniş bölgeleri istikrara kavuşturan, iç pazar engellerini ortadan kaldıran, vergilendirme ve para birimlerini standartlaştıran bu devlettir. Rasyonel olarak hesaplanabilen ve evrensel olarak uygulanan bir hukuk mahkemeleri sistemi aracılığıyla güvenilir bir bankacılık, yatırım, mülkiyet ve sözleşme sisteminin temelini sağlayan bu devlettir. Hatta bürokratik devletin, on yedinci yüzyılın sonları ve on sekizinci yüzyılda sanayi devrimine zemin hazırlayan aydınlanmış mutlakiyetçilik ruhu aracılığıyla, genel olarak rasyonelleşme dürtüsünün birincil nedeni olduğu bile iddia edilebilir.

Rasyonel/yasal devlet hakkında üç nedensel soru vardır. Neden baskın hale geldi? Yapısal özellikleri nereden gelmektedir? Hukuk sistemi nasıl oldu da tebaasını vatandaşlık haklarına sahip olarak gören özel bir biçim aldı?

İlk soru kolaylıkla yanıtlanabilir. Bürokratik devlet, geniş bir bölgeyi istikrarlı bir hale getirmenin en etkili yolu olduğu için baskın hale gelmiştir. Bürokratik olmayan devletlere göre daha iyi silahlara sahip daha büyük bir ordu sağlayabildiği için dışarıda etkilidir ve iç savaş ya da siyasi darbe yoluyla parçalanmaya karşı nispeten güvenli olma eğiliminde olduğu için içeride etkilidir.[10]

[10] Temel istisna, devrimlerin dış savaşlar nedeniyle devletin askeri olarak çöküşünden sonra meydana gelebilmesidir. Ancak bunların tarihsel örnekleri çoğunlukla sadece kısmen bürokratikleşmiş devletlerde meydana gelmiştir. (Bkz. Skocpol, 1979.)

Bürokratik devletin kaynakları bir dereceye kadar oldukça tanıdıktır. Weber, *Ekonomi ve Toplum* (1968:956-1005) kitabının bürokrasi üzerine çokça basılan bölümünde, önkoşulları ana hatlarıyla belirtir: Okur-yazar yöneticiler, uzun mesafeli ulaşım ve iletişim teknolojisi, yazı ve kayıt tutma malzemeleri, madeni para. Ancak bunların ne ölçüde hayata geçirilebileceği bir dizi başka faktöre bağlıydı. Nehir vadilerinde kolay ulaşım veya devlet kontrollü sulama için uygun şartlar (1961:237) gibi coğrafi koşullar, bitişik merkezler arasındaki yoğun askeri rekabetin yanı sıra bürokratik merkezileşmeyi de teşvik etti. Bireysel olarak tedarik edilmekten ziyade merkezi olarak tedarik edilen silah türleri de bürokratikleşmeyi desteklemekteydi. Ancak bu tür koşullar merkezi kontrolü kolaylaştırıyorsa, bürokratikleşmenin çok derinlemesine nüfuz etmesi gerekmez ve toplum patrimonyal kalan yerel bir yapının üzerinde küçük bir memur tabakası tarafından yönetilebilir. Örneğin Çin'de bu sığ bürokratikleşme, ekonomiyi yerel klanların patrimonyal kontrolü altında dondurduğu için kapitalizmin önünde uzun vadeli bir engel oluşturmuştur.

Bürokratikleşmenin en kapsamlısı ve kapitalizme en uygun olanı, vatandaşlığa dayalı biçimsel bir hukuk kodunu içerenidir. Vatandaşlık her şeyden önce bir kente mensubiyet anlamına geliyordu; bunun uzantısı olarak da bir devlete mensubiyet ve dolayısıyla onun içinde siyasi haklara sahip olmak. Bu, tarihin büyük bölümünde yabancı bir kavramdı. Patrimonyal devlette siyasi makam, özel mülkiyetin ya da kişisel yetkinin bir biçimiydi ve modern öncesi yarı-bürokratik devletlerin çoğunda bile halk, devlet içinde hak sahibi değil, sadece devlete tabiydi. İkinci durum yalnızca Batı'da ortaya çıkmıştır. Hem Akdeniz antik çağında hem de Avrupa Ortaçağı'nda şehirler, karşılıklı koruma için bir araya gelmiş savaşçı toplulukların kontrolü altındaydı. Bu tür kentlerin kendi yasaları ve mahkemeleri vardı, bunlar vatandaşların kendileri tarafından yönetiliyordu ve hepsi de formel bir eşitlik ilişkisi içindeydi. Bu tür vatandaşlık hakları, orijinal vatandaşlık biçimleri değiştikten ya da ortadan kalktıktan sonra da tarihsel olarak önemini korumuştur. Formel haklar ve yasal prosedürler başlangıçta sadece yerel bir elit için geçerliyken, şehirler büyük ölçekli bürokratik devletlere dahil edildiklerinde, çok daha geniş kapsamlı bir yargılama sisteminin temelini oluşturdular. Başlangıçta bu askeri topluluk şehirlerinden biri olan Roma bir imparatorluk haline geldiğinde ve yine Ortaçağ'da krallarla ittifak halindeki şehirler bağımsızlıklarını kaybedip hukuki yapılarını daha büyük devletlere kattıklarında durum böyleydi.[11]

---

[11] Feodalizmin sözleşmeye dayalı biçimleri de yasal vatandaşlığa bir şekilde katkıda bulunmuştur. Weber bunu *Genel İktisadi Tarih*'te ihmal etmiş, ancak *Ekonomi ve*

Nedensellik zincirimizin sonuna yaklaşırken soruyoruz: Batı'da bu kendine özgü şehir tipinin ortaya çıkmasını sağlayan faktörler nelerdir? Weber iki koşuldan söz eder: Biri askeri, diğeri dini.

Askeri koşul, Batı'da kentin "silah taşıma, kendilerini donatma ve eğitme yeterliliğine sahip olanların iktisadi anlamda örgütlenmesinden" oluşmasıdır (1961: 237). Antik Yunan ve İtalyan şehirlerinin oluşum döneminde ve yine loncaların disiplinli piyadeleriyle Ortaçağ şehirlerinde durum böyleydi. Her iki durumda da kentlerin para gücü askeri güçlerini ve dolayısıyla demokratikleşmeyi ve buna bağlı olarak yasal vatandaşlığı desteklemiştir. Doğu'da ve eski Mısır'da ise tam tersine, ordularıyla birlikte askeri prensler kentlerden daha eskiydi ve dolayısıyla yasal olarak bağımsız kentler ortaya çıkmadı; Weber bu durumu sulamanın erken merkezileşmeye verdiği ivmeye bağlamaktadır.

İkinci koşul ise Doğu'da mistik tabuların yabancılar arasında askeri ittifaklar kurulmasını engellemesi ve dolayısıyla bağımsız şehirlerin kurulmasına izin vermemesidir. Örneğin Hindistan'da kastların ritüel olarak dışlanması bu etkiyi yaratmıştır. Daha genel olarak, Asya ve Ortadoğu'da geleneksel rahipler tanrılarla birleşme tekelini ellerinde tutarken, Batı antik çağında ayinleri gerçekleştirenler kentin memurlarıydı (1961: 238). Bir tarafta, dini cemaatin sınırları önceden var olan grup bölünmelerini pekiştirirken; diğer tarafta dini sınırlar, sivil ittifakların kurulup genişletilebileceği açık bir siyasi araçtı. İşte bu noktada Weber'in nedensellik zincirinin iki ana hattı birleşmektedir.

Açık piyasa ekonomisinin ortaya çıkışının iki büyük ara koşulundan biri olan rasyonel-hukuk devletinin ortaya çıkışının ardındaki nedensel bağlantıların izini sürüyoruz. Diğer büyük ara koşul ise (daha önce de belirtildiği gibi) içsel ve dışsal ekonomiler arasındaki bariyeri kıran bir iktisadi etiktir. Şimdi vatandaşlık devrimini üreten dini faktörler ile iktisadi etiği üreten faktörlerin temelde aynı olduğunu görüyoruz.

O halde sonraki sorumuz şu: Bu dini dönüşüme ne yol açmıştır? Weber, her biri bir öncekinin etkilerini güçlendiren bir dizi neden sıralamaktadır (1961:238). Eski Yahudilikteki Peygamberlik etiği, Yahudiler ve Yahudi olmayanlar arasındaki ritüel farklılıkları yıkmasa da önemliydi, çünkü bu farklılıklar içinde gelişen ana ethos olan büyüye karşı bir düşmanlık geleneği oluşturdu. Hıristiyanlığın bir Yahudi mezhebinden dönüşerek evrensel bir din haline gelmesi büyüye karşı düşmanlığa yaygın bir geçerlilik kazandırırken, Hıristiyan din değiştirmenin pentakostal ruhu, klanlar ve kabileler

Toplum'da (1968: 1101) dikkate almıştır. Bununla birlikte, sözleşmeye dayalı feodalizm ve bağımsız şehirler için daha önceki önkoşullar (askeri ve dini) esasen aynıdır.

arasında eski Helenistik şehirleri hâlâ bir dereceye kadar karakterize eden ritüel farklılıkları bir kenara itti. Bununla birlikte, Yahudi-Hıristiyan yenilikleri hikâyenin tamamı değildir; Yunan dininin vatandaşlık kültlerine doğru daha önceki gelişimi, evrenselci yasal mensubiyeti mümkün kılmak için zaten çok şey yapmıştı.

Gördüğümüz gibi dini faktörler siyasi faktörlerle iç içe geçmiştir ve bunların yasal vatandaşlık ve iktisadi etik üzerindeki etkileri tarihsel olarak dalgalanmıştır. Bu alanların giderek daha fazla rasyonelleşmesine yönelik istikrarlı ya da kaçınılmaz bir eğilim yoktur, ancak Batı tarihi, zamanın belirli noktalarında bu etkileri inşa eden bir dizi olay içerir, böylece sonunda tamamen yeni bir iktisadi dinamik ortaya çıkar. Siyasi açıdan, Ortaçağ'ın Hıristiyan şehirleri, antik dünyanın kurumsal miraslarından yararlanarak, vatandaşlığa dayalı bir hukuk sistemini yeniden kuran dinen yeminli cemaatler kurabilmişlerdir. İkinci bir siyasi faktör de din tarafından desteklenmiştir: Hıristiyan kilisesi, Batı'nın bürokratik devletlerinin ortaya çıkabileceği temeller olarak okuryazar yöneticiler, eğitim sistemi ve kendi bürokratik örgütlenme örneğini sağlamıştır. Motivasyonel açıdan bakıldığında ise, Avrupa Hıristiyanlığının gelişimi rasyonelleştirilmiş kapitalizme doğru belirleyici bir etik ivme yaratmıştır.

Burada, nihayet, Weber'in orijinal Protestan Ahlakı teziyle temasa geçmiş gibi görünüyoruz. Ancak olgun Weber'de bu tez büyük ölçüde dönüşüme uğramıştır. Protestanlık, rasyonel kapitalizme yol açan faktörler zincirinin sadece son halkasıdır. Dahası, Hıristiyanlığın motivasyonel itici gücünü iktisadi rasyonalizasyondan uzaklaştıran son kurumsal engellerden birini ortadan kaldırması anlamında, etkisi artık büyük ölçüde olumsuz olarak düşünülmektedir. Çünkü Ortaçağ Hıristiyanlığında, yaşamın yöntemsel ve disiplinli bir şekilde örgütlenmesi manastır toplulukları tarafından simgelenmiştir.[12] Manastırlar tarımı rasyonelleştirerek ve kendi sanayilerini teşvik ederek iktisadi kalkınmaya katkıda bulunmuş olsalar da Weber onları genellikle seküler ekonominin tam kapitalist gelişiminin önündeki engeller olarak görmüştür. En güçlü dini motivasyon esasen uhrevi amaçlar için hortumlandığı sürece, kapitalizm genel olarak gelişemezdi (1961: 267-9). Bu nedenle Reformasyon, manastırları ortadan kaldırdığı için çok önemliydi. Ekonominin en ileri kesimi bundan böyle seküler olacaktı. Dahası, dini bir yaşamın en yüksek etiği artık keşişlerle sınırlı kalamazdı, dünyada yaşa-

[12] Weber, Ortaçağ Hıristiyanlığı üzerine yazmayı planladığı kitabı yazacak kadar yaşayamadı. Eğer yaşasaydı, Yüksek Ortaçağ'ın kapitalist yükselişe giden yolda en önemli kurumsal dönüm noktası olduğunu keşfedeceğine inanıyorum. Protestanlık argümanının kalıntılarına olan bağlılığı, bunu daha önce fark etmesini engellemiş olabilir. Bu noktayı "Yüksek Ortaçağ'ın Weberci Devrimi" başlıklı bir sonraki makalemde ele alacağım.

yan sıradan vatandaşlar için de geçerli olmalıydı. Kalvinizm ve diğer özgür mezhepler bu motivasyonun en yoğun versiyonlarıydı; bunun nedeni Kader fikri değil, (ki Weber'in son metninde artık bundan bahsedilmemektedir) sadece siyasi olarak daha muhafazakâr kiliselere otomatik ve zorunlu üyelik yerine, kendi saflarına kabul edilmek için belirli bir dini çağrıyı şart koşmalarıydı. Weber'in (1961:269-70) Protestanlık konusundaki son sözü basitçe şudur:

> Çağrı kavramının gelişimi, modern girişimciye inanılmaz derecede temiz bir vicdan ve aynı zamanda çalışkan işçiler kazandırdı; çalışanlarına, çağrıya olan çileci bağlılıklarının ve kapitalizm aracılığıyla onları acımasızca sömürürken işbirliği yapmalarının ücreti olarak, kilise disiplininin tüm yaşamı bugün bizim için hayal bile edilemeyecek ölçüde kontrol altına aldığı bir çağda, bugün sahip olduğundan oldukça farklı bir gerçekliği temsil eden ebedi kurtuluş beklentisini verdi. Katolik ve Lutheryen kiliseleri de dini disiplini tanımış ve uygulamıştır. Ancak Protestan münzevi topluluklarda Lord's Supper'a [ekmek ve şarap ayini] kabul, yine iş onuruyla özdeşleştirilen ahlaki uygunluğa bağlıyken, kişinin inancının içeriğini kimse sorgulamıyordu. Kapitalist bireylerin üretimi için böylesine güçlü, bilinçsizce rafine edilmiş bir organizasyon başka hiçbir kilise ya da dinde var olmamıştır.

WEBER'İN GENEL TARİH TEORİSİ

Weber'in argümanında genel bir örüntü var mı? Bu, rasyonelliğe doğru giderek artan doğrusal bir eğilimin resmi değildir. Bu, bir dizi aşamadan geçerek biriken daha gelişmiş formların rastgele seçilmesi anlamında evrimsel bir doğal seçilim modeli de değildir. Weber'in değişmez teması, çeşitli faktörler arasındaki ilişki örüntüsünün, bunların iktisadi rasyonelleşme üzerindeki etkisini belirlemede çok önemli olduğudur. Tek başına ortaya çıkan herhangi bir faktör, diğer faktörlerle birleştiğinde sahip olduğu etkilerin tersine, genel olarak zıt etkilere sahip olma eğilimindedir.

Örneğin, kendi kendine yeten askeri birlikler, kapitalizme uygun sivil örgütler ve yasal sistemler üretir. Ancak kendi kendini silahlandıran sivil gruplar çok güçlüyse, sonuç piyasaları aşırı kontrol ederek kapitalizmi boğan bir dizi lonca tekeli yaratır. Öte yandan kentler bürokratik devlet tarafından dengelenmek zorundadır. Ancak devlet kendi başına çok güçlü olduğunda, o da kapitalizmi boğma eğilimindedir. Bu, emeğin durağanlığını güçlendirerek (on yedinci ve on sekizinci yüzyıllarda mutlakiyetçi devletler geliştikçe Rusya ve Doğu Avrupa'da ortaya çıkan "ikinci serflik" örneğinde olduğu gibi) ya da piyasanın gelişmesine izin vermek yerine zorunlu katkılarla işbölümünü doğrudan kontrol ederek gerçekleşebilir. Eski Mısır, Çin ya da Bizans İmparatorluğu gibi bürokratikleşmenin nispeten kolay olduğu böl-

gelerde, devletin sınırsız gücü iktisadi hayatı kalıplaştırmış ve kapitalizmin dinamiklerinin ortaya çıkmasına izin vermemiştir.

Aynı durum dini değişkenler için de geçerlidir. Evrensellikleri ve uzmanlaşmış din adamlarıyla büyük dünya dinlerin doğuşu, sonraki gelişmeler için doğurabileceği tüm sonuçlarla birlikte, yerelleşmiş gruplar arasındaki ritüel kaynaklı bariyerlerin aşılması olasılığı açısından çok önemliydi. Ancak, başka faktörlerin yokluğunda, bu durum kapitalizmin önündeki engelleri daha da güçlendirebilirdi. Hinduizm'in gelişmesinin kast sistemini beslediği Hindistan'da bu oldu; evrensel din, o sırada var olan bir dizi grubun üzerine dışsal bir mühür vurdu. Peygamberlik etiğinin çok daha bariyer kırıcı ve dünyayı dönüştürücü bir etkiye sahip olduğu Hıristiyanlıkta bile, Kilise (baskın olduğu dönemde) kapitalist uygulamalara karşı başka bir engel yarattı. Bu, Avrupa'da manastırların yaygınlaştığı ve böylece dini motivasyonun tüm enerjisini uzmanlaşmış bir role yönlendirip sıradan yaşamın iktisadi kaygılarından uzağa kanalize ettiği Yüksek Ortaçağ dönemiydi.[13]

O halde Weber, büyük ölçekli kapitalizmin yükselişini, birlikte gerçekleşmesi gereken bir dizi koşulun bir araya gelmesinin sonucu olarak görmüştür. Bu da dünya tarihini, tesadüfi gibi görünen nadir olayların bir araya gelmesinin sonucuymuş gibi gösterir. Tarihi, benzersiz olayların ve tekrarlanamaz karmaşıklıkların bir araya gelmesi olarak gördüğü için Weber'in duruşu, tarihselci olarak nitelendirilebilir. Önemli bir konjonktür oluştuğunda, bunun sonuçları diğer her şeyi dönüştürür; sadece yerel olarak değil, aynı zamanda rakip devletlerin daha geniş dünyasında da. Bu durum, Çin'i, Hindistan'ı ya da Batı'yı alternatif gelişme yollarından uzaklaştıran ve bu topraklar üzerindeki devletlerin dünyanın geri kalanıyla nasıl etkileşime gireceğini belirleyen dünya dinlerinin büyük karizmatik vahiyleri için de geçerliydi. Benzer şekilde, tam ölçekli kapitalist atılımın kendisi de bir kereye mahsus bir olaydı ve diğer tüm kurumları ve toplumları dönüştürmek üzere dışarıya doğru yayıldı. Dolayısıyla, kapitalizmin ortaya çıkması için gerekli olan orijinal koşullar, onun devamı için gerekli değildi. Büyük iktisadi faaliyetlerin hesaplanabilirliği rutin bir mesele haline geldiğinde, orijinal dinî etik kaybolabilirdi. Dolayısıyla, geç sanayileşen devletlerin klasik kapitalizmin rotasını takip etmesi gerekmezdi. İleri toplumlarda, iktisadi yapının iskeleti sosyalizm tarafından bile devralınabilirdi.

O halde Weber'in kapitalizmin yükselişine dair açıklaması, iktisadi değişim hakkında bir dizi evrensel genelleme içermediği için bir anlamda teori değildir. Bununla birlikte Weber, daha soyut bir çerçevede, en azından

[13] Bu aynı zamanda kilisenin, tefeciliğe karşı bildiriler şeklinde, yeni başlayan kapitalizme karşı saldırıya geçtiği zamandı (Weber, 1968: 584-6).

dolaylı olarak böyle bir teori önermektedir. İlk aşamada, belirli süreçler ve bunların etkileri hakkında farklı hipotezler topluluğu olarak okunabilir.[14] Faktörler arasındaki gerekli dengeye ilişkin yukarıda belirtilen uyarı, nedensel değişkenlerin belirli bir ağırlıkta çalışması gerektiğini belirterek, yani bunları belirli bir varyasyon aralığında belirtilen nicel genellemelere dönüştürerek dahil edilebilir.

İkinci aşamada, Weber'in kapitalizm teorisindeki temel genellemelerin, karşıt unsurlar arasındaki denge ve gerilimlerin hayati rolüyle ilgili olduğu söylenebilir. Weber az bilinen bir pasajda (1968:1192-3) "Sonuç olarak" der, "Batı kültürünün kendine özgü kökleri, bir yandan ofis karizması ile manastırlar arasındaki, diğer yandan feodal devletin sözleşmeye dayalı karakteri ile özerk bürokratik hiyerarşi arasındaki gerilim ve tuhaf dengede aranmalıdır."[15] Rasyonelleşmenin artması için hiçbir unsurun baskın olmaması gerekir. Daha somut olarak ifade edilecek olursa, her bir "unsur" üstünlük için mücadele eden gerçek insanlardan oluştuğu için, hesaplanabilir, açık piyasa ekonomisinin yaratılması, farklı şekilde örgütlenmiş gruplar arasındaki sürekli bir güç dengesine bağlıdır. Hukukun formel eşitlikçiliği, rekabet halindeki vatandaşlar ve rekabet halindeki yargı mercileri arasındaki dengelere bağlıdır. Ölçülü açgözlülüğün düalist olmayan iktisadi etiği, grup içi hayırseverlik iddiaları ile grup dışı açgözlülüğün kısır döngüsü arasında bir uzlaşmaya bağlıdır.

Kapitalist ekonomi bu dengeye bağlıdır. Açık piyasa sistemi kurumsallaşmış bir çekişme durumudur. Özü, Marksist anlamın genişletilmiş bir versiyonu olan mücadeledir, ancak bunun sürekli devam edebileceği ve sistemin hayatta kalması için gerçekten de devam etmesi gerektiği nitelemesiyle birlikte.[16] Dolayısıyla, Weber'in teorisinde örtük olarak bulunan ve kapitaliz-

[14] Örneğin, açıkça formüle edilmiş bir önerme, kendi kendini besleyen bireylerin koalisyonlarına dayanan orduların vatandaşlık hakları ürettiğidir. (Bu tür bir dizi önerme için bakınız Collins, 1975:356-64).

[15] Diğer bir deyişle, Batı'nın temel özellikleri, kilisede dini karizmanın rutinleşmesi ile keşişlerin katılımcı toplulukları arasındaki gerilime ve kendi kendine yeten orduların demokratikleştirici eğilimleri ile merkezi bürokratik devlet arasındaki gerilime bağlıdır. Bunlar bize Weber'in iki büyük ara faktörünü, sırasıyla ikilikçi olmayan bir dini etiği ve hesaplanabilir hukuku verir.

[16] "... para hesaplamasının biçimsel rasyonelliği, oldukça spesifik bazı maddi koşullara bağlıdır. Mevcut amaçlar için özel bir sosyolojik öneme sahip olanlar şunlardır: (1) En azından nispeten özerk olan iktisadi birimlerin piyasa mücadelesi. Para fiyatları çıkar çatışmalarının ve uzlaşmaların ürünüdür; dolayısıyla güç birlikteliklerinden kaynaklanırlar. Para, insanın insana karşı mücadelesi olarak fiyat sisteminin karakteri üzerinde temel bir etkisi olmaksızın istenildiği zaman değiştirilebilecek, sadece "belirsiz faydalar için bir kupon" değildir. 'Para', daha ziyade, öncelikle bu mücadelede bir silahtır ve fiyatlar mücadelenin ifadeleridir; sadece bu çıkar mücadelesindeki göreli şansların tahmini nicelikleri olarak hesaplama araçlarıdır" (Weber, 1968: 107-8).

min ilk yükselişinden sonraki iktisat tarihine uygulanabilecek bir genelleme varsa, o da şudur: Batı dışı dünyanın takipçi toplumlarının sanayi kapitalizminin dinamizmini kazanma olasılığı, sınıfsal güçler arasında ve aynı zamanda rakip siyasi güçler ve kültürel güçler arasında bir denge olmasına bağlıdır. İleri derecede sanayileşmiş toplumlarda da kapitalizmin devamı aynı çatışmaların devam etmesine bağlıdır. Herhangi bir tarafın zaferi sistemin sonunu getirecektir. Bu açıdan, diğerlerinde olduğu gibi, Weber'in teorisi gerçekten de bir çatışma teorisidir.

BİR DEĞERLENDİRME: WEBER'İN MARKSİZMLE YÜZLEŞMESİ

Weber'in teorisi ne kadar geçerlidir? Bu soruya tam olarak cevap verebilmek için kapsamlı karşılaştırmalı analizler ve farklı soyutlama düzeylerindeki ilkelerin açıklanması gerekmektedir. Bu hususlar bu makalenin kapsamı dışındadır. Benim sunabileceğim şey, Weber'in teorisi ile karşılaştırılabilir derecede tarihsel ve teorik kapsamlılık iddiasında bulunan tek rakip kapitalizm teorisi olan Marksizm arasında bir yüzleşmedir. Bu özellikle gereklidir çünkü Weber'in kendisi de *Genel İktisadi Tarih*'te analizinin Marksist teorilerle kesiştiği noktalara büyük önem vermiştir.

Kitap Marksist temalarla başlıyor ve bitiyor. İlk bölüm ilkel tarımsal komünizm sorununu ele almaktadır. Karakteristik olarak Weber bunu ilkel tarımın sadece bir çeşidi olarak görür; var olduğu yerlerde ise genellikle yukarıdan dayatılan mali örgütlenmenin sonucudur (1961: 21-36). Kitabın kapanış sözleri, kapitalizm olgunlaştığında ve çalışma disiplini dini meşruiyetini kaybettiğinde, ortaya çıkan işçi sınıfı devrimi tehdidinden bahseder (1961: 270). Arada, Weber'in diğer çalışmalarından çok daha fazla sayıda Marksizme atıf vardır. Ailenin kökenlerine ilişkin Engels-Bebel teorisi hakkındaki yorumunda olduğu gibi, Weber'in tutumu eleştirel bir saygıya dayanmaktadır: "Ayrıntılarda savunulamaz olsa da bir bütün olarak ele alındığında, sorunun çözümüne değerli bir katkı oluşturmaktadır. Burada, ustaca yapılmış bir hatanın bilim için aptalca bir doğruluktan daha verimli olduğu şeklindeki eski gerçek bir kez daha örneklenmektedir." (1961:40)[17]

Weber'in entelektüel olgunluğu, Almanya ve Avusturya'da Marksist ve Marksist olmayan iktisatçılar arasında üst düzey tartışmaların yaşandığı bir

[17] Weber şöyle devam eder: "Teorinin eleştirisi, öncelikle fahişeliğin evriminin ele alınmasına yol açar; bu bağlamda, etik bir değerlendirmenin söz konusu olmadığını söylemeye gerek yoktur." Ardından, (1961: 40-53) maddi işlemlerin ve el koymaların temelde dahil olduğu cinsel mülkiyet ilişkilerinin bir dizi varyantı olarak ailenin örgütlenmesine dair bir teorinin parlak bir taslağı gelir. Bu teorinin daha sonraki versiyonları Levi-Strauss (1968) ve Collins'te (1975: 228-59) bulunmaktadır.

döneme denk gelir. 1885-1920 yılları arasında Engels'in, *Kapital*'in sonraki ciltlerinin baskılarını yayımlamasının yanı sıra Kautsky, Hilferding ve Luxemburg'un temel çalışmaları ortaya çıktı. Diğer taraftan, Sombart, Bortkiewitz ve Tugan-Baranowski, Marksist iktisadın ruhuna uygun revizyonlar olarak gördükleri çalışmaları sunarken, Böhm-Bawerk (1898) ve Schumpeter (1954) neoklasik iktisadın Marksizm karşısındaki zayıflıklarını telafi etmek için belirgin bir çaba başlattı ve Marksist teorinin teknik zayıflıklarına saldırdı.[18] Bu dönem, dengeli bir tartışma ortamının entelektüel ilerleme için faydalı olması açısından birçok yönden ekonomi politiğin doruk noktasıydı. Özellikle Weber, Marksist meydan okumayı kendi zemininde karşılamaya, kabul edilmesi gereken hiçbir şeyi dışarıda bırakmamaya ama aynı zamanda Marksistlerin dışarıda bıraktığı faktörleri de ortaya çıkarmaya çalışıyordu. Dahası, Alman Marksistleri Dünya Savaşı'nın sona ermesi ve Alman monarşisinin yıkılmasıyla aniden güçlenmişlerdi. Weber derslerini 1919'daki kısa ömürlü Komünist komünün hemen ardından Münih'te verdi ve konferans salonunda birçok radikal öğrenci vardı. Weber, son çalışmasında Marksizm ile savaş devam ederken yayınladığı dini çalışmalardan çok daha açık bir şekilde ilgilenmiştir.

Weber'in Marksistlere göre büyük bir avantajı vardı. Tarih bilimi disiplini on dokuzuncu yüzyılın sonlarında olgunluğuna ulaşmıştı. Sadece siyasi ve askeri tarih yüksek bir kapsamlılık ve doğruluk derecesine ulaşmakla kalmamış, aynı zamanda hukuk, din ve iktisadi kurumların tarihi de sadece Avrupa ve eski Akdeniz için değil, aynı zamanda Doğu için de gelişmişti. Yirminci yüzyılın tarih araştırmaları, Weber'in zamanından bu yana dünya tarihine bakışımızı kökten değiştiren geçmişle ilgili büyük bir olgu bütününü gün ışığına çıkarmamıştır. Weber belki de dünya tarihinin başlıca kurumsal gerçeklerinin ilk büyük ustasıydı. Buna karşılık, 1840'lar ve 50'lerde titiz araştırmalarını sürdüren Marx'ın elindeki malzeme çok daha dardı (Hobsbawm 1964: 20-7). Hindistan, Çin, Japonya ya da İslam tarihleri henüz yeni yeni ortaya çıkmaya başlamıştı; antik Greko-Romen dünyasının dini kurumlar tarafından nüfuz edilmesi yeni yeni analiz edilmeye başlanmıştı ve Avrupa Yüksek Ortaçağı'nın karmaşık uygarlığı, Marx'ın on sekizinci yüzyı-

[18] Böylece Böhm-Bawerk (1898) ve Schumpeter (1954) klasik ve neoklasik iktisatta daha önce eksik olan bir halkayı, kapitalist kâr teorisini geliştirmiştir. Bu teori, rekabet sürecindeki zaman gecikmelerine ve bunun sonucunda yatırım getirileri arasındaki zaman tercihine dayanmakta ve emeğin sömürülmesine dayanan Marksist kâr teorisinin yerini almaktadır. Böhm-Bawerk ayrıca sosyalist ekonomilerin bir analizini de yapmıştır. Bunları siyasi olarak mümkün görmüş (Schumpeter ve Weber gibi) ancak üretimin kapitalizmdekinden farklı bir şekilde organize edileceğini reddetmiştir. Sosyalizm sadece kapitalist kârların halk arasındaki dağılımını etkileyebilirdi. Bu dönemin iktisadi düşüncesi için bakınız Schumpeter (1954:80020, 843-55, 877-85) ve Sweezy (1942:190-213).

lın *Ancien Regime*'inin "feodal çöpü" olarak gördüğü şeyin altında gizliydi. Marx, tarih biliminin büyük yükselişinden önce yazmıştı; Weber ise tam zirveye ulaştığı sırada. Bu nedenle Weber bizim için büyük tarihsel gelişmelerin gerçekten bilinçli bir karşılaştırmalı analizini yapmak için ilk ve birçok yönden hâlâ tek çabayı temsil etmektedir.

Marx ve takipçilerinin çoğunun dikkatlerini öncelikle kapitalizmin ortaya çıkışının ön koşullarına değil, dinamiklerini göstermeye adadıkları akılda tutulmalıdır. Weber'in kaygıları ise neredeyse tamamen bunun tersiydi. Bu nedenle, iki analizin birbirini tamamlaması, Marx'ın Weber'in bıraktığı yerden devam etmesi mümkündür. Sadece 1970'lerde Marksist gelenek içinde Weber'inkine benzer çabalar, özellikle de Wallerstein'ınki (1974) ortaya çıkmıştır. İlginçtir ki Weber, *Genel İktisadi Tarih*'te, Wallerstein'ın ana noktalarını öngörmüştür. Diğer taraftan, Wallerstein'ın Marksizm revizyonu, birçok yönden devletler arasındaki dış ilişkilerin önemini vurgulayan daha Weberci bir analiz tarzına doğru bir harekettir.

Kapitalizmin önkoşullarına ilişkin klasik Marksist model yalnızca birkaç noktayı kapsar (Marx, 1967: I, 336-70, 713-64; II, 323-37, 593-613; 1973: 459-514). Bunlardan bazıları Weber'in modelinin bir alt kümesi iken, ikisi Marx'a özgüdür. Weber ve Marx, kapitalizmin biçimsel olarak özgür ama iktisadi olarak mülksüz bir emek havuzuna ihtiyaç duyduğunu, tüm üretim faktörlerinin piyasada satılması ve tüm faktörlerin kapitalist girişimcilerin elinde toplanması gerektiğini vurguladılar. Marx teknolojinin hesaplanabilir yönünün önemini fark etmemiştir; zaman zaman teknolojinin salt üretken gücünü iktisadi değişimlerde merkezi itici güç haline getirir gibi görünürken, diğer zamanlarda bunu daha büyük bir iktisadi sistemin parçası olarak küçümsemiştir; Weber'in yaptığı gibi. Weber'den farklı olarak Marx, hesaplanabilir hukuka nedensel bir önem atfetmediği gibi Weber'in iktisadi etik, vatandaşlık, bürokratikleşme ve bunların öncülleri gibi nedensel zincirindeki önceki halkaları da görmemiştir.[19]

Marx'ın tartışmasının benzersizliği iki konudadır: İlkel birikim ve devrim. İkincisi hakkında Marx'ın, mülkiyet sisteminin büyüyen üretim motor-

[19] Marx, (1973:459-514) aile ve kabile üyeliğine dayanan ilk mülkiyet biçimlerinin çok genel bir taslağını vermiş ve antik kentlerin askeri koalisyonlar olduğunu kabul etmiştir. Dinin bu gelişmelerdeki merkezi örgütleyici rolünü gözden kaçırmış ve antik kentlerdeki devrimlerin benzersiz Batı hukuk geleneği üzerindeki önemli etkisini görememiştir. Marx için kentlerin yükselişi basitçe kent ve kırın giderek birbirinden ayrılması, diyalektik anti-tezin bir örneği ve işbölümünün ilerlemesi anlamına geliyordu (1967: I, 352). Kapitalist atılımdan hemen önceki dönem için Marx, devletin kamu maliyesi yaratarak ve dış pazarları fethederek feodalizmden kapitalizme geçişi hızlandırdığını belirtmiştir. Marx bu etkileri "ilkel birikim" kavramı altında toplamıştır.

larına dayattığı bağları kıran devrimin dramatik imgesinin ötesinde söyleyecek şaşırtıcı derecede az şeyi vardı (Marx, 1959: 43-4). İlkel birikim onun tarihsel tartışmasının neredeyse tamamını kaplar. Bu, daha sonraki üretim tamamlanmadan önce işçilerin yaşamlarını sürdürebilmeleri için yeterli hammadde, alet ve gıda birikimi anlamına gelir; dolayısıyla, genişletilmiş iktisadi üretime geçiş için nicel bir ön koşuldur. Bu birikim tarihsel olarak iki şekilde gerçekleşmiştir. Birincisi, köylülerin topraklarının kamulaştırılmasıydı ki bu aynı anda zenginliği, toprakları alan kapitalistlerin elinde yoğunlaştırdı ve kamulaştırılan kitlelerin emeklerini piyasada satmalarını gerektirdi. İlkel birikimin diğer aracı tefecilik ve tüccar sermayesiydi. Marx, sadece dolaşım alanında faaliyet gösterdikleri ve üretim ilişkilerine hiçbir şey yapmadıkları için parasal faktörlerin kendi başlarına önemini küçümsemiştir; ancak parasal sermayenin büyümesinin, feodal ekonominin zaten başlamış olan çözülmesini ilerlettiğini iddia etmiştir (1967: III, 596-7).

Weber bu iki faktörden ilkel birikim hakkında neredeyse hiçbir şey söylemez. Bununla birlikte, *Genel İktisadi Tarih*'in (1961: 21-203) önceki bölümlerinin tamamı, diğer unsurların yanı sıra, rasyonelleştirilmiş bir biçimde olmasa da tarih boyunca her yerde mevcut olan kapitalizmi oluşturan maddi ve mali araçların çeşitli el koyma biçimleriyle ilgilidir. Kapitalist bir atılım için belirli bir üretim fazlası birikiminin olması gerektiği fikri, sanıyorum Weber'in reddedeceği bir fikirdir. Bu varsayım kanıtlanmaya muhtaçtır. Sonuçta, tarım toplumları zaten dünya tarihindeki herhangi bir toplum türünde sosyal hiyerarşinin tepesinde en aşırı servet yoğunluğuna sahiptir (Lenski, 1966); endüstriyel atılım sadece bu servetin kullanımındaki bir değişimle beslenmiş olmalıdır yoksa daha fazlasını elde etme süreciyle ilgili değildir. Weber'in anladığı ve sonraki araştırmaların gösterdiği gibi, kapitalistlerin kendi servetlerini biriktirerek "aşağıdan" yükselmeleri gerekmez; aristokrasinin kendisinin kapitalist üretime geçmesi çok daha olağandır (Stone, 1965; Moore, 1966).[20]

Weber devrimlerin önemine biraz daha sempati duymaktadır. Belki de İngiltere'de kapitalist atılım için nihai koşullar 1640 ve 1688 devrimleriydi. Bunlar devleti kapitalizm yanlısı siyasi grupların kontrolü altına sokmuş, böylece piyasaların ve maliyenin "irrasyonel" ve yağmacı devlet politikalarından uzak tutulması koşulunu yerine getirmiştir. Antik Yunan ve Ortaçağ İtalya'sındaki kentlerde yaşanan devrimler daha temel kurumsal sonuçlar doğurmuştur. Weber bu sonuncusunu "Batı'nın kaderini belirleyen beş bü-

[20] Weber ayrıca Barrington Moore'un (1966) tarımın ticarileştirilmesinde farklı mülkiyet biçimlerinin siyasi sonuçlarına ilişkin teorisini de öngörmüştür (1961: 81-94).

yük devrim" arasında sayar (1951: 62).[21] Çünkü eski patrisyen sınıfın karizmatik hukukunun yerine, kapitalizmin kurumsal gelişiminin büyük kısmının dayanacağı, evrenselci ve "rasyonel olarak kurulmuş" hukuku getiren, pleblerin ayaklanmasıydı (Weber, 1968: 1312-3, 1325). Gerçekte bu, mülkiyet sisteminde bir devrimdi ancak bir el koyma biçiminin bir diğeriyle yer değiştirmesi gibi kaba bir anlamda değildi. Weber'e göre bir mülkiyet sistemi, her şeyden önce devirlerin ve sözleşmelerin yapılması ve anlaşmazlıkların karara bağlanması gibi günlük faaliyetlerden oluşan bir bütündür. Bu nedenle, siyasi devrimler, yukarıda belirtilen tüm sonuçlarıyla birlikte, son derece hesaplanabilir bir biçimde devam eden yasal faaliyetler için bir model oluşturduklarında çok önemlidir.

Wallerstein'ın (1974) I. ciltte geliştirdiği teorisi, kapitalizmin kökeninde iki koşul olduğunu vurgulamaktadır. Bunlardan biri, on altıncı yüzyılda fiyat enflasyonuna neden olan Avrupa sömürgelerinden gelen külçe altın akışıdır. Bu dönem boyunca ücretler yaklaşık olarak sabit kalmıştır. Fiyatlar ve ücretler arasındaki fark, kapitalist işletmelerin genişlemesine yatırılabilecek büyük bir artı değer oluşturmuştur (Wallerstein, 1974:77-84).[22] Bu, Wallerstein'ın ilkel birikim faktörü biçimidir.

Wallerstein'ın (1974:348) ikinci koşulu da uluslararası durumdan kaynaklanmaktadır. "[K]apitalizm iktisadi bir sistem olarak, iktisadi faktörlerin herhangi bir siyasi varlığın tamamen kontrol edebileceğinden daha geniş bir alanda faaliyet göstermesi gerçeğine dayanır. Bu durum kapitalistlere yapısal temelli bir manevra özgürlüğü verir." O, (1974:355) farklı devletlerin farklı güçlerde olması gerektiğini, böylece tüm devletlerin "başka bir devlette bulunan ulusötesi iktisadi varlıkların etkin faaliyetlerini engelleme konumunda olmayacaklarını" söylemeye devam eder. Gerçekte kapitalistler, çeşitli siyasi iklimler arasında zeminlerini durumun en elverişli olduğu yere kaydırma fırsatına sahip olmalıdır.

Weber (1961:259) genel olarak her iki durumun da farkındaydı. Ancak altın ve gümüş akışının etkileri konusunda büyük ölçüde olumsuz düşünmekteydi.

> Belirli bir durumda değerli metal arzındaki bir artışın, Avrupa'da 1530'dan sonra olduğu gibi fiyat devrimlerine yol açabileceği ve belirli bir emek örgütlenmesi biçimi gelişme sürecindeyken olduğu gibi başka elverişli koşullar mevcut olduğunda, ilerlemenin büyük nakit stoklarının belirli grupların eline

[21] Diğerleri "on altıncı yüzyıldaki Hollanda devrimi, on yedinci yüzyıldaki İngiliz devrimi ve on sekizinci yüzyıldaki Amerikan ve Fransız devrimleridir."

[22] Wallerstein buna, artı-değerin merkezde tüketilmek üzere çevrede zorlanan emek tarafından daha fazla çıkarıldığı argümanını da ekler, ancak burada (fiyat devrimiyle ilgili noktanın biraz tersine) emek kapitalist üretim için potansiyel bir tüketici pazarı oluşturacak kadar iyi ücretlendirilmektedir.

> geçmesi gerçeğiyle hızlanabileceği kesinlikle doğrudur. Ancak Hindistan örneği, bu tür bir metal ithalatının tek başına kapitalizmi getirmeyeceğini kanıtlamaktadır. Roma iktidarı döneminde Hindistan'da muazzam bir değerli metal miktarı -yılda yirmi beş milyon sestertii- yerli mallar karşılığında geliyordu ancak bu giriş ticari kapitalizme çok az yol açtı. Bu değerli metalin büyük kısmı, nakde dönüştürülüp rasyonel kapitalist karakterli işletmelerin kurulmasında kullanılmak yerine, rajahların hazinelerinde kayboldu. Bu gerçek, değerli maden girişinin hangi eğilime yol açacağının tamamen emek sisteminin doğasına bağlı olduğunu kanıtlamaktadır.

Weber (1961:231) bir başka pasajında, on altıncı ve on yedinci yüzyıllardaki fiyat devriminin, "üretimi ucuzlatarak ve fiyatı düşürerek kâr elde etmeye yönelik özel kapitalist eğilimler için güçlü bir kaldıraç sağladığını" söylemektedir. Bu durum endüstriyel (tarımsal değil) ürünler için ortaya çıkmıştır, çünkü hızlanan iktisadi tempo iktisadi ilişkilerin daha da rasyonelleştirilmesi ve daha ucuz üretim teknolojilerinin icat edilmesi yönünde baskılar yaratmıştır. Weber böylece değerli maden akışına, görünüşe göre vazgeçilmez olmasa da, o dönemde Avrupa'da zaten ortaya çıkmış olan iktisadi kurumlar çerçevesinde katkıda bulunan bir faktör olarak yer vermektedir.[23]

Ancak Weber, (1961:249) Wallerstein'ın kapitalizmin uluslararası karakteri hakkındaki argümanına büyük ölçüde katılmaktadır. Weber'e göre modern kentler, savaşta ya da barışta iktidar için sürekli bir mücadele halinde olan rakip ulusal devletlerin hâkimiyeti altına girmiştir:

> Bu rekabetçi mücadele modern Batı kapitalizmi için en büyük fırsatları yarattı. Her bir devlet, iktidara gelmelerine yardımcı olacak koşulları dikte eden hareketli sermaye için rekabet etmek zorundaydı. Devletin sermaye ile zorunluluktan doğan bu ittifakından ulusal yurttaş sınıfı, kelimenin modern anlamıyla burjuvazi ortaya çıktı. Dolayısıyla kapitalizme gelişme şansı veren kapalı ulusal devlettir ve ulusal devlet yerini bir dünya imparatorluğuna bırakmadığı sürece kapitalizm de varlığını sürdürecektir.

Burada Wallerstein ile olan kesişim dikkat çekicidir. Weber, Wallerstein'ın merkez, yarı çevre ve çevre katmanlarından oluşan dünya sisteminin hatla-

[23] Weber'in (1961:223) sömürgelerin iktisadi faydaları hakkındaki yorumu daha da olumsuzdur. "Sömürge ticareti yoluyla sağlanan bu zenginlik birikimi, modern kapitalizmin gelişimi açısından çok az önem taşımaktadır ki bu da Werner Sombart'a karşı vurgulanması gereken bir gerçektir. Sömürge ticaretinin muazzam ölçüde servet birikimini mümkün kıldığı doğrudur, ancak bu, emeğin örgütlenmesinin özellikle Batılı biçimini ilerletmemiştir, çünkü sömürge ticaretinin kendisi piyasa işlemleri yoluyla gelir elde etme ilkesine değil, sömürü ilkesine dayanmaktadır. Dahası, örneğin Bengal'deki İngiliz garnizonunun, oraya taşınan tüm malların para değerinin beş katına mal olduğunu biliyoruz. O zamanın koşullarında sömürgelerin yerli sanayi için sağladığı pazarların nispeten önemsiz olduğu ve asıl kârın nakliye işinden elde edildiği anlaşılmaktadır."

rını vurgulamaz ancak Weber askeri açıdan rekabet eden devletler arasında hareketli sermayenin merkezi önemini gösterir ve bunun kapitalizm için bir avantaja dönüştüğü mekanizmanın Wallerstein'dan daha spesifik bir analizini yapar.

Genel olarak, Weber'in kapitalizmin kökenlerine dair son teorisi ile yeni yeni ortaya çıkmaya başlayan olgunlaşmış Marksist teori arasında önemli bir yakınlaşma ve tamamlayıcılık söz konusudur. Weber, Marx'ın ilkel birikim teorilerini büyük ölçüde reddetmekte ya da en azından önemsiz faktörler olarak görmektedir. Diğer taraftan, Wallerstein ve genel olarak modern Marksizm, devleti analizin merkezine taşımıştır. Weber, bu yönde çok daha ileri gitmişti, bu nedenle ana Weberci eleştiri, mevcut biçiminde bile, Marksist geleneğin kapitalizmin dayandığı kurumsal biçimler dizisini, özellikle de hukuki sistemde temellenmiş olanları henüz tanımadığıdır. Weber için devlet ve hukuk sistemi hiçbir şekilde toplumun maddi örgütlenmesini belirleyen bir fikirler üstyapısı değildir. Aksine, devletin gelişimine ilişkin teorisi önemli ölçüde Marx'ın iktisat teorisine benzemektedir. Kilit faktör, tahakkümün maddi koşullarına el koyma biçimidir. Weber'in kapitalizmin nedenler zinciri için silahların örgütlenmesinin önemini gördük. Bu bağlamda Weber (1961:237) şunları söylemektedir:

> Askeri örgütlenmenin, kendi kendini yetme ilkesine mi yoksa at, silah ve erzak sağlayan bir derebeyinin askeri teçhizatına mı dayandığı, toplumsal tarih açısından, iktisadi üretim araçlarının işçinin mi yoksa kapitalist bir girişimcinin mi mülkiyetinde olduğu sorusu kadar temel bir ayrımdır... Ordunun savaş lordu tarafından donatılması ve askerin savaş gereçlerinden ayrılması, bir bakıma işçinin üretim araçlarından ayrılmasına benzer...

Benzer şekilde, devlet bürokrasisi de bir dizi maddi koşula ve yöneticinin makamı ve gelirlerini özel mülk olarak görmekten uzak durmasına bağlıdır (1968: 980-3). Weber, daha kapsamlı bir çatışma teorisyeni olarak Marksist analojiden ayrılır. Gördüğümüz gibi ve yukarıda kapitalizmin uluslararası temeli üzerine yapılan alıntının da ortaya koyduğu gibi, Weber için hem siyasi hem de iktisadi alanda rasyonelleştirilmiş örgütlenmenin koşulları sürekli bir açık mücadeleye bağlıdır.[24]

Marx ve Weber arasındaki temel anlaşmazlıklar kapitalizmin kökenlerinden ziyade geleceğiyle ilgilidir. Weber, siyasi faktörler onu yıkabilecek

[24] Weber'in dini koşullara Marksistlerden daha fazla yer bırakmaya devam ettiği doğrudur. Ancak burada bile askeri koşullar dinlerin nihai belirleyicileri arasında kilit bir rol oynamaktadır. En eski Yunan sivil kültleri savaş koalisyonlarıydı ve Yahudiliğin bu dünyevi, anti-dünyevi karakteri, Yahudi kabileleri koalisyonunun savaş tanrısı olan Yehova kültünden türemiştir.

olsa da kapitalizmin iktisadi bir sistem olarak sonsuza kadar devam edebileceğini düşünüyordu. Gördüğümüz gibi, olgunlaşmış kapitalizmde dini meşrulaştırmanın ortadan kalkmasının, işçilerin hoşnutsuzluklarını, sosyalizm için siyasi bir hareket biçiminde ifade etmelerinin yolunu açtığını düşünmüştür. İronik bir şekilde, rasyonel sosyalizmi doğuran şey kapitalizmin altında yatan koşulların desteklediği rasyonelleştirilmiş dünya görüşüdür; bu doktrin iktisadi sıkıntıların suçlusunun tanrılar değil toplumsal düzenin kendisi olduğunu ve bilinçli olarak kurulmuş olan bu düzenin bilinçli olarak değiştirilebileceğini savunur (1961:217-8). Ancak Weber'e göre, iktisadi krizler modern kapitalizme özgü olabilir ancak bunlar kapitalizmdeki temel bir çelişkiden kaynaklanmadığı gibi, nihai bir çöküşe doğru kötüleşmeleri için gerekli bir eğilim de yoktur. Krizleri, aşırı spekülasyona ve bunun sonucunda ortaya çıkan üretici (ama tüketici değil) mallarının aşırı üretimine bağlamaktadır (1961:217). Bu noktalarda kimin haklı olduğuna karar vermek, burada verilebilecek olandan daha fazla değerlendirme gerektirmektedir.

SONUÇ

Weber'in son teorisi bugün hâlâ kapitalizmin kökenlerine ilişkin tek kapsamlı teoridir. Büyük ölçekli, dünyayı dönüştüren kapitalizmin tüm kurumsal ve motivasyonel koşullarının ortaya çıkışını açıklamakta neredeyse tek başına kalmıştır. Yine de eksiktir. Olgunlaşmış kapitalizmin işleyişine ve olası çöküşüne dair bir teori ile desteklenmesi gerekmektedir. Ve Weber'in teorisinin ana vatanında bile, yeterli kanıt sağlayacak kapsamlı sınamalardan geçirilmesi gerekmektedir. Ancak sosyoloji bilimi, diğer bilimler gibi, birbirini izleyen yaklaşımlarla ilerler. Weber'in *Genel İktisadi Tarih*'te ifade ettiği teori, sonraki araştırmaların hareket etmesi için gereken bir temel çizgi oluşturmaktadır.

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: Randall Collins, "Weber'in Son Kapitalizm Teorisi"

Weber'in "son kapitalizm teorisi" hakkındaki bu makale, Collins tarafından *Weberian Sociological Theory* (1986) adlı kitabında diğer bazı ilgili metinlerle birlikte yayınlanmıştır. Collins, Weberci piyasa modelini "Market Dynamics as the Engine of Historical Change", *Sociological Theory* 8 (1990): 111-135. Collins ayrıca Weber'in yaşamı ve çalışmalarına kısa ve kolay okunur bir giriş yazmıştır: *Max Weber: A Skeleton Key* (1986).

Collins'in makalesinde esas olarak yararlandığı Weber'in eseri olan *Genel İktisadi Tarih* üzerine akademik literatür çok azdır; ilgili referans-

lar için okuyucu Richard Swedberg, *Max Weber and the Idea of Economic Sociology* (1998) kitabın 1. Bölümüne ve ekine yönlendirilebilir. *Genel İktisadi Tarih*'teki argümanın altında yatan teorik kavramlar için bakınız Richard Swedberg, "Max Weber's Central Text in Economic Sociology" (Bu cildin 4. Bölümü). Weber'in hangi eserlerinin İngilizce olarak mevcut olduğunu ve ikincil literatürün nerede bulunabileceğini gösteren genel bir bibliyografya: Peter Kivisto ve William H. Swatos, editörlüğünde: *A Bio-Bibliography* (1988). Weber'in iktisat sosyolojisi için eşdeğer bir çalışma Richard Swedberg'in "A Bibliographical Guide to Weber's Economic Sociology" Max Weber, *Essays in Economic Sociology* (1999) adlı eseridir.

Weber'in kapitalizmin ortaya çıkışına ilişkin teorisi -özellikle de asketik Protestanlığın bu süreçte kilit bir rol oynadığı fikri- çok tartışılmıştır. Bu ünlü tartışmaya genel bir bakış için bkz. örneğin, Gordon Marshall, *In Search of the Spirit of Capitalism: An Essay on Max Weber's Protestant Ethic Thesis* (1982). Tartışmanın kilit metinlerinden bazıları Robert W. Green, ed., Protestantism and Capitalism: The Weber Thesis and Its Critics'de (1959) bulunabilir. Weber'in Protestanlık ve kapitalizm çalışmasına faydalı bir giriş Gianfranco Poggi'nin Calvinism and Capitalism Max Weber's Protestant Ethic'de (1983) adlı kısa kitabında bulunabilir ve tartışmayla ilgili çalışmalara yapılan atıfların en eksiksiz envanteri muhtemelen Richard Hamilton'ın *The Social Misconstruction of Reality* (1996) adlı kitabında bulunabilir. Weber'in "gerçekten" ne demek istediği konusunda bir fikir birliği olmadığından, okuyucunun Weber'in *Protestan Ahlakı* çalışmasına başvurması ve bu okumayı Weber'in *Genel İktisadi Tarih* (İngilizce çevirisi 1927) ve ilgili yazılarıyla (*Economy and Society, Chapter 2* ve Hans Gerth ve C. Wright Mills, der., Max Weber'den, 1946) tamamlaması şiddetle tavsiye edilir. "The Social Psychology of the World Religions" (Gerth-Mills antolojisinde yer almaktadır) Weber'in Batı'da rasyonalizmin yükselişine ilişkin tezinin özlü bir ifadesini içermektedir. Bu konu aynı zamanda Wolfgang Schluchter'in *The Rise of Western Rationalism: Max Weber's Developmental History* adlı kitabının da odak noktasını oluşturmaktadır (İngilizce çevirisi 1981). Weber'in rasyonalite ve ahlak kavramlarının bir incelemesi Rogers Brubaker, *The Limits of Rationality*'de (1984) verilmiştir.

Kapitalizmin neden başka bir yerde değil de ilk olarak Batı'da ortaya çıktığına dair çeşitli teoriler bulunmaktadır. Hızlı bir genel bakış için bakınız Daniel Chirot, "The Rise of the West," *American Sociological Review* 50 (1985):181-195; daha ayrıntılı olarak, Immanuel Wallerstein, *The Modern World-System* (öngörülen dört cildin üçü 1974 ile 1989 yılları arasında yayınlanmıştır). Yeni Kurumsal İktisat'tan türetilen bir görüş için bakınız

Douglass North ve Robert Thomas, *The Rise of the Western World: A New Economic History* (1973) (ancak North 1990 tarihli *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* adlı kitabında bu yorumun iyimser işlevselciliğini büyük ölçüde terk etmiştir). Diğer kapsayıcı çalışmalar: Nathan Rosenberg, *How the West Grew Rich* (1986); tarihçi Fernand Braudel'in üç ciltlik dikkate değer çalışması, *Civilization and Capitalism, 15th-18th Century* (İngilizce çevirisi 1981); ve Joyce Appleby, *The Relentless Revolution: A History of Capitalism* (2010).

Not

Vatro Murvar'a ve Mart 1978'de Milwaukee'deki Wisconsin Üniversitesi'nde düzenlenen Max Weber Sempozyumu'nun diğer katılımcılarına ve Samuel W. Kaplan, Stephen Kalberg, Guenther Roth, Walter Goldfrank, Norbert Wiley ve Whitney Pope'a bu argümanın daha önceki bir versiyonu hakkındaki önerileri için teşekkürü borç bilirim.

Kaynakça

Böhm-Bawerk, Eugen von
1898 Karl Marx and the Close of his System. London: T.F. Unwin.
Burger, Thomas
1976 Max Weber's Theory of Concept Formation. Durham, North Carolina: Duke University Press.
Cohen, Jere
1980 "Rational capitalism in Renaissance Italy." American Journal of Sociology. 85: 1340-1355.
Cohen, Jere, Lawrence E. Hazelrigg, and Whitney Pope
1975 "De-Parsonizing Weber: a critique of Parsons' interpretation of Weber's sociology." American Sociological Review 40:229-241.
Collins, Randall
1975 Conflict Sociology: Toward an Explanatory Science. New York: Academic.
Hirst, Paul Q.
1976 Evolution and Social Categories. London: Allen and Unwin.
Hobsbawn, E. J.
1964 "Introduction." s. 9-65 in Karl Marx, Pre-Capitalist Economic Formations. New York: International Publishers.
Kalberg, Stephen
1979 "The Search for thematic orientations in a fragmented oeuvre: the discussion of Max Weber in recent German sociological literature." Sociology 13:127-139.
1980 "Max Weber's types of rationality: cornerstones for the analysis of rationalization processes in his history." American Journal of Sociology 85:1145-1179.

Lenski, Gerhard E.
1966 Power and Privilege. New York: Mc-Graw-Hill.
Levi-Strauss, Claude
1968 (1949) The Elementary Forms of Kinship. Boston: Beacon Press.
Marx, Karl
1959 (1856) Preface to A Contribution to the Critique of Political Economy. In L. Feuer (ed.), Marx and Engels: Basic Writings on Politics and Philosophy. New York: Doubleday.
1967 (1867, 1885, 1894) Capital. New York: International Publishers.
1973 (1857-1858) Grundrisse. New York: Random House.
McClelland, David C.
1961 The Achieving Society. Princeton: Van Nostrand.
Moore, Barrington
1966 Social Origins of Dictatorship and Democracy. Boston: Beacon Press.
Nelson, Benjamin
1949 The Idea of Usury. Princeton: Princeton University Press.
Parsons, Talcott
1947 "Introduction." In Max Weber, The Theory of Social and Economic Organization. New York: Oxford University Press.
1963 "Introduction." In Max Weber, The Sociology of Religion. Boston: Beacon Press.
1967 Societies: Comparative and Evolutionary Perspectives. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
Samuelsson, Kurt
1961 Religion and Economic Action. New York: Basic Books.
Schumpeter, Joseph A.
1954 A History of Economic Analysis. New York: Oxford University Press.
Seidman, Steven
1980 Enlightenment and Reaction: Aspects of the Enlightenment Origins of Marxism and Sociology. Unpublished Ph.D. dissertation, University of Virginia.
Skocpol, Theda
1979 States and Social Revolutions. New York: Cambridge University Press.
Stone, Lawrence
1965 The Crisis of the Aristocracy. New York: Oxford University Press.
Sweezy, Paul M.
1942 The Theory of Capitalist Development. New York: Oxford University Press.
Tawney, R. H.
1938 Religion and the Rise of Capitalism. Harmondsworth: Penguin.
Tenbruck, F. H.
1975 "Das Werk Max Webers." Koelner
Zeitschrift fuer Soziologie und Sozialpsychologie 27:663-702.
Wallerstein, Immanuel
1974 The Modern World System. New York: Academic.
Weber, Max

1930 (1904-1905) The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism. Translated by Talcott Parsons. New York: Scribner's.

1946 (1922) From Max Weber: Essays in Sociology. Translated by Hans H. Gerth and C. Wright Mills. New York: Oxford University Press.

1947 (1922) The Theory of Social and Economic Organization. Translated by A. M. Henderson and Talcott Parsons. New York: Oxford University Press.

1949 (1904, 1906, 1917-1918) The Methodology of the Social Sciences. Translated by Edward A. Shils and Henry A. Finch. Glencoe, Ill.: Free Press.

1951 (1916) The Religion of China. Translated by Hans H. Gerth. Glencoe, Ill.: Free Press.

1952 (1917-1919) Ancient Judaism. Translated by Hans H. Gerth and Don Martindale. Glencoe, Ill.: Free Press.

1954 (1922) Max Weber on Law in Economy and Society. Translated by Edward Shils and Max Rheinstein. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

1958a (1922) The City. Translated by Don Martindale and Gertrud Neuworth. Glencoe, Ill.: The Free Press.

1958b (1916-1917) The Religion of India. Translated by Hans H. Gerth and Don Martindale. Glencoe, Ill.: Free Press.

1961 (1923) General Economic History. Translated by Frank H. Knight. New York: Collier Books.

1963 (1922) The Sociology of Religion. Translated by Ephraim Fischoff. Boston: Beacon Press.

1968 (1922) Economy and Society. Edited by Guenther Roth and Claus Wittich. New York: Bedminster Press.

BÖLÜM 21

EKONOMİ NEDEN SİYASETİ YANSITIR? BRİTANYA, FRANSA VE AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ'NDE ERKEN DÖNEM DEMİRYOLU POLİTİKASI

FRANK DOBBIN
Çev. BİLLUR ENGİN BALIN

Ulusal iktisadi kurumlar nereden gelir? *Ulusların Zenginliği*'nde Adam Smith (1970 [1776]) ulusların iktisadi kurumları nasıl şekillendireceklerini deneme yanılma yoluyla keşfettiklerini öne sürmüştür. Başarılı olanların yanı sıra başarısız olan kurumlardan da dersler çıkarırlar ve böylece iktisadi evrenimizi yapılandıran yasaları belirlerler. İktisat bu açıdan fiziğe çok benzer ve her iki alanda da doğanın yasalarından kaçış yoktur. Smith'in görüşü modern sağduyuya çok yakındır (Geertz 1983). Piyasalar ve ulusal sanayi politikaları gibi iktisadi kurumların, neyin etkin olduğunu tanımlayan yasalar tarafından kısıtlandığını düşünürüz. Etkin olmayan yapılar kötü şans ya da insan müdahalesiyle ortaya çıktığında, kendi ağırlıkları altında boğulmaya mahkûmdurlar. Hayatta kalanlar ise iktisadi yasalara uymak zorundadır. Bu yasalar değişmez olduğundan, ulusal kurumların birbirine yakınlaşmasına neden olacaktır.

İki şey, burada sağduyunun yanılıyor olabileceğini düşündürmektedir. Birincisi, ulusal iktisadi kurumlardaki radikal farklılıklar devam etmektedir. İkincisi, birbirinden çok farklı birkaç sistemin eşit derecede etkin olduğu görülmektedir. İktisadi büyüme için kurumsal önkoşullar var olabilir, ancak bunlar bizim düşündüğümüzden çok daha geniş kapsamlı olabilir. Belki de büyüme, sadece kâr elde etmeye izin veren bir tür sistemi, sermâye artırmanın bazı yollarını ve açgözlülüğü destekleyen normları gerektiriyordur. Çevremizdeki dünyayı gözlemlediğimizde tespit ettiğimiz iktisadi yasalar, bu dünyaya düzen vermek için uydurduğumuz kurgular olabilir, tıpkı Ndembu'nun tespit ettiği ruhların kendi dünyalarına düzen veren kurgular olması gibi.

Ulusal sanayi stratejilerinin tarihi Adam Smith'in görüşünü yalanlıyor gibi görünmektedir. Eğer Smith haklı olsaydı, ulusların stratejilerinin giderek daha fazla birbirine benzemesi gerekirdi. Yakın tarihin bir noktasında

ulusların stratejileri gerçekten de birbirine yaklaşıyor gibi görünmüştür, çünkü uluslar birbiri ardına aynı sürülere katılmışlardır: 1950'lerin Fransız Mucizesinden esinlenen kamu koordinasyonu (Shonfield 1965), 1970'lerin Asya Mucizesinden esinlenen sanayi politikası (Graham 1991) ve 1990'ların Amerika'nın Yeni Ekonomisinden esinlenen neoliberalizm (Sachs 1989; McNamara 1997; Campbell 1998). Yine de uzun vadede bu sürüye katılma davranışının mütevazı etkileri olmuştur. Fransa ve Britanya'nın son birkaç yüzyılda sanayi ile nasıl ilgilendiğini düşünün. Bir yanda hayati önem taşıyan endüstrilerin merkezi ve uzman bir şekilde yönetilmesine yönelik bir eğilimi, diğer yanda ise "*chaque seigneur souverain dans sa seigneurie*"* inancını tespit etmemek mümkün değildir. Politikada modalar gelip geçmiştir ancak Fransa ve Britanya temel yaklaşımlarını sürdürmüştür. Yaklaşımları tamamen farklı olsa da her ikisi de Adam Smith'in çağdaşlarının en çılgın hayallerinin bile ötesinde başarılı olmuştur.

Sosyologlar genellikle iktisadi sistemlerdeki bu farklılığı, mükemmelliğe giden yolda ulusların farklı noktalarda olduğunu düşünen Adam Smith'ten çok farklı okumuşlardır. Örneğin Berger ve Luckmann, (1966) modern toplumları modern öncesi toplumlardan temelde farklı olarak tanımlamazlar. Weber'e göre her iki tür toplumda da sosyal bilimin amacı, bireylerin davranış ve kurumlara yükledikleri "öznel anlamı" (1978, s. 4) ve davranışlarının belirli bir Tanrı'nın iradesi mi yoksa belirli bir ekonominin yasaları tarafından mı yönlendirildiğini anlamak olmalıdır. Sosyal yapılandırmacılar, (örneğin Meyer ve Rowan 1977) modern anlam arayışının görünmeyen bir ruhlar dünyası ya da her şeye gücü yeten bir tanrı hayaline değil, kaçınılmaz bir dizi fiziksel ve sosyal yasa hayaline yöneldiğini vurgulayarak bu noktayı geliştirmişlerdir.

Akademisyenler modern öncesi toplumları gözlemlediklerinde, temel anlam sistemlerini içgüdüsel olarak tarih ve tesadüflerle açıklanabilecek yerel bir icat olarak ele alırlar. Ancak kendi toplumlarını gözlemlediklerinde, anlam sistemini evrenin doğru bir tasviri olarak görme eğilimindedirler. Dünyaya ilişkin anlayışlarının, zaman içinde Ndembu'nunki kadar (ya da süper sicim teorisinden önceki kuantum mekaniği fikirleri kadar) geçici olacağı fikrini kabul etmekte zorlanırlar. Örneğin antitröst yasasını doğanın değişmez rekabet yasalarını güçlendirmek olarak tanımlar ve hem antitröst hem de hayali rekabet yasalarını kültürel icatlar olarak tasavvur etmekte zorlanırlar. Bu konuda Weber'in anladığı anlamda yorumlanacak ya da anlaşılacak bir şey olmadığını varsaymaktadırlar. Ama elbette din adamları da Tan-

* Fransızca "*her egemen lord kendi senyörlüğünde*" ya da her horoz kendi çöplüğünde öter –çn.

rılarını bir inanç sisteminin parçası olarak görmüyorlardı, onu tek gerçek kurtarıcı olarak görüyorlardı. Trobriand Adalıları da ruhani âlemlerini bir anlam sistemi olarak değil, gerçeklik olarak görürler.

Modern dünyada, rasyonel davranışın altında yatan kabul edilmiş inançlar anlam sisteminin merkezinde yer alır (Geertz 1983; Douglas 1986). Dolayısıyla iktisadi fikirlerin kaynağı, iktisat sosyolojisinde olduğu kadar kültürel sosyolojide de önemli bir yere sahip olmalıdır. Bunun yerine, iktisadi fikirleri doğanın değişmez yasalarının basit ve sorunsuz yansımaları olarak ele alıyoruz. Bilim sosyologları bilimsel bilgiye kültürel bir bakış açısı geliştirme yolunda büyük adımlar atarken, iktisat sosyologları daha az ilerleme kaydetmiştir (ancak bkz. Yonay 1998).

Tüm rasyonel sosyal sistemler evreni yöneten doğal yasaları -fiziksel, biyolojik ve iktisadi yasalar gibi- kavramaya yöneliktir. Ancak tıpkı dini sistemlerin farklı tanrılar etrafında örgütlenebilmesi gibi, rasyonel sistemler de farklı iktisadi ve sosyal yasalar etrafında örgütlenebilir. Belirli dini topluluklar -Üniteryenler hariç- tıpkı belirli rasyonel toplulukların diğerlerinin iktisadi yasalarının varlığını inkâr etmesi gibi diğerlerinin tanrılarının varlığını inkâr ederler. Bu bölümde, tıpkı kitabımda (Dobbin 1994) olduğu gibi, amacım üç farklı ulusal sanayi düzenin ve bunların altında yatan fikirlerin izini, sanayi çağının başlangıcında, ulusal yönetimlerdeki farklılıklara kadar sürmektir. Benim iddiam, bu uluslarda bulunan kurumsallaşmış siyasi düzen ilkelerinin on dokuzuncu yüzyıl boyunca sanayiye uygulandığıdır. Böylece ekonomi, siyaseti yansıtmaya başlamıştır.

ÜÇ SİYASİ SİSTEM ÜÇ ENDÜSTRİ MANTIĞI DOĞURUR

Sanayi çağının başlangıcında, ulusal siyasi kurumlar farklı toplumsal düzen mantıkları taşıyordu. On dokuzuncu yüzyıl boyunca uluslar bu mantıkları ortaya çıkan sanayi düzenini şekillendirmek için kullandılar. Başka bir deyişle, egemenlik zayıf bir federal üst yapı altında rekabet halindeki topluluklarda, (ABD'de) özel hayatı düzenleyen güçlü bir merkezi devlette (Fransa'da) veya Parlamento'da temsil edilen bir dizi özerk bireyde (Britanya'da) bulunuyordu. Her sistemde bulunan siyasi düzen ilkesi, on dokuzuncu yüzyıl boyunca sanayi düzeni ilkesine dönüştürülmüştür.

Bu, sanayi politikalarının siyasi kurumlar tarafından gereğinden fazla belirlendiği anlamına gelmemektedir. Aslında, Amerika'nın belediye liderliğine dayalı ilk sanayileşme modeli başarısız olmuş ve yerini endüstriyel rekabetin federal denetimine dayalı bir model almıştır. Ancak siyasi kurumlar,

vatandaşların her ülkede hayal edebilecekleri sanayi politikası yaklaşımlarını şekillendirmiştir.

Demiryolu politikasına odaklanarak, her ülkenin 1825-1900 yılları arasında benimsediği geniş sanayi politikası yaklaşımının izini sürüyorum. Siyaset ve tarih çalışanlar, belirli politika kararlarının birçoğunu belirli siyasi çıkarlarla ilişkilendirmiştir. Bu argümanların her birini ele almam mümkün değil. Bunun yerine, çok uzun bir dönem ve çok geniş bir politika alanı boyunca, her ülkenin kendi yönetim mantığını gelişmekte olan ekonomisine uyguladığını göstermeye çalışıyorum. Siyasi güç genellikle rekabet halindeki önerilerden hangisinin kazanacağını etkilemiştir, ancak siyasi kurumların altında yatan mantık vatandaşların hayal güçlerini sınırlamış ve dolayısıyla politika yapıcılara ulaşan önerileri kısıtlamıştır.

Sonuç olarak, her ülke iktisadi hayatı düzenlerken siyasi hayatı düzenlemek için kullandıklarına paralel kurumlar geliştirmiştir. Amerikan yönetimi, egemenliği hakem olarak görev yapan zayıf bir federal devlet altında bir dizi özerk bölgesel hükümette konumlandırmıştır. Sanayi politikası, iktisadi egemenliği önce büyümenin aktif yönetimini uygulayan topluluk hükümetlerinde, daha sonra da federal hükümet tarafından yönlendirilen bir piyasada konumlandırmıştır.

Fransız yönetimi, siyasi düzeni sağlayabilecek ve ulusu bir arada tutabilecek tek güç olarak egemenliği merkezi devlette konumlandırmıştır. Sanayi politikası da benzer şekilde iktisadi egemenliği merkezi devlette konumlandırmış, sadece merkezden yönetilmenin iktisadi düzeni sağlayabileceği ve ulusun maddi hedeflerini ilerletebileceği paralel mantığını benimsemiştir.

Britanya yönetimi, egemenliği komşularından, Kraliyetten ve devlet bürokrasisinden koruyarak elit bireylerde konumlandırmıştır. Sanayi politikası, iktisadi egemenliği önce *laissez-faire* (bırakınız yapsınlar) felsefesiyle, daha sonra da piyasa ve siyasi güçlerin müdahalesine karşı aktif koruma yoluyla bireysel firmalarda konumlandırmaya çalışmıştır.

Böylece sanayi politikasına üç farklı yaklaşım doğmuştur; ilki piyasa mekanizmalarına odaklanırken, ikincisi merkezi koordinasyonun rasyonelleştirici gücünü vurgulamış, üçüncüsü ise bireysel girişimcilerin korunmasına odaklanmıştır. Çoğu uzman, siyasi kültür ile sanayi kültürü arasında tasvir ettiğim paralellikleri hafife almış, "Amerikan istisnacılığı" ya da "Fransız devletçiliği" gibi terimler kullanarak bu iki kavrama aynı anda atıfta bulunmuştur. Bu paralelliklerin uluslararası politika çeşitliliğinin sırrını içinde barındırdığını iddia ediyorum. Farklı sanayi etkinliği anlayışları siyasi yaşam geleneklerinden kaynaklanmıştır ve bu anlayışlar son yüz yıl içinde dikkate değer ölçüde dirençli olduklarını kanıtlamışlardır. Dirençlidirler çünkü kısmen siyasi düzende yankı bulmaktadırlar.

Daha sonra her ülkeyi sırayla ele alarak, siyasi düzen ilkelerinin ortaya çıkan sanayi düzenine nasıl uygulandığını gösteriyorum. Her ülke için planlama ve finansman, teknik koordinasyon ve rekabete yönelik demiryolu politikalarının haritasını çıkarıyorum. İlk modern endüstri olan bu alanda, bu üç ülke yetmiş beş yıllık bir süre boyunca ısrarla farklı teşvik ve düzenleme yaklaşımları izlemiştir. Siyasi kurumları, bu ülkelerin sanayi düzeni hakkındaki düşüncelerini o kadar belirgin bir şekilde şekillendirmiştir ki, çoğu alanda bu ülkeler aynı politikaları dikkate bile almamışlardır.

AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ: PİYASA MODELİNİN YÜKSELİŞİ

Amerikan hükümetleri demiryolu çağında birbirini izleyen iki endüstriyel yönetişim modeli tasarladı. "Rekabetçi merkantilizm" aşamasında, yerel yönetimler aktif olarak demiryollarını planladı ve finanse etti. Bu yaklaşım ekonomiye, toplulukların kendi kendini yönetmesi gibi siyasi bir model getirdi, ancak elli yıl sonra rüşvet yüzünden yıkıldı. Antitröst aşamasında ise, federal hükümet firmalar arasındaki rekabete hakemlik etmiştir. Bu yaklaşım ekonomiye, eyaletler ve vatandaşlar arasında hakem olarak federal hükümetin siyasi modelini getirdi. Ekonomiyi düzenlemeye yönelik bu yaklaşımların her biri, siyasetin belirli bir özelliğinden sonra şekillenmiştir. İkincisi neoliberal prototip haline geldi.

Piyasa Modelinin Ataları: Amerikan Siyasi Kurumları

Yeni Dünya'nın Amerikan kolonileri on sekizinci yüzyılın sonunda kendilerine ait bir ulusal hükümet kurduklarında, İngilizlerin yönetiminde yaşadıkları despotizme karşı güvenceler getirdiler. Anayasa, yeni ulusu oluşturan mevcut toplulukların ve eyaletlerin bağımsızlığını en üst düzeye çıkardı. Federal hükümet sadece bu toplulukları korumak için vardı: "Federal hükümetin biçimi en son kabul edilen biçimdir ve aslında, var olmadan önce ve varlığından bağımsız olarak tüm toplumda geçerli olan cumhuriyetçi ilkelerin bir özetinden başka bir şey değildir" (Tocqueville 1945, s. 61). Alt ulusal hükümetler sadece Kongre'den daha fazla yetkiye değil, aynı zamanda daha fazla toplam mali kapasiteye de sahipti (Hartz 1948; Callender 1902; Handlin ve Handlin 1947). Federal devlet, toplulukları istiladan koruyacak ve aynı zamanda eyaletler ve vatandaşlar arasındaki anlaşmazlıkları son derece güçlü bir yargı aracılığıyla çözüme kavuşturacaktı.

Yeni Anayasa, şehirlerin ve eyaletlerin özerkliğini koruyor, federal devlete çok az yetki veriyordu. Federal yargı Avrupa'dakilerden daha güçlüydü, çün-

kü federal yargının kilit rollerinden biri anlaşmazlıkları çözmekti. Üçlü federal yapı, gücün herhangi bir hükümet makamında toplanmamasını güvence altına almıştır (Lipset 1963; Skowronek 1982). Hükümet güçlerinin ayrılığı ve Anayasa'da yer alan denge ve denetleme mekanizmaları yargıya benzersiz bir takdir yetkisi tanımış ve yürütme ve yasama organlarını kontrol altında tutmuştur.

Bu kurumlar demokratik siyasi düzene dair belirli bir vizyon sunuyordu. Topluluklara uygun gördükleri hedefleri belirleme ve takip etme konusunda geniş kapsamlı yetki vererek demokratik siyasetin temeli olarak toplulukların kendi kendini yönetmesini sembolize ederken, Washington'un yetkisini ciddi şekilde kısıtlayarak merkezi devleti potansiyel zorba olarak tasvir etmişlerdir (Rostow 1959, s. 43). Federal hükümet, işgalcileri geri püskürtmek için bir ordu kuracaktı, ancak asıl iç rolü eyaletler ve vatandaşlar arasındaki anlaşmazlıklara hakemlik etmekti. Federal hükümetin tacı başkanlık değil, yargıydı.

Piyasa Modelinin Doğuşu: Amerikan Demiryolu Politikası

Amerikan siyasetinin bu iki unsuru -aktivist eyalet ve yerel yönetimler ile toplumun kendi kendini yönetmesini güvence altına alan pasif bir federal devlet- sırayla sanayi politikalarına yansıdı. Amerika'nın ilk sanayi politikaları, iktisadi büyümenin eyalet ve yerel düzeyde aktif olarak teşvik edilmesini içeriyordu. Daha sonraki politikalar ise özgür iktisadi aktörlerin kendi kaderlerini tayin etmelerini güvence altına almak için pasif federal yapıları içeriyordu.

Planlama ve Finans. Kasaba toplantıları bankalar, fabrikalar ve demiryolları için tahvilleri ve sübvansiyonları oyladığında, toplulukların kendi kaderini tayin etmesine ilişkin siyasi ilkeyi iktisadi alana da taşımış oldular. On dokuzuncu yüzyılın ortalarında ortaya çıkan şey, bölgesel hükümetlerin ticaret, sanayi ve ulaşım olanaklarını kazanmak için rekabet ettiği "rekabetçi" bir devlet ve yerel "merkantilizm" biçimiydi (Scheiber 1981, s. 131). 1853'te Pennsylvania Başyargıcı eyaletlerin büyümeyi teşvik etme görevi olduğunu ilan etti:

> Devletin görevinin, hükümetin varlığı için gerekli olan kurumları kurmakla bittiğini düşünmek büyük bir hatadır... İç ve dış ticarete yardım etmek, teşvik etmek ve canlandırmak, egemenin diğerleri kadar açık ve evrensel olarak kabul edilen bir görevidir. (Hartz'dan alıntı 1948, s. 304)

Eyalet ve yerel yönetimler, güzergâh kararlarını etkilemek için özel demiryollarına büyük miktarda doğrudan yardım sağladı. Eyaletler ve yerel yönetimler belirli demiryollarına yardım ederek aslında çoğu güzergâh kararını

vermiş oluyorlardı. Demiryolu yardımına yönelik yerel destek bulaşıcı gibi görünüyordu. Bir topluluk demiryolunu kendine çekmek için planlar yaparken, komşu köylerin sakinleri de hızla bir araya gelerek kendileri için istasyonlar elde etmeyi planladılar (Fisher 1947). 29 eyaletteki belediyeler demiryolu şirketlerine yatırım yaptı; sadece New York'ta yaklaşık 300 kasaba yardım oyu verdi (Goodrich 1960, s. 237). İç Savaş'tan önce eyalet hükümetleri başta demiryolları olmak üzere ulaşımın geliştirilmesi için 300.000.000 $ nakit ve kredi tahsis ederken, yerel ve ilçe hükümetleri de 125.000.000 $'dan fazla kaynak ayırmıştır. 1861 yılına gelindiğinde eyaletler ve yerel yönetimler demiryollarına yatırılan toplam sermayenin yüzde otuzunu sağlamıştı. 1861 ve 1890 yılları arasında devlet yardımı 95.000.000 $'a ulaşırken, yerel yardım 175.000.000 $'ı aşmıştır (Goodrich I960, s. 268-270). Çoğu hesaba göre, eyaletler ve yerel yönetimler erken dönem Amerikan demiryollarına yatırılan sermayenin yarısını sağlamıştır. 1871 gibi oldukça geç bir tarihte Massachusetts Demiryolu Yetkilileri şöyle diyordu: "Belirli bir miktarda demiryolu tesisinin inşası için bazı hükümlerin bu ülkede her halükârda bir kamu sorumluluğu meselesi olduğu artık genel olarak kabul edilmiş gibi görünüyor" (1871, s. viii).

Kamu finansmanına yönelik bu heves, kamu düzenlemelerine yönelik hevesle eşleşmemiştir. Eyalet ve yerel yönetimler kısa sürede yatırımlarını denetleme görevi altında ezildi. Andrew Shonfield'in de belirttiği gibi: "Eyalet hükümetleri, iktisat politikasına geleneksel Fransız yaklaşımını anımsatan bir canlılıkla kamu girişimciliğine ve sanayinin kamu tarafından düzenlenmesine girişirken, kendilerini Fransız kalitesinde profesyonel yöneticilerden oluşan bir çekirdek kadro ile donatmakta tamamen başarısız oldular" (1965, s. 305). 1870'lerin başlarında yolsuzluk yaygınlaşmıştı. Bir düzineden fazla eyalet, özel teşebbüse kamu yardımını yasaklayan anayasa değişikliklerini kabul etti.

Dolayısıyla, savunucularının modern ekonomi için bir model olarak selamladığı Amerika'nın erken dönem ademi merkeziyetçi devlet aktivizmi, Amerikalılar iktisadi konularda yerel özerkliğe olan inançlarını terk ettikleri için değil, bölgesel hükümetler rüşveti engelleyebilecek profesyonelleri istihdam etmedikleri için çökmüştür. Amerikalılar, profesyonel bir kamu hizmeti kurumunun yaygınlaşmasından birkaç on yıl önce ekonomide devlet liderliği vizyonundan vazgeçmiştir (Tolbert ve Zucker 1983).

Kongre, birkaç demiryolu hattını teşvik etmek için eyalet ve yerel yönetimlerin öncülüğünü takip etti ve federal teşvik tarihi de paralel bir model izledi. Washington'daki seçilmiş yetkililer, topluluklar yerel çıkarlar için hareket edebilirken, kıtalararası demiryollarının teşvik edilmesinde yalnızca

Kongre'nin ulusal çıkarlar için hareket edebileceğini savundu. Ancak arazi hibesi skandalları, Kongre'nin 1870'lerin başında demiryollarına gelecekte yardım etmekten vazgeçmesine yol açtı (Cleveland ve Powell 1909).

Amerika Birleşik Devletleri'nde ilk demiryollarının finansmanını organize eden ve güzergâhlarını planlayanlar eyalet ve yerel yönetimlerdi, çünkü kamu otoritesinin aslan payına sahip olanlar Washington değil bu bölgesel hükümetlerdi. Ancak bunu, bölgesel *kendi siyasi kaderini tayin* ilkesinin, *kendi iktisadi kaderini tayin* ilkesini de kapsadığına inandıkları için yaptılar. Demiryolu çağının başlangıcında Amerikalılar devlet ve sanayi hakkında böyle düşünüyorlardı. 1828 yılında Massachusetts valisi demiryollarının kamu tarafından teşvik edilmesini savunuyordu: "İşte size kendi kontrolümüz altında yerli sanayiyi teşvik edecek bir önlem; hiçbir anayasal kaygıya karşı çıkmayan, hiçbir çıkarın şikâyet edemeyeceği ve tüm çıkarların destekleneceği bir iç kalkınma sistemi" (Massachusetts Genel Mahkemesi 1828, s. 25-26). Amerikalılara göre ortak çıkarlara en iyi hizmet, her eyaletin ve bölgenin kendi istediği demiryollarını, bankaları, kanalları ve fabrikaları finanse etmesiyle sağlanacaktı.

Bu sırada Fransızlar, bölgesel hükümetlerin özel demiryolu planlamasında herhangi bir rol oynamasını, sadece merkezi devletin uzman planını bozabileceğini savunarak engelledi ve Britanya hükümeti, özel girişimcilerin tek başına kamu yararına hizmet eden güzergâhları seçebileceği inancıyla demiryollarını herhangi bir kamu etkisinden korudu.

Teknik Koordinasyon. Demiryolu taşımacılığı eşi benzeri görülmemiş bir teknik ve yönetimsel koordinasyon gerektiriyordu. Ray açıklığı uygunluğunu kim güvence altına alacaktı? Aktarma yapılabilmesi için trenleri kim programlayacaktı? Sinyalizasyon ve frenler için standartları kim seçecekti? Alfred Chandler, (1977) on dokuzuncu yüzyılın sonlarında Amerika'nın yönetim devrimini yaratan şeyin hem demiryolları içinde hem de demiryolları arasında koordinasyona yönelik bu talepler olduğunu ileri sürmektedir. Bu görevlerin Avrupa'nın büyük bölümünde devletler tarafından üstlenilmiş olması, Atlantik'in öte yakasında kamusal muadili filizlenirken Amerika Birleşik Devletleri'nde özel işletmeciliğin neden çiçek açtığını açıklayabilir.

Devletin, vatandaşların özel işlerine karışmaması gerektiği yönündeki Amerikan siyasi ilkesi bu vakada uç bir noktaya taşınmıştır. Anayasa, federal hükümeti vatandaşların özel işlerine karışmaktan ve eyalet ve yerel yönetimlerin yetkilerini gasp etmekten men etmiştir. Eyalet anayasaları, hükümetin özel işlere müdahale etme yetkisini kontrol eden paralel hükümler içeriyordu. Demiryolu taşımacılığında, Amerikalılar kamu finansmanının basitçe toplumun iktisadi iradesini ifade ettiğine inanıyordu, ancak bu düzenleme

hızla zorbalığa dönüştü. Her düzeydeki hükümet, demiryolu operasyonlarının koordine edilmesine yardımcı olmayı ya da güvenlik standartlarını belirlemeyi ısrarla reddetti.

Anayasa, federal hükümetin yetkilerini sıkı bir şekilde kısıtlayarak Amerikalılara sivil toplumun kendi kendini düzenleyebileceğini, yukarıdan bir vesayete ihtiyaç duymayacağını önermişti. Bu, onların demiryolu düzenlemesi için modeliydi. 1872'de Massachusetts Demiryolları Yetkilileri, düzenlemelerin zorbalığına gerek olmadığını savundu: Demiryollarını düzenlemek için gereken tek şey "tartışma ve halkı kışkırtma yoluyla kendini hissettiren aydınlanmış bir kamuoyu"ydu (1872, s. clxx).

Konu, trenlerin bir hattan diğerine yolculuklarına devam edebilmeleri için ortak bir ray açıklığı tanımlamaya geldiğinde, Amerikalılar devlet fonları devrede olsa bile hükümetin konunun dışında kalması konusunda ısrar ettiler. Bu arada, Britanya dışında dünyanın dört bir yanındaki hükümetler, uyumluluğu sağlamak için ölçü standartları belirlemişti. 1861 gibi geç bir tarihte, ABD demiryollarının yarısı yaygın olarak kullanılan 4 fit 8,5 inçten farklı ray açıklığına sahipti (Westbay 1934, s. 32). Ana hatların çoğunun döşendiği 1860'ların sonunda, Amerikan demiryolları hâlâ on iki farklı ray açıklığı ölçüsü kullanıyordu (Poor 1871). 1886 yılına kadar hiçbir özel kuruluş 4 fit 8,5 inçlik ölçüye geçişi başarılı bir şekilde desteklememiştir (Moody 1938).

Güvenlik de benzer bir yol izledi. Uzmanlar sinyal standardizasyonu ve zorunlu frenlerin can kaybını önleyeceğini savunurken, yasa koyucular sivil toplumun kendi kendini düzenlemesi gerektiğinde, yani devletlerin demiryollarına dayatmada bulunmaması gerektiğinde ısrar etmiştir. 1884 yılına kadar hiçbir özel grup sinyalizasyon standardını ve modern frenlerin evrensel olarak benimsenmesini teşvik etmemiştir (Dunlavy 1993). Bu pek başarılı olmadı, ancak Amerikalılar özdenetimin işe yaramadığını kabul etmekte isteksizdi. Özel demiryolu birliklerinin güvenlik cihazları konusunu ele almasından yaklaşık yirmi yıl sonra, 1893 yılında, Başkan Harrison frenleri ve otomatik kuplör kullanımını zorunlu kılan Demiryolu Güvenlik Aletleri Yasası'nı (The Railroad Safety Appliance Act) imzaladı (Haney 1910).

Böylece Amerikalılar teknik koordinasyon alanında da kendi yönetim mantıklarını uyguladılar. Amerika'nın bölgesel hükümetleri kendi kaderlerini tayin etme haklarının bir parçası olarak demiryollarını desteklemeye hevesliydi, ancak kendi kendini düzenleyen sivil toplum üzerinde zorbalık yapmaktan korktukları için demiryollarını düzenlemekten çekiniyorlardı. Demiryolları tarafından memnuniyetle karşılanan kamu yardımı, memnuniyetle karşılanmayan düzenlemenin yaptığı gibi zorbalık kokmuyordu. Bu arada Fransız devlet teknokratları, ulusun askeri ve siyasi alt birimlerini

sadece devletin koordine edebildiği gibi özel çıkarları da sadece devletin düzenleyebileceği inancıyla Fransa'nın özel demiryollarını en ince ayrıntısına kadar düzenliyorlardı.

Rekabet Politikası. Eyalet ve federal hükümetler sanayi finansörlüğü rolünü reddettiklerinde, devlet-sanayi ilişkileri konusunda başvuracakları bir model kalmamıştı. İktisatçı Henry Carter Adams 1886'da şöyle yazmıştı: "Şimdiki nesil, kamu işlerinin yönlendirilmesi için yeterli ilkelerden yoksundur. Şu anda iktisadi ve hükümet ilkelerinin otoriter kontrolü açısından bir ara dönemden geçiyoruz" (Adams 1954, s. 66). Bu dönemde sadece kamu teşviki fikri zedelenmekle kalmadı, aynı zamanda federal hükümet kısa süre sonra demiryolu kartellerini yasakladı. Karteller demiryollarının rekabeti düzenleme aracı olmuştu ve Atlantik'in her iki yakasında da endüstriyel geleceğin yolu olarak görülüyordu. Kamu teşviki ya da kartel olmadan Amerika'nın ekonomisi nasıl organize olurdu? Amerikalılar, eyaletlerle federal ilişki modeline dayanarak, "rekabetçi" eyalet ve yerel "merkantilizme" ve kartele alternatif bir sanayi politikası oluşturdular. Federal hükümet, tıpkı eyaletler ve vatandaşlar arasında siyasi hakem olduğu gibi, firmalar arasında da sanayi hakemi olacaktı.

Kongre, tiranlık korkusu yarattığı gerekçesiyle karteli yasakladı. Anayasa, yoğunlaşmış kamu gücünü tiranlık (zorbalık) olarak sembolize ediyordu ve Amerikalılar güçlü karteller gördüklerinde özel tiranlığın cisimleşmiş halini gördüklerini düşünüyorlardı. Batı'daki çiftçi ve çiftlik sahiplerinden oluşan bir örgüt, baronluk gücü uyguladıklarını iddia ederek Washington'un kartelleri ortadan kaldırması gerektiğini savundu. Senatör Sherman'ın sözleriyle: "Siyasi güç olarak bir krala tahammül etmeyeceksek, yaşamın herhangi bir gerekliliğinin üretimi, nakliyesi ve satışı konusunda da bir krala tahammül etmemeliyiz. Eğer bir imparatora boyun eğmeyeceksek, bir ticaret otokratına da boyun eğmemeliyiz" (aktaran Eisner 1991, s. 49).

Genel olarak endüstriyi düzenleyen Sherman Antitröst Yasası (The Sherman Antitrust Act) ve demiryolu taşımacılığını düzenleyen Eyaletlerarası Ticaret Yasası (The Interstate Commerce Act), gizli anlaşmaları ve "ticaretin kısıtlanmasını" önlemek içindi. Bu yasalara ilişkin Kongrede yapılan tartışmalarda kullanılan dile göre tröstler ve karteller küçük demiryollarının, çiftçilerin, nakliyecilerin ve imalatçıların iktisadi özgürlüklerini tehdit ediyordu. Doğaya aykırı görünüyorlardı - "gizemli mutasyonlar, şeytanın doğal düzene müdahalesinin sonuçları. Bunlar sadece iktisadi ucubeler değil, aynı zamanda uğursuz yeni siyasi güçlerdi- Amerikan demokrasisi adına karşı çıkılması gereken güçler" (McCraw 1984, s. 77). Bunlar, Anayasa'nın önlemek için tasarlandığı türden bir yoğunlaşmış otoriteyi temsil ediyorlardı.

1880'lerin sonunda Kongre, eyaletler ve vatandaşlar arasındaki anlaşmazlıklarda hakemlik yapan federal siyasi rolü yansıtan yeni bir federal ekonomik rol öngördü. Yargıyı model alan bir düzenleyici sistem kurdu. 1887 yılında uygulamaya konulan Eyaletlerarası Ticareti Düzenleme Yasası (The Act to Regulate Interstate Commerce) uyarınca demiryolu uygulamalarına getirilen bir dizi yeni kısıtlamayı denetlemek üzere Eyaletlerarası Ticaret Komisyonu (Interstate Commerce Comission-ICC) kuruldu. Yasanın temel etkisi kartelleri yasaklamaktı. İdari yapısı yarı-yargısaldı: Bir tür mahkemeydi.

Yasa, ticareti kısıtlamak amacıyla tekel oluşturan kartel katılımcıları arasındaki birleşmeleri yasaklamadığı için demiryolu taşımacılığını küçük işletmelerin olduğu bir endüstriye dönüştürmemiştir (Fligstein 1990, s. 35). Sonuçta Yasa, Sherman Antitröst Yasası'nın diğer sektörlerde yaptığı gibi demiryolu sektöründe de büyük bütünleşmiş firmaların kurulmasını teşvik etmiştir (Roy 1997; Hollingsworth 1991, s. 41). Sektör liderleri kısa süre içinde tröst kurmak yerine dostane birleşmeleri teşvik etmiş, böylece yoğun rekabetle karşı karşıya kalan demiryolları benzerleriyle birleşmeyi kabul etmiştir (Dobbin ve Dowd, 2000).

Antitröst, eyaletler arasında ve özel taraflar arasında hakemlik yapan federal mahkemelerin geleneksel gücü üzerine inşa edilmiştir. Antitröst kapsamında federal hükümet ekonomiyi yönlendirmeyecek, ancak serbest piyasa katılımını garanti edecek ve özel oyuncular arasındaki anlaşmazlıklarda hakemlik yapacaktı.

O zamandan beri antitröst, artan rekabetin kaçınılmaz sonucu olarak tasvir edilmektedir. Ancak o dönemde hiç de bu şekilde görülmüyordu. Demiryolları bunun tam tersini savunuyordu: "Evrensel bir tröst... ve... hükümlerinin kanunla uygulanması" (U.S. Congressional Record, Session 49, 1886, s. 7282). Avrupalılar antitröstün rekabeti teşvik etmesinin yanlış olduğunu düşünüyorlardı: "İngiltere, Almanya, Fransa ve Avusturya'da, ilk [demiryolu] imtiyazlarının verilmesine eşlik eden müzakerelerde rekabetin sınırlamaları kabul edildi" (Meyer 1903, s. 21). Demiryollarının kendileri antikartel yasalarına karşı çıkarken ve uzmanlar doğal tekel olan bir sektörde bu yaklaşımı "açıkça irrasyonel" (Skowronek 1982, s. 130) olarak görürken, Amerikalı yasa koyucular sektörün kaçınılmaz olarak tekel olarak işleyeceği fikrini kabul edemezdi. Bu, aristokrasi kokuyordu.

Buna karşın Fransızlar demiryolu endüstrisinin en başından beri doğal tekel olduğunu kabul etmişlerdir. Devlet tarafından organize edilen özel tekeller, kamu fiyatlarının belirlenmesi ve operasyonların yakın memur gözetimi gibi çözümleri Amerikan bağlamında hayal bile edilemezdi. Britanyalılar her şeyden önce firma haklarına inanıyorlardı. Zayıf firmaları rekabetten korumak için devlet tarafından organize edilen karteller gibi çözümleri Ame-

rikan bağlamında hayal bile edilemezdi. Özel tröstler ve karteller dünyanın hiçbir yerinde ABD'de olduğu gibi iktisadi özgürlüğe yönelik bir tehdit olarak algılanmıyordu; yüzyılın başında çoğu Avrupa mahkemesi hâlâ kartelleri onaylıyordu (Cornish 1979).

Amerikan siyasi sisteminin içerdiği düzen modeli iki temel ilkeye dayanıyordu: Toplulukların kendi kendini yönetmesi gerektiği ve merkezi devletin yerel rolünün posta dağıtmak ve anlaşmazlıklarda hakemlik yapmak olduğu. Demiryolu çağının başlangıcında, Amerika'nın bölgesel hükümetleri kendi kaderini tayin etme ilkesini sanayileşme için bir reçeteye dönüştürdü. Eyalet ve yerel yönetimler aktif olarak demiryolu güzergâhlarını seçti ve özel girişimcileri finanse etti. Yolsuzluklar buna son verdi ve demiryolculuğunun ergenlik çağında federal hükümet siyasi hakem rolünü sanayiyi de içerecek şekilde genişletti. Merkezi devletin gücünü dikkatli bir şekilde koruyan Amerikan Anayasası, vatandaşlarının özel gücün yoğunlaşmasını yasadışı olarak algılamasına ve federal hükümeti tarafsız bir hakem haline getiren çözümler tasarlamasına yol açtı. Amerikalılar her dönemde yönetim mantığını ekonomiye de taşımışlardır. Yine de Amerika'nın kendine özgü çözümleri ancak Atlantik ötesindeki akranlarının çözümleriyle karşılaştırıldığında netlik kazanmaktadır.

FRANSA: DEVLETÇİLİK MODELİNİN YÜKSELİŞİ

Devrim çağında Fransız demiryolu politikasının en dikkat çekici yanı istikrarlı olmasıydı. Endüstrinin emekleme döneminde Fransa kısa bir süre monarşi, bir süre sonra cumhuriyet ve bir süre sonra da imparatorluk olmuştur. Yine de Fransa, Colbertçi merkantilizmden modern endüstriyel devletçiliğe geçişi başlatan demiryollarını desteklemek ve kontrol etmek için tutarlı bir strateji izlemiştir. Amerikan örneğinin benzersiz katkısı, ulusal sanayi stratejilerinin siyasi kültür tarafından şekillendirilmesine rağmen statik olmak zorunda olmadıklarını göstermesidir. Amerika Birleşik Devletleri yerel hükümet girişimciliğinden federal piyasa uygulamasına geçmiştir. Fransız örneğinin benzersiz katkısı ise, siyasi kültürün sadece siyasi ideallerin bir yansıması olmadığını göstermesidir. Fransa hem monarşi hem de demokrasi altında sanayinin merkezi koordinasyonunu sağlamıştır, çünkü eski rejimin merkezi bürokrasisi her ikisiyle de uyumludur. Yine de Fransız demokrasi kurumları Amerika Birleşik Devletleri'nde bulunanların tam tersiydi.

Devletçilik Modelinin Ataları: Fransız Devlet Kurumları

Amerika Birleşik Devletleri'nde olduğu gibi Fransa'da da siyasi düzenin mantığı yeni ortaya çıkan endüstriyel düzene taşındı. Mutlakiyetçilik Fran-

sa'nın bütünlüğü için hayati öneme sahipti, çünkü kraliyetin Fransa'nın çevresindeki derebeylikleri Paris'e bağlamasını sağlıyordu. Mutlakiyetçilik, merkezi devletin ulusu bir arada tutması ve başına buyruk senyörleri ulusun çıkarları doğrultusunda hareket etmeye zorlaması gerektiği fikrini taşıyordu. Aynı kamu vesayeti mantığı, demiryollarını destekleme politikalarını da etkiledi. Fransızlar, hayati önem taşıyan endüstrilerde, uzman bürokratların tek başına özel sektörü kamu yararını gözetmeye yönlendirebileceğine inanıyordu (Hayward 1974, s. 19). Başına buyruklar ülkenin endüstrilerini tehdit ediyordu. Buna karşılık Amerikalılar başına buyruk girişimcilerin ilerlemenin kaynağı olduğuna ve özel taraflara özgürlük tanınırsa kamu çıkarının kendi başının çaresine bakacağına inanıyordu.

Fransız mutlakiyetçiliği, doğu ve güneyde doğal coğrafi sınırları olmayan, kültürel açıdan çeşitlilik gösteren bir bölgeyi birleştirmenin gerekliliklerine dayandırılmıştır. Mutlakiyetçilik piramidal bir bürokrasi, merkezden atanan taşra yöneticileri, kraliyetin kontrolü altında daimî bir ordu, ulusal vergilendirme ve Roma geleneğinde bir medeni kanun gerektiriyordu (Anderson 1974, s. 17). Bu sistem kademeli olarak gelişmiştir. *Ancien régime*, yerel senyörlerin görevlerini devralan memurlar atayarak yerel senyör özerkliği -*her egemen lord kendi senyörlüğü içinde* (*her horoz kendi çöplüğünde*)- ilkesine son verdi (Machin 1977). Böylece siyasi güçler merkezi devlette toplanmıştır. Stanley Hoffmann'ın belirttiği gibi: "Otorite ihtiyacı, özerk güç kaynaklarını sabırla yok ederek tüm grupları devlete bağımlı hale getirme eğiliminde olan Eski Rejim tarafından telkin edilmişti" (1963, s. 10). Napolyon'un medeni hukuk sistemi, geleneği değil, yeni çıkarılan resmi hukuk kurallarını üstün kılmıştır. Medeni kanun yargısal yoruma tabi değildi ve bu nedenle mahkemeler zayıf, idare ise güçlüydü (Merryman 1969, s. 3). Fransız hükümdarları Avrupa'da benzeri olmayan modern bir kamu hizmeti geliştirdi; bu sistemin bir parçası da demiryollarının geliştirilmesinden sorumlu olacak Corps des Ponts et Chaussées'ti* (Weiss 1982, s. 11). Merkezi vergilendirme Paris'e önemli bir mali kontrol sağlıyordu ve 14. Louis döneminden beri bakanlar bu gücü otoyolları, kanalları ve kamusal öneme sahip projeleri teşvik etmek için kullanıyordu (Zeldin 1977, s. 1044; Tocqueville 1955, s. 41; Shonfield 1965, s. 77). Bölgesel yönetimlerin kayda değer bir özerkliği yoktu.

Fransa'nın devlet kurumları, demokrasi ortamında bile, Amerika Birleşik Devletleri'nde bulunanların tam tersiydi. Amerikan kurumları merkezi devleti sınırlarken ve demokratik egemenliği geniş bir alana yayarken, Fransız kurumları bölgesel hükümetleri sınırlıyor ve egemenliği Paris bürokrasisin-

* Fransızca, Köprü ve Otoyollar İdaresi. 1716 yılında kurulmuş olan bu kurum Fransa'da ulaşım altyapısının inşası ve bakımından sorumluydu –çn.

de yoğunlaştırıyordu. Amerika'daki otorite merkezkaç, Fransa'daki otorite ise merkezcildi.

Bu sistem, siyasi düzenin bir aracı olarak otoritenin egemen devlette toplanmasını sembolize ediyordu. Siyasi rejimin monarşist ve demokratik arasında değişen karakteri, düzen anlayışını değiştirmedi. Monarşistler için güçlü sivil gruplar tabandan gelecek bir devrim riski taşıyordu. Cumhuriyetçiler için ise güçlü sivil gruplar yukarıdan -aristokrasiden- gelecek bir devrim riski taşıyordu. Amerikalılar ademi merkeziyetçi gücün demokrasinin temeli olduğuna inanırken, Fransızlar bunun tam tersine inanıyordu. Böylece "Napolyon'un devletin üstünlüğü teorisinin demokrasi teorisiyle mükemmel bir şekilde uyumlu olduğu görüldü. Devlet yüceydi çünkü halkın temsilcisiydi" (Suleiman 1974, s. 22).

Devletçilik Modelinin Yükselişi: Fransız Demiryolu Politikası

Devlet-sanayi ilişkilerine dair ortaya çıkan Fransız anlayışında devlet, ulusun iktisadi çıkarları doğrultusunda hareket etmelerini sağlamak için kapitalistleri vesayeti altında tutuyordu. Fransızlar böylece siyasi ilkelerini sanayi alanına taşımış oldular. Siyasi düzen teorileri aynı zamanda bir endüstriyel ilerleme teorisi haline geldi. 14. Louis döneminde Jean Baptiste Colbert'in iddialı projeleriyle örneklenen Fransa'nın merkantilist geleneği devletçiliği başlatmıştı (Shonfield 1965, s. 72; Hall 1986, s. 177). Merkantilist ilkelerin modern ekonomiye uyarlanması son derece mantıklıydı, çünkü eski rejimin ekonomiyi canlandırarak monarşiyi zenginleştirme hedefi, modern devletin ekonomiyi canlandırarak ilerleme sağlama projesiyle örtüşüyordu.

Planlama ve Finansman. Demiryollarının potansiyelinin farkına vardıkları andan itibaren Parlamento, tüm maliyeti üstlenmeksizin demiryolu gelişimini nasıl düzenleyebileceğini sorgulamaya başladı. Hazine hâlâ Fransa'nın iddialı kanalları için ödeme yapıyordu. Devletin kasası boş olduğundan, Parlamento'nun demiryollarını inşa etmek için özel şirketleri kullanmaktan başka seçeneği yoktu. Ancak milletvekilleri özel sektörün hatları planlamasına izin vermeyi düşünemiyorlardı; bunu yapmanın işe yaramayacağını savunuyorlardı. Sonuç, bir ağ oluşturmayan gelişigüzel bir dizi demiryolu hattı olacaktı.

Fransız politikacılar ve yetkililer taşımacılığı özel girişimcilerin kapris-lerine bırakılamayacak kadar önemli bir alan olarak tanımladılar. Fransa'daki erken dönem demiryolu tartışmalarının önde gelen bir uzmanının belirttiği gibi: "Tüm büyük ulaşım araçlarının inşası, bir yandan kolektivitenin kârını güvence altına alma görevi de olan devletin egemenlik hakkı olarak

ele alınmıştır" (Adam 1972, s. 29). İlk demiryolu komisyonunun bir üyesinin savunduğu gibi:

> Benim görüşüm... Fransa'nın büyük başarısının altında yatan temel ilkeye dayanmaktadır... Biz [büyük ulaşım hatlarını] Devletin devredilemez kamu malı olarak görüyoruz. Ve Fransa'da Devlet, krallığın sınırlarını birleştiren güzergâhları yapmakla görevlendirilmiştir. (Adam 1972, s. 29'da alıntılanmıştır)

Devletin Corps des Ponts et Chaussees'deki karayolu planlamacıları böylece ülkenin güzergâhlarını planlama ve inşaatlarını denetleme hakkını talep ederek özel tarafların finanse edecekleri güzergâhları planlama çabalarını geri çevirdi. 1820'lerde ve 1830'ların başında, kamu mühendisleri yarım düzine önemli hat için planlar hazırladılar ve özel operatörleri çekmek amacıyla reklam yaptılar. Hatları kendileri planlayan gruplardan gelen düzinelerce başvuruyu hızlı bir şekilde reddettiler (Villedeuil 1903). 1833'ten itibaren Parlamento, hatların planlanmasında tek sorumluluğu Corps'a vererek özel demiryolu şirketlerini, yerel yönetimleri ve hatta kendi üyelerini güzergâh kararlarında söz sahibi olmaktan mahrum bıraktı. Buradaki fikir, devletin profesyonel mühendislerinin küçük ve bölgesel kaygılardan etkilenmeden ilerlemesi gerektiğiydi. Nitekim Bayındırlık Bakanı Adolphe Thiers, 1833 yılında ulusal bir demiryolu ağı planlamak için fon talep ederken şöyle diyordu:

> Bir kapitalist kalabalığı, herhangi bir ana plan olmadan, yatırımlarını bazen bir yöne bazen de başka bir yöne yönlendirir. Bu şekilde, ülkeye ana yönlerde hizmet verebilecek tutarlı bir raylı sistem geliştirilemeyecektir. Bu durumu düzeltmek için size yardım etmek istiyoruz... Hükümet... güzergâhları inceleyebilir, giderleri ve gelirleri tahmin edebilir, ön etütler yapabilir; ulusal bir planı göz önünde bulundurarak ulus için sürekli ve güvenilir ulaşım hazırlamak amacıyla kapitalistlerin çabalarını yönlendirebilir. (France, Moniteur Universel 1833, cilt 86, no. 120, s. 1206)

Ana demiryolu güzergâhlarının özel şirketler tarafından planlanması Fransızların aklına bile gelmemişti. Saint Simonien gibi, Henri Fournel de 1838'de Fransız demiryolu planlaması üzerine görüşlerini dile getirmiştir:

> Dikkate değer bir gerçek! Fransa'da bir demiryolu sistemi kurma fikrinin, hayata geçirilmesine yönelik ilk adımların atılması için yeterince olgunlaştığı gün, hiç kimsenin inisiyatif alma onuruna sahip olan Hükümetin müdahalesini sorgulamadığı gibi, hiç kimse çalışmaları bir veya birkaç şirketin üstlenmesini de önermedi: Oybirliğiyle alınan karara göre, yerel tercihlerden uzak durmak ve yalnızca genel çıkarı göz önünde bulundurma görevi sadece devlete aitti. (Lefranc 1930, s. 321'de alıntılanmıştır)

Amerikalıların fikri güzergâh kararlarını yerel halkın vermesi gerektiği yönündeyken, Fransızların fikri yerel halkın hiçbir söz hakkı olmaması gerektiği yönündeydi. Amerikalıların yerel planlama ve desteklemenin en iyi demiryolu ağını oluşturacağını savunduğu bir dönemde, Fransızlar sadece merkezi planlamanın işleyen bir sistem oluşturabileceğini savunuyordu. 1852, 1859 ve 1883 yıllarındaki yeniden yapılanmalar kamu-özel sektör ortaklığının şartlarını değiştirdi, ancak kamu liderliği ilkesini değiştirmedi.

Demiryolları sermayesinin aslan payı özel sektörden gelse de Fransızlar büyük ulaşım yollarının kamusal alanın devredilemez bir parçası olduğu fikrinden asla vazgeçmedi. Bu nedenle demiryolu sözleşmelerinde hatların 99 yıl sonra devlete "geri döneceğini" şart koştular. Fransa'da bir demiryolu iflas ettiğinde, devlet demiryolunu devraldı; yerel ve özel çıkar gruplarının demiryollarını planlamasına izin vermenin mantıksız olduğu gibi, piyasaların demiryollarını yok etmesine izin vermenin de mantıksız olacağını savundu.

Fransızlar demiryolu planlamasında mutlakiyetçilik sisteminde yer alan ilkeleri izlediler. Mutlakiyetçiliğin temel fikri, siyasi düzenin ancak merkezi siyasi planlama ve kontrol ile sağlanabileceğiydi. Fransa'nın demiryolu planlama sisteminin özünde de bu fikir yatıyordu: Endüstriyel düzen ancak merkezi planlama ile sağlanabilirdi. Yerel ve özel çıkarlar kaçınılmaz olarak bölgesel tercihler peşinde koşacak ve bu tercihler bir araya geldiğinde asla düzenli bir demiryolu sistemi ortaya çıkmayacaktı. Benzer şekilde, mutlakiyetçilik yönetiminde bölgelerin özerk hareket etmesi halinde krallığın kaçınılmaz olarak dağılacağı fikri hâkimdi. Fransızlar, merkezi uzman koordinasyonunu modern bir endüstri kurmanın tek yolu olarak gördüler.

Teknik Koordinasyon. Demiryolu planlamasına benzer şekilde, Fransızlar teknik koordinasyon görevini de mutlakiyetçilik ilkelerine dayandırmıştır. Serbest özel yönetimi potansiyel olarak irrasyonel görüyorlardı. İlk tartışmalarda ve yönetmeliklerde, endüstrinin devlet tarafından yönetilmesini düzenin anahtarı olarak tanımladılar. Demiryolu ağı, ancak dikkatli bir koordinasyonla etkili bir şekilde çalışabilecek devasa ve karmaşık bir makineydi. Parlamento böylece devlet teknokratlarına demiryolu operasyonlarını yönetmede tam yetki verdi. Demiryolu şirketlerinin kendileri de devlet kontrolündeki bilgeliği gördüler ve bazen kendi kendilerinin efendisi olmadıklarından şikâyet etseler de çoğu zaman devletin mühendislerinin bilgeliğini takdir ettiler.

Devlet mühendislerinin müdahalesi sayesinde, Fransa hiçbir zaman ray açıklığı ve sinyalizasyon uygunluğu sorunlarıyla karşılaşmadı. 1823 yılında devletin karayolu mühendisleri, altı ortağa St. Etienne'deki madenlerden Andrezieux'deki Loire Nehri'ne kömür taşımak üzere Fransa'nın ilk demiryo-

lunu inşa etme yetkisi veren bir kraliyet fermanı hazırladı. Yüzyılın başında Alman tarihçi Richard von Kaufmann, Fransa'nın ilk demiryolu tüzüğü hakkında şunları söyledi: "Bu ilk resmî belge, Fransa'da gelecekteki demiryolu düzenlemesinin ana hatlarını içeriyordu" (Kaufmann 1900, s. 2). Sözleşme, Corps'a kesin güzergâh, uygulanacak ücretler ve malların yüklenmesi ve taşınmasına ilişkin prosedürler üzerinde yetki veriyordu (France, Bulletin des Lois 1823, 7. ser., cilt 16, no. 591, s. 197). Corps, demiryolu yönetiminin her yönü üzerinde titiz bir kontrol uygulamaya devam etti. İdare 1857'de her demiryolu sözleşmesine eklenmek üzere, ücretlerden ölçülere ve lokomotif özelliklerine kadar her şeyi detaylandıran 70 standart maddeyi kabul etti (Kaufmann 1900, s. 407). Hiçbir şey şansa ya da özel girişime bırakılmadı. Daha 1841'de, eski bir bürokrat, devletin mühendislerinin kapitalistlerin görevlerini gasp ettiğini ileri sürmüştü: "Fransa'daki mühendisler sadece uygulamanın aracıları değil, aynı zamanda uygulamanın yöneticileri ya da yargıçlarıdır... kendilerini devlet ile gerçek kapitalistler arasında aracı olarak sunarlar... [ki bu gerçek kapitalistler] mühendislerin planları doğrultusunda pasif veznedar rolüne güçlükle razı olmak zorundadırlar" (Leclercq 1987, s. 70-71'de alıntılanmıştır).

Ray açıklığı ve sinyalizasyonun Fransa'da, Amerika Birleşik Devletleri'nde olduğundan tamamen farklı bir geçmişi vardı. Fransa'da devlet mühendisleri, trenlerin bir hattan diğerine geçip geçemeyeceğini etkileyen ray açıklığı kararlarının özel karar alma mekanizmalarının belirsizliklerine bırakılamayacağını savundular. Endüstrinin başlangıcında 1,44 metrelik bir ray açıklığı belirlediler.

1850'lerin başında, devlet mühendisleri ülkenin yarım düzine yılan başlı bölgesel tekelleri için sinyalizasyon standartlarını belirledi. Bakan, "trenlerdeki acenteler ile yerdeki veya istasyonlardaki acenteler arasındaki optik sinyallerin ve akustik alışverişlerin dilini birleştirecek" bir *sinyal kodu* (*Code des signaux*) *oluşturdu* (Picard 1918, cilt III, s. 265'te alıntılanmıştır). 1885 yılında Corps, 34 ayrı maddeden oluşan bir kanunla tek tip ulusal standartlar belirlemiştir.

Fransızlar, demiryolu endüstrisi için temel teknik ve yönetimsel kararların özel şahıslar ve piyasa mekanizmaları tarafından alınmasında bir sorun görüyorlardı. Ray açıklığı kararları üzerindeki özel sektörün kontrolü, parçalara ayrılmış hatlardan oluşan bir sisteme yol açacaktı. Güvenlik konularında özel sektörün kontrolü hiçbir zaman yolcu güvenliğini garanti edemezdi, çünkü demiryolu şirketleri güvenliği, kâra feda ederdi. Böylece, uzak derebeyliklerin Kraliyete hizmet etmeyecekleri (ve iltica edecekleri) korkusuyla istedikleri gibi davranmalarına izin verilemeyen mutlakiyet mantığı,

endüstriyel alana taşındı. Demiryollarında ve diğer kilit endüstrilerde, özel şahısların istedikleri gibi davranmalarına izin verilemeyeceği fikri ortaya çıktı. Her biri kendi çıkarına göre hareket eden bir kapitalist kalabalığı ulusa hizmet etmezdi. Uzman koordinasyonu, tıpkı düzenli bir yönetimin anahtarı olduğu gibi, düzenli bir ekonominin de anahtarıydı. Devletin sanayi üzerindeki bu denli sıkı kontrolü Amerikan bağlamında hayal bile edilemezdi.

Rekabet Politikası. Fransız politikasının temel mantığının görülebileceği en iyi mecra rekabet politikasıdır. İlerleme, uzmanların kapitalistleri ulusal hedeflere doğru yönlendirmesine bağlıydı. Fransız yetkililer piyasaya girme özgürlüğünü ya da fiyat belirleme özgürlüğünü iktisadi özgürlüğün ya da etkinliğin önemli bileşenleri olarak görmüyorlardı. Piyasa rekabetini de sanayide verimlilik için bir ön koşul olarak görmüyorlardı. Yüzyıl boyunca, kamu görevlilerinin özel girişimcilerin büyümeye yönelik faaliyetlerini en iyi şekilde düzenleyebileceğine dair argümanlara rastlıyoruz. Düşünmeden hareket eden piyasalar nasıl olur da bir demiryolu güzergâhının ya da diğerinin ülkenin uzun vadeli refahı için hayati önem taşıdığına karar verebilir? Bencil girişimcilerin demiryolu hizmetleri için ne kadar ücret talep edeceklerine karar vermelerine nasıl izin verilebilir? Fransızların hayati önem atfettikleri diğer sektörlerde olduğu gibi demiryolu taşımacılığında da piyasa rekabetinin ulusun uzmanlarının en iyi planlarını bozabileceği düşüncesi hâkimdi.

Devletin ücretleri kontrol etmek için kullandığı ilk strateji, bunları süresiz olarak sözleşmelere yazmaktı. Örneğin Montbrison-Montrond demiryolu şirketi "her bin kilogram mal ve her bin metre mesafe için en fazla 15 centime"* ücret alabilirdi (France, Moniteur Universel 1833, cilt 86, no. 51, s. 255). 1857'de Corps, mesafeye dayalı ulusal bir ücret tarifesi belirledi (Doukas 1945, s. 23). Corps'un ulusal güzergâh planı, her biri kendi bağlantı kollarıyla birlikte Paris'ten yayılan altı ana hattan oluşan bir dizi oluşturarak rekabeti engellemişti. Böylece demiryolları gerçek bir rekabet potansiyeli ile karşı karşıya kalmadı.

Fransa, 1851 yılında özel demiryollarını bölgesel tekeller halinde birleştirmeye zorlarken, Fransız ve Amerikan sanayisine bakış açıları arasındaki farkı ortaya koyan iki adım attı (Caron 1973, s. 75). İlk olarak, Fransız devleti yirmi sekiz özel şirketin altı şirkete dönüşmesini dikte ederek, firmalar üzerinde Amerika Birleşik Devletleri'nde hayal edilmesi bile zor olan bir kontrol tedbiri uyguladı. İkinci olarak, devlet endüstriyi rekabetçi olmayan yılan başlı tekeller (wedge-shaped monopolies) halinde yeniden düzenleyerek tüm rekabet olasılıklarını ortadan kaldırdı. En modern endüstrinin temelini re-

* Centime: Dönemin Fransız para birimi olan Frank'ın yüzde biri olan paraya verilen ad –çn.

kabet değil koordinasyon oluşturacaktı. Amerika Birleşik Devletleri'nde ise Kongre 1887'de, sektördeki başlıca düzenleyici güç ve aynı zamanda dinamizmin kaynağı olarak görülen rekabeti güçlendirmek için Eyaletlerarası Ticaret Yasası'nı kabul etti.

Dolayısıyla Fransızlar endüstri üzerindeki kontrolün yoğunlaşmasını Amerikalılar gibi özgürlüğe ve verimliliğe yönelik bir tehdit olarak değil, endüstrinin düzene kavuşması ve büyümesi için en büyük fırsat olarak gördüler. Fransızlar çok sayıda farklı demiryolu şirketi arasındaki rekabeti Amerikalılar gibi iktisadi dinamizm kaynağı olarak değil, kaos kaynağı olarak düşündüler. Rekabet politikasında Fransızlar, mutlakiyetçilik ilkelerini gelişmekte olan sanayi ekonomisine uyguladılar. Merkezden koordinasyon kilit noktaydı. Fransa bu yaklaşımı her sektör için uygulamasa da, politika yapıcıları, ekonomi için hayati gördükleri sektörler için uygulamaya devam etmektedir. Bazı sektörlere serbestlik tanınabilir, ancak ulaşım ya da telekomünikasyon, otomobil ya da elektronik gibi sektörlere izin verilmez.

BRİTANYA: GİRİŞİMCİLİK MODELİ'NİN YÜKSELİŞİ

Britanyalılar kendi erken sanayileşmelerinin, devletin sanayiyi kendi haline bırakmasının bir sonucu olduğunu anladılar. "Büyük ölçüde bir Britanyalı icadı olan klasik iktisat, Britanya deneyimini -daha doğrusu Britanyalıların kendi hikâyelerinde tespit ettikleri eğilimden eninde sonunda ortaya çıkacağını umdukları şeyi- Platoncu kapitalizm fikrine çok benzer bir şeye dönüştürdü" (Shonfield 1965, s. 71). David Ricardo, sonsuz sayıda alıcı ve satıcıdan oluşan mükemmel bir piyasa tasviri yapmıştı; bunlardan hiçbiri kendi iradesini diğerlerine dayatacak kadar güçlü değildi ve bu aktörlerin işlerine karışacak kadar güçlü bir kamu otoritesi de yoktu. Bu ideal piyasa aslında Britanyalıların kendi yönetimlerini nasıl tanımladıklarının yansımasından biraz daha fazlasıydı.

Britanya'nın feodal kurumları siyasi egemenliği, krallığı oluşturan derebeyliklerin sahibi olan lordlarda konumlandırmıştı. Devlet, bu lordları daha güçlü aktörlere, yani Kraliyete ve rakip lordlara karşı korumak üzere örgütlemişti. On dokuzuncu yüzyılda bu ilkenin bir demokrasi teorisine dönüştürüldüğü yaygın olarak tartışılmaktadır. Bunun yanı sıra, bu ilke bir endüstriyel düzen kavramına da dönüştürülmüştür. Siyasi bir ilke olarak başlayan tebaa ve vatandaşın üstünlüğü, iktisadi hayatın bir ilkesi haline geldi: Girişimci ve firmanın üstünlüğü.

Britanya örneğinde, ulusal sanayi anlayışının anti-devletçilikten devletçiliğe uzanan bir çizgide düzgün bir şekilde sıralanamayacağını görüyo-

ruz. Britanya'nın sanayi politikası yaklaşımı devletçilik karşıtıydı, ancak ABD'ninkinden önemli ölçüde farklıydı. Amerikalılar piyasaları korumak için sanayi politikaları geliştirip bu süreçte bireysel girişimcileri feda ederken, Britanyalılar girişimcileri korumak için politikalar geliştirdi ve bu süreçte piyasaları feda etti. Yüzyıl boyunca, Britanya devleti endüstriyel *laissez-faire* pozisyonundan, sırasıyla ekonominin ve yönetimin temeli olan egemen firmaları ve vatandaşları koruma pozisyonuna geçti.

Girişimcilik Modelinin Ataları: Britanya Devlet Kurumları

Fransız hükümdarları, sınırları istikrarsız olan bir krallığı birleştirmek için mutlakiyetçiliği kullanmışlardı. Britanya, uzaktaki lordların kaçmasını önleyen doğal bir hendek avantajına sahipti ve sonuç olarak feodalizmin ademi merkeziyetçi bir biçimi varlığını sürdürdü (Hintze 1975). Fransa'nın bürokrasisi aristokrasiye egemen olurken, Britanya'nın "parsellenmiş egemenlikler" sistemi toprak sahibi sınıfın gücünü korudu (Anderson 1974, s. 19). Yönetimin merkezinde, güçlü bir "toprak sahipleri (landlords) komitesi", yani Parlamento, tarafından çevrelenmiş zayıf bir Kraliyet vardı (Moore 1966). Demokratikleşme bir devrimi değil, lordların geleneksel haklarının kademeli olarak genişletilmesini gerektiriyordu.

Britanya devleti merkezileşmişti ama zayıftı (Bagehot 1928 [1867], s. 9). Kraliyetten ziyade, aristokrasinin özerkliğini korumaya niyetli bir grup toprak sahibinden oluşan Parlamento tarafından yönetiliyordu. Örfi hukuk geleneği Parlamento'nun elini kolunu bağlamış, mahkemeler ve idare profesyoneller tarafından değil, Fransız standartlarına göre amatör sayılabilecek eşraftan gönüllüler tarafından yürütülmüştür (Anderson 1974; Francis 1851, cilt 1, s. 35). Merkezi devletin çok az gelir kaynağı vardı (Gerschenkron 1962). Dolayısıyla Britanya devleti Amerikan devletinden daha merkeziyetçi olsa da Fransız devletinin idari ve mali güçlerinden yoksundu.

Britanya feodalizmi ardında belirgin bir modern siyasi kültür bırakmıştır. Egemenlik ne kendi kendini yöneten topluluklarda ne de merkezi bir güçte değil, bireylerdeydi. Parlamento adı verilen "toprak sahipleri komitesi" hükümetin temeliydi. On yedinci yüzyıldan beri Britanya, bireylerin kolektif olarak kral üzerinde bile egemenliğe sahip olduğu ilkesine göre yönetiliyordu.

Girişimci Modelin Doğuşu: Britanya Demiryolu Politikası

Demiryolu çağı başladığında Britanya dünyanın en gelişmiş sanayi ekonomisine sahipti ve Britanyalılar bu şanslarını siyasi geleneklerine bağlıyorlardı. Devletin başlıca teşvik unsuru, tarımı sanayiye tercih eden politikaları

ortadan kaldırmak olmuştu ve Britanyalılar bu tür bir *laissez-faire*'i (bırakınız yapsınlar) endüstriyel başarılarının anahtarı olarak görmeye başladılar. Kapitalistler bunu alkışladılar, çünkü toprak sahiplerinin egemen olduğu bir Parlamento'nun ya tarıma hizmet etmesi ya da kendi haline bırakılması gerektiğine inanıyorlardı (Polanyi 1944).

Britanya devleti sanayi üzerinde devlet vesayetine yönelmemişti ve siyasi kültürü bireysel özgürlüğü savunuyordu. Dolayısıyla demiryolu çağı Britanyalıları benzersiz ikilemlerle karşı karşıya bıraktı. Bireyleri güçlü özel şahıslara ve kamu görevlilerine karşı koruyan devlet yapılarıyla Britanyalılar, devletin demiryolu destekçilerini memnun etmek için, özel arazileri kamulaştırıp kamulaştıramayacağını sorguladı; devletin yolcuları güvenliklerine kayıtsız kalan demiryollarından ne ölçüde korumak zorunda olduğunu merak etti ve Parlamentonun büyük yağmacı firmaların rakiplerini yok etmesini engelleyip engelleyemeyeceğini merak etti. Bu politik duruşu geliştirirken Britanyalılar, özgür girişimci kitlelerinin refahın anahtarı olduğu bir büyüme teorisini dile getirdiler.

Planlama ve Finansman. Britanyalılar, para kazanma ve ulusa hizmet etme konusunda en çok umut vaat eden demiryolu güzergâhlarını özel sektörün planlayacağını iddia ediyordu. Fransız meslektaşlarının tam aksine, Britanya siyasetçileri kamu yararını özel çıkarların bir araya gelmesiyle özdeşleştirmiştir. Britanya devleti planlamada hiçbir rol istemiyordu. Parlamento'nun tek kaygısı mülk sahiplerinin haklarını korumaktı. Devlet, vatandaşların yasal mülklerine el koymak için istimlak yetkilerini kullanmalı mıdır? Devlet, serbest girişim hakkı ile mülkiyet hakları arasında nasıl bir denge kurabilirdi? Liverpool-Manchester sözleşmesi üzerine yapılan tartışmalarda, üç toprak sahibini temsil eden Bay Harrison şöyle demiştir: "Anayasamızın ilk ve en önemli ilkelerinden birinin, 'Herkesin evi kendi kalesidir' şeklindeki o eski ortak ilke olduğunu ve mülkiyetin spekülatörlerden oluşan herhangi bir anonim şirketin önerisiyle işgal edilmemesi gerektiğini düşünüyorum" (Great Britain, Parliament 1825, s. 322). 1840 yılına gelindiğinde Parlamento, demiryolları kamu yararına olduğu için, kamulaştırma yoluyla toprak talep edebileceklerine karar verdi. Ancak kamuya hizmet etme niyeti olmayan spekülatörleri tespit etmek için sözleşmeleri kılı kırk yararak incelediler.

Parlamento hiçbir zaman yolları finanse etmedi ya da finansmanlarını düzenlemedi. Devletin tek kaygısı, özel arazilerin gereksiz yere kamulaştırılmasını önlemek için, imtiyaz başvurusunda bulunanların devam etmek için yeterli fona sahip olduklarına dair kanıt görmekti. Bazıları, dünyanın önde gelen sermaye piyasası Londra'da olduğu için Britanya devletinin demiryollarını finanse etmesine gerek olmadığını savunmuştur. Ancak demiryolu şir-

ketleri sermaye tekliflerine boğulmamıştı. Londralı yatırımcılar Amerikan demiryollarını devlet destekli tahvillerle finanse ederken, Londra bankaları Britanya demiryollarının ihtiyaç duyduğu uzun vadeli endüstriyel kredi kurumunu geliştirmemişti. Bunun nedeni, Britanyalı imalatçıların sermaye projelerini her zaman kendi içlerinde finanse etmiş olmalarıydı (Chandler 1990). Sonuç olarak, Britanya demiryolları sermaye toplamak için genellikle ilgili taraflara başvuruyordu. Britanya hükümetinin demiryollarının finansmanından uzak durmasının nedeni demiryollarının fona ihtiyaç duymaması değil, Britanyalıların hükümet müdahalesine direnmesiydi.

Dolayısıyla demiryolu planlaması ve finansmanında Britanya hem ABD hem de Fransa'dan oldukça farklı görünmektedir. Britanya tamamen bireysel inisiyatife bağlıydı ve Parlamento üyeleri hükümetin katılımının sadece endüstrinin istikrarını bozacağı görüşünü savunuyordu.

Teknik Koordinasyon. Parlamento demiryolu faaliyetlerini düzenlemek veya koordine etmek için neredeyse hiçbir şey yapmadı. Ray açıklığı ve yönetim kararlarını tamamen demiryolu şirketlerine bıraktı ve mütevazı güvenlik düzenlemelerini ancak çok geç ve büyük bir isteksizlikle uygulamaya koydu. Devletin kendi vatandaşlarını koruma görevi göz önüne alındığında, firmalara mümkün olan en geniş özgürlüğün tanınması gerektiği düşünülüyordu. Bu koruyucu rolünde Parlamento, güvenliği düzenlemek için devreye girdi, ancak bunu sadece diğer tüm denemeler başarısız olduğunda yaptı.

Parlamento'nun, özel şirketlerin işlerine müdahale etme konusundaki isteksizliği, standart bir ray açıklığı seçilmesini geciktirdi. 1837'de Bay Pease, Parlamento'dan hükümetin ortak bir ray açıklığı belirlemesine izin vermesini istedi. Poulett Thomson, üçüncü bir şahıs tarafından aktarılan bir konuşmasında, Parlamento komitesinin muhalefetine atıfta bulunmuş ve Britanya'nın büyüklüğünü düzenleme konusundaki isteksizliğine bağlamıştır:

> Komite, demiryollarının, diğer tüm yatırımlar gibi, sermayelerini bu yatırımlara aktaranların takdirine bırakılmasını ve sadece Parlamento'nun ciddi bir denetimine tabi tutulmasını tavsiye etmişti... [Parlamento] sermayenin kullanımını herhangi bir Kanunla düzenlemeyi imkânsız bulacaktır... Bu ülke, hükümet sermayeye karışmadığı için diğer tüm ülkelere karşı bir üstünlük elde edebilmiştir. (Büyük Britanya, Parlamento Tartışmaları 1837, sütun 1162)

Bu argüman galip geldi. 1845 yılının ortalarında İngiltere 1.901 mil 4 fit 812 inçlik hat ve 274 mil 7 fitlik hat talebinde bulundu (Lewin 1925, s. 108). Haziran 1845'te bir Kraliyet Komisyonu yeni ve mevcut hatlar için ortak ray açıklığını savundu, ancak ortaya çıkan tasarı bir emir değil, bir öneri şeklindeydi (Lewin 1925, s. 108; Bagwell ve Mingay 1970, s. 26; Hodges ve Lely 1889, cilt 1., s. 141).

Güvenlik konusunda Parlamento, demiryolu şirketlerinin özgürlüklerini en üst düzeye çıkarmak ile vatandaşların yaşam ve özgürlüklerini korumak arasında kaldı. Britanyalılar, siyasi alanda olduğu gibi endüstriyel alanda da devletin vatandaşları korumakla yükümlü olduğuna inanıyordu. Yine de Parlamento ilk başlarda piyasa baskılarının firmaları güvenlik önlemleri almaya yönelteceği konusunda ısrarcıydı. İhtiyaç duyulan tek şey kamuoyunun baskısıydı. 1840 yılında parlamentoda kamu denetimi üzerine yapılan bir tartışmada, Bay Easthope "kamu teşebbüslerinin sahiplerinin çıkarlarının kamunun çıkarlarıyla özdeş olduğunu... en iyi planın tehlikeli müdahaleler olmaksızın bu yolda ilerlemelerine izin vermek olduğunu" savundu (Büyük Britanya Parlamento Tartışmaları 1840, sütun 907). Bu görüş Fransız görüşüne taban tabana zıttı, ancak Amerikan görüşünden çok da uzak değildi.

1830'ların ortalarına gelindiğinde, kamuoyunun zayıf bir düzenleyici araç olduğu çoğu kişi için açıktı. Ancak Britanyalılar bir yanda devletin egemen vatandaşları korumakla görevli olduğu, diğer yanda da devletin müdahale ederek iktisadi özgürlükleri kısıtlayacağı ve endüstriyi sekteye uğratacağı görüşleri arasında gidip geliyordu. Parlamento, düzenlemeleri iki aşamada ihtiyatlı bir şekilde genişletti. İlk olarak Jeremy Bentham, kamu müfettişliklerini kamu yararını ilgilendiren sektörlere ışık tutmaları için teşvik etti. Parlamento 1834 ve 1850 yılları arasında madencilikten hapishanelere ve demiryollarına kadar bir düzine alanda müfettişlikler kurdu (Roberts 1960, s. 195). Her biri, düzenleme görevini yerine getirebilmesi için kamuoyunu bilgilendirecekti (Roberts 1959, s. 106). 1840'ta kurulan Demiryolu Dairesi yeni kurulan hatların sözleşmelerinde belirtildiği şekilde inşa edilip edilmediğini denetlemekle görevliydi (Hodges ve Lely 1889, s. 12-15). Sözleşmeler ilk etapta demiryolu şirketleri tarafından yazılıyordu ve Daire "demiryolu şirketini suçlu oldukları ihmaller konusunda" uyarmakla yetiniyordu. Dairenin özel demiryollarına müdahale etme yetkisi yoktu, çünkü "bir Hükümet kurulunun... sadece kendi beyanlarına dayanarak herhangi bir kamu işinin ilerlemesini durdurmasına izin vermek çok ileri gitmek olurdu" (Büyük Britanya Parlamento Tartışmaları, 1840, sütun 917).

İkinci olarak, 1880'lerin sonlarına doğru Parlamento, denetimlerin demiryollarını mekanik frenler ve trenlerin çarpışmasını önleyen bir sinyalizasyon sistemi olan blokaj gibi ilkel güvenlik araçlarını benimsemeye teşvik etmede başarısız olduğunu kabul etti. 1889 yılında 78 kişinin ölümüne ve 269 kişinin yaralanmasına neden olan korkunç bir kaza, frenleri ve blokajları zorunlu kılan yasaları gündeme getirdi (Bagwell 1974, s. 181). Parlamento nihayet *laissez-faire*'e olan bağlılığını, vatandaş egemenliğini korumaya olan bağlılığıyla uzlaştırdı.

Fransız devlet mühendisleri, özel teşebbüsü düzenlemenin devletin görevi olduğu inancıyla neredeyse tüm teknolojik ve yönetsel standartların sorumluluğunu üstlenirken Britanya kamu görevlileri demiryollarının mümkün olan her türlü özgürlüğe sahip olması gerektiğine ve demiryollarının sorumlu davranmasını sağlama işini kamuoyunun yapacağına inanıyordu. Britanya'da, devletin siyasi özgürlüğü koruması gerektiği fikri, endüstriyel yaşamın bir ilkesine dönüştürülüyordu.

Rekabet Politikası. Demiryolu endüstrisi geliştikçe endüstriyel paternalizm yeni bir biçim aldı. Parlamento, firmaları yağmacılara ve piyasalara karşı koruyacak politikaları kabul ettiğinde, egemen vatandaşlara yönelik kamusal korumaları firmaları da kapsayacak şekilde genelleştirildi. Vatandaşın siyasi alanda sahip olduğu özgürlük ne kadar önemli ise, iktisadi alanda firma özgürlüğü de o kadar önemliydi. Amerika Birleşik Devletleri piyasa mekanizmalarını korumak için birleşmelere izin verip kartelleri yasaklarken, Britanya birleşmeleri fiilen yasaklamış ancak firma özgürlüğünü korumak için kartelleri düzenlemiştir.

Başlangıçta, rekabet politikası fiyatlar etrafında dönüyordu. Devlet ilk olarak firmanın fiyat belirleme hakkını garanti altına aldı. İlk demiryolu sözleşmelerinde ücretler ayrıntılı olarak belirtiliyordu ve bu nedenle görünüşte Fransız sözleşmelerine benziyordu. Ancak Fransız mühendisler fiyat kırmayı önlemek için fiyat maddeleri yazarken, Britanya'daki demiryolu şirketleri devletin gelecekte bu işe karışmasını engellemek için kendi fiyat maddelerini yazdılar. Bu nedenle Britanya sözleşmelerinde yazılı olan tarifeler gerçekleşen tarifelerin çok üzerindeydi.

1844 yılında Parlamento, yoksulları fahiş fiyatlara karşı korumak için üçüncü sınıf bilet ücretlerini düzenlemeye başladı. Bay Wallace bu karara karşı çıkarak ve rekabet tehdidinin bu işi çözümlemesi gerektiği konusunda ısrar etti:

> Bu şirketler üzerindeki doğal kontrol, kazançlarına ya da yönetimlerine en ufak bir müdahalede bulunarak değil, onlara rekabet tehdidinde bulunarak sağlanır. Meclis bir demiryolu şirketine şunu söyleyebilir. Kârınızı halkın cebine zulüm olarak görüyoruz; ...çok geçmeden, esirgediğiniz avantajları sağlamak için yeni bir şirketi teşvik etmekte haklı olduğumuzu düşüneceğiz. (Büyük Britanya, Parlamento Tartışmaları 1844, sütunlar 250-251)

Ancak Parlamento, devletin en zayıf vatandaşları güçlülere karşı koruma görevi olduğu inancıyla üçüncü sınıf bilet ücretlerinin belirlenmesi yönünde oy kullandı.

Birleşmeler ve karteller konusunda Britanya politikası ABD politikasından köklü bir şekilde farklılaşmıştır. Britanyalılar, rekabetin büyüme için

önemli olduğunu düşünüyordu, ancak rekabetin egemen firmaları ortadan kaldırmaması gerekiyordu. Firmaların yağmacıların ya da piyasanın elinde yok olduğunu gördüklerinde, Britanyalılar gücün kötüye kullanıldığına tanık olduklarından emin oluyorlardı. Devlet tebaayı daha güçlü akranlarına karşı korumuştu ve aynı şeyi sanayi alanında da yapmaya başladı. Britanyalıların zihninde rekabet, ABD'de olduğu gibi serbest piyasalarda doğal seleksiyon değil, bağımsız firmalar arasındaki girişimcilik dürtüsü anlamına geliyordu. Böylece Britanyalılar, Atlantik ötesindeki meslektaşlarının yaptığının tam tersini yaptılar.

Parlamento, sözleşme değişikliklerini oyladığı için önerilen tüm birleşmeleri onaylamak zorundaydı. İlk olarak, birleşmelerin her zaman yağmacı olduğunu ve ikinci olarak da devletin tek düzenleyici aracı olan rekabeti ortadan kaldırdığını savunarak yüzlerce başvuruyu reddetti ve çok azını onayladı. Bay Turner'ın 1840 yılındaki düzenleme tartışmalarında demiryolu şirketleri için söylediği gibi: "Tam bir tekel durumundaydılar; ancak Parlemento'nun bu konuda şöyle bir kontrolü vardı... rakip şirketler kurabilirlerdi" (Büyük Britanya, Parlamento Tartışmaları 1840, sütun 930). 1852 yılında kurulan bir komite, Parlamentonun "sınırlı süreler için yapılan çalışma düzenlemeleri dışında birleşmeleri onaylamayı reddetmesi" gerektiğini savunmuştur (Bagwell ve Mingay 1970, s. 36'da alıntılanmıştır). Parlamento, birleşmelerin genel bir mevzuatla yasaklanıp yasaklanmaması konusunu birçok kez ele almış, ancak bunu laissez faire fikriyle bağdaştıramadıkları için başvuruları bireysel olarak reddetmeye devam etmiştir (Bagwell 1974, s. 164; Cleveland-Stevens 1915, s. 59-60).

Birleşme olasılığı olmayınca, demiryolu şirketleri "kendi aralarındaki rekabeti düzenlemek için daha az formel ve genellikle daha az istikrarlı yöntemlere, yani kartellere güvenmek" zorunda kaldı (Channon 1983, s. 59). 1873'ten itibaren Britanya pamuk ipliği, çimento, duvar kâğıdı ve tütün gibi çok çeşitli sektörlerde kartellerin yükselişine tanık oldu (Grove 1962). Parlamento ABD Kongresi'nin aksine; özel kartel anlaşmalarına her zaman kanun hükmü tanımış ve 1858'de kartellerin devlet tarafından koordine edilmesini önermiştir (Bagwell 1974, s. 165). ABD'de Kongre'nin kartelleri kırmak için Eyaletlerarası Ticaret Yasası'nı (The Interstate Commerce Act) kabul etmesinden bir yıl sonra, 1888'de İngiltere'de Parlamento, idareye kanun hükmünde ulusal bir fiyat anlaşması yapma yetkisi veren Demiryolu ve Kanal Trafiği Yasası'nı (the Railway and Canal Traffic Act) kabul etti.

Ulusal bir kartel oluşturmaya karar veren Parlamento, piyasayı girişimciye feda etmiştir. Buna karşın, Amerikalı yasa koyucular fiyat rekabetinin ortadan kalkmasını daha büyük bir kötülük olarak görmüş ve bu nedenle

birleşmeleri ve kartelleri yasaklamıştır. Fransızlar sektördeki rekabeti potansiyel olarak istikrarsızlaştırıcı ve irrasyonel olarak algılamış ve çok erken bir dönemde demiryollarını devasa, rekabetçi olmayan, bölgesel tekeller halinde birleşmeye zorlamıştır.

Özetle, Britanyalılar demiryolu planlaması ve finansmanının tamamen özel sektöre ait olduğuna inanıyordu. Özel aktörler kendi hallerine bırakılırsa her iki amaca da ulaşabilirlerdi. Teknik koordinasyon söz konusu olduğunda Parlamento, işlerin özel sektöre bırakılması gerektiğine ikna olmuştu. Parlamento, zayıf vatandaşları bencil şirketlerden korumak için güvenlik önlemlerini teşvik etmeye ve üçüncü sınıf bilet ücretlerini belirlemeye çalıştı. Böylece Britanya devletinin zayıfı güçlüden koruma geleneğini devam ettirdiler. Britanya yönetiminde en üstün varlık, feodalizmde olduğu gibi demokraside de bireydi ve rekabet politikası bunu kabul etti. Parlamento, zayıfı güçlüden korumak için birleşmeleri önledi ve karteller oluşturdu. Britanyalılar, girişimciliğin ilerlemenin anahtarı olduğu ve rekabetin tek başına firmaları kamu yararına hareket etmeye zorlayabileceği bir iktisadi büyüme teorisini ortaya attılar. Parlamento, yeni endüstriyel "parsellenmiş egemenliklerin" elde edilmesine, toprak sahiplerinin komşuları tarafından yönlendirilmesine seyirci kalamazdı.

Böylece on dokuzuncu yüzyıl boyunca Britanya'nın sanayi yaklaşımı klasik *laissez-faire*'den zayıf vatandaşları ve zayıf firmaları korumak için tasarlanmış bir düzenlemeye dönüştü. Britanyalılar girişimciyi, Amerikalılar ise piyasanın kendisini ödüllendirdi. Bu tezat çarpıcıdır, çünkü piyasa kanunlarının doğallığına meydan okumaktadır. Laissez faire, firmaların istedikleri gibi birleşmelerine ve satın almalarına izin verilmesini mi talep eder? Britanyalılar böyle düşünmüyordu, ancak laissez faire'in firmaların kartel sözleşmeleri de dahil olmak üzere serbestçe sözleşme yapmalarına izin verilmesini gerektirdiğini düşünüyorlardı. Laissez faire, firmaların fiyat sabitleme sözleşmeleri yapmalarına izin verilmesini talep eder mi? Amerikalılar böyle düşünmüyordu ama firmaların rakiplerini satın almakta özgür olması gerektiğini düşünüyorlardı.

SONUÇ

Yirminci yüzyılın başlarında Amerika Birleşik Devletleri, Fransa ve Britanya büyümeyi teşvik etmek için önemli ölçüde farklı stratejiler geliştirmiştir. Bu stratejiler şaşırtıcı bir direnç göstermiştir. Çoğu uzman, ulusların siyasi ve iktisadi sistemleri arasındaki paralellikleri kabul etmiş ve her ikisini de aynı anda tanımlamak için "laissez faire", "liberalizm" veya "devletçilik"

kavramlarını kullanmıştır. Amacım bu paralellikleri sorunsallaştırmak ve ülkeler arasındaki politika farklılıklarını anlamanın anahtarı olduklarını ortaya koymaktır. Modern devletler ve ekonomiler Batı'da eşzamanlı olarak ortaya çıkmış, devletler kendileri geliştikçe ekonomileri de organize etmişlerdir (Fligstein 1996). On dokuzuncu yüzyıl başlarındaki devlet kurumlarının demiryolu politikasının sonraki gelişimini nasıl etkilediğini inceleyerek endüstriyel düzenin nasıl siyasi düzene benzediğini keşfetmeye çalıştım. Bu ülkelerde ortaya çıkan sanayi politikası paradigmalarının (Dobbin 1993; Hall 1993) tamamen siyasi kültür tarafından belirlendiğini öne sürmüyorum; gerçekten de Amerika'nın erken dönem yerel liderliği reddedilmiş ve yerini federal piyasa uygulamasına bırakmıştır. Daha ziyade, siyasi kurumların belirli sosyal süreçleri düzenin kurucu unsuru olarak belirleyerek, ulusların tasavvur edebileceği endüstriyel sistem türlerini şekillendirdiğini savunuyorum. Böylece siyasi örgütlenmenin mantığı, endüstriyel örgütlenmenin mantığı haline gelmiştir.

Amerikan devleti, siyasi düzenin anahtarı olarak bağımsız kasaba toplantılarını sembolize etmiş ve ilk demiryolu politikaları, planlama ve finans üzerinde topluluk kontrolünü vurgulamıştır. Bu erken dönem politikalar, sanayi üzerindeki kontrolün merkezi devlete geçmesine izin vermedi, ancak bu durum yolsuzlukları da beraberinde getirince Amerikalılar yeni bir yaklaşım geliştirdiler. Antitröstün mantığı, büyük şirketlerin küçük girişimcilerin özgürlüklerine tecavüz etmesini engellemesiydi. Merkezi devleti bir piyasa hakemine dönüştürerek, otoriteyi bir kez daha sivil topluma, ancak bu kez kasaba toplantıları yerine piyasa güçlerine yerleştirdi. Yirminci yüzyılın ilk on yıllarına gelindiğinde, Amerika Birleşik Devletleri bu yeni endüstriyel sistemi tamamlamak için bir piyasa ilerleme retoriği geliştirmişti (Wilson 1980). Amerika örneği, bir ülkenin politika yaklaşımı siyasi kurumları tarafından şekillendirilse de bu yaklaşımın kaçınılmaz olmadığını göstermektedir. Çünkü yerel aktivizm yerini karakteristik olarak Amerikan olan başka bir çözüme bırakmıştır. Hakem olarak devlet modeli ile federal hükümet ve eyaletler arasındaki ilişki, sanayi alanında federal hükümet ve şirketler arasındaki bir ilişki olarak yeniden üretilmiştir.

Fransız siyasi gelenekleri merkezi devlet egemenliğini siyasi düzenin anahtarı haline getirirken, demiryolu politikaları da devlet kontrolünü iktisadi düzen ve verimliliğin anahtarı haline getirmiştir. Fransız siyasi yaşamında özerk bireyler (başına buyruk lordlar) yönetim için bir tehdit oluşturduğundan özel sektör, şirketler ve yerel yönetimler merkezi devlet tarafından boyunduruk altına alındı. Fransız demiryolu politikası da benzer şekilde kontrolü merkezi devlette konumlandırmış, bu da irrasyonel özel girişim-

cileri, yerel yönetimleri ve hatta piyasa mekanizmalarını boyunduruk altına almıştır. Askeri mutlakiyetçiliğin itici düşüncesi -devletin düzeni sağlamak için özel mülkiyeti düzenlemesi gerektiği- böylece endüstriyel kurumları da şekillendirmeye başladı. 1900'lere gelindiğinde Fransızlar, özel sektörün, en azından ekonominin kilit sektörleri için, kendi çıkarları doğrultusunda hareket etmesinin devlet tarafından düzenlenmesinin büyüme için vazgeçilmez olduğu bir iktisadi akılcılık vizyonu ortaya koymuşlardı. Dolayısıyla Fransa örneği, Tocqueville'in bir hükümetin şeklinin, demokratik ya da monarşik olmasıyla değil, rejim türü tarafından belirlendiği iddiasını teyit etmektedir. Fransızların hem siyaset hem de sanayi üzerinde otoriter merkezi devlet kontrolüne olan inancı monarşiyle birlikte ölmemiş, modern demokrasi ve sanayiyi şekillendirmeye devam etmiştir.

Britanya siyasi kültürü, bireysel özerkliği düzenin anahtarı olarak sunarken, demiryolu politikaları da planlama, finans, koordinasyon ve rekabet üzerindeki girişimci kontrolünü endüstriyel düzenin anahtarı haline getirmiştir. Britanya'nın siyasi kurumları, bireyleri ve onların Parlamento'daki temsilcilerini güçlendirerek güçlü lordların, Kraliyetin ve idarenin otoritesini reddetmişti. Demiryolu politikası da benzer şekilde, yağmacı birleşmeleri yasaklayarak firmaları hâkim demiryollarından, demiryolu şirketlerine dikte etme yetkisini ellerinden alarak devlet yetkililerinden ve firmaları fiyat rekabetine karşı koruyarak piyasa güçlerinden korumak üzere tasarlanmıştı. Adam Smith'in dönemi ile 1800'lerin sonları arasında Britanyalıların, devletin rolüne ilişkin anlayışı değişmişti. Klasik laissez faire yerini devletin sadece ezilenleri değil, girişimcileri de aktif bir şekilde savunması gerektiği fikrine bıraktı. İlk iki örneğe eklendiğinde, Britanya örneği sanayi stratejisini üç boyutlu bir hale getirmektedir. Bu üç ülke devletçilikten özel mülkiyetçiliğe doğru tek bir çizgi üzerinde sıralanamaz. *Laissez-faire*'e duydukları ortak coşkuya rağmen, Britanya ve Amerika Birleşik Devletleri, biri firmayı diğeri ise piyasayı desteklemeyi seçerek, birbirinden tamamen farklı endüstriyel mantıklar geliştirmiştir.

Benim ilkesel amacım, bu ülkelerin endüstriyel verimlilik konusundaki oldukça farklı fikirlerinin tarihsel kökenlerini tanımlamak olmuştur. Weber, her toplumun kendine özgü iktisadi ahlakının tarih, din ve hatta coğrafya ile ilişkilendirilebileceği fikrine sahipti (Swedberg 1998). Bu çalışmada tarih ve yönetimin on dokuzuncu yüzyıl sanayi stratejisi mimarları için nasıl kültürel bir düzen modeli sunduğunu vurguladım. Bu anlamda, iktisadi kurumların kültür tarafından yönlendirildiği fikrini kabullenmek zordur, çünkü evrensel iktisat yasalarının davranışlarımızı yönlendirdiği varsayımını terk etmek ve modern kurumları birer anlam olarak ele almak önemli bir

sosyolojik hayal gücü gerektirir. Omega Centurai'den bir antropolog modern devlet kurumlarımızı nasıl görürdü? Yalnızca doğa tarafından mı yönlendiriliyorlar, yoksa büyük ölçüde tarih ve tesadüfler tarafından yönlendirilerek sosyal kurumlara mı dahil oluyorlar? Amacım, rasyonelleşmiş toplumlarda anlamın yeni kurumsal düzenlemeleri nasıl şekillendirdiğini tanımlamak olmuştur. Mevcut kurumların mantığını algılarız ve bu kurumlara akıl ve rasyonalite yükleriz. Dolayısıyla demokrasinin değişmez bir şekilde toplulukların kendi kaderini tayin hakkı ya da bölgesel güçlere boyun eğdirebilen merkezi bir devletin egemenliği üzerine kurulu olduğunu düşünürüz. Yeni kurumlar oluştururken bu değişmez ilkeleri kullanırız. Modern ve düzenli bir dünya, toplulukların kendi *iktisadi kaderini tayin etmesine* ya da merkezi devletin *iktisadi* yaşamı düzenlemesine bağlıdır.

Demek istediğim, iktisadi davranışın sadece daha geniş bir kurumsal ortama gömülü olduğunu değil, aynı zamanda kurumsal ortamın kendisinin de bariz bir şekilde tarihe gömülü olduğunu öne sürmektir (Granovetter 1985). Mevcut teoriler ulusal iktisadi kurumları açıklamakta büyük ölçüde başarısız olmaktadır, çünkü bu gömülülük ilişkisini ihmal etmekte ve bunun yerine yerelin kendi ikilemlerine odaklanmaktadırlar. Yerel anlatılarda, siyasi çatışma ve iktisadi yasalar iktisadi kurumları şekillendirir. Sosyal bilimciler, bu çatışma ve yasaların kültürel ve tarihsel kökenlerini açıklamaya çalışmak yerine, halihazırda geçerli olan belirli çatışma ve yasaları aramışlardır. Piyasa rekabeti, teknokrasi ve girişimci kapitalizm ilkeleri nereden gelmiştir? Hiç de azımsanmayacak bir kısmı burada anlatılan tarihten gelmiştir. Modern iktisadi kurumlara kültürel bir yaklaşım sadece yereli takip etmekle kalmayacak, yerlilere kendi dünyalarını görmeleri için yeni bir yol gösterecektir.

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: Frank Dobbin, "Ekonomi Neden Siyaseti Yansıtır"

Özellikle bu antoloji için yazılan bu makale, Dobbin'in *Forging Industrial Strategy: The United States, Britain, and France in the Railway Age* (1994) başlıklı kitabında daha detaylı sunduğu argümanlarını özetlemektedir. Demiryollarının gelişimi, iktisat tarihinde klasik bir konudur ve Robert Fogel'in *Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric Growth* (1964) kitabı da dahil olmak üzere birçok ilginç çalışmaya konu olmuştur. Alfred Chandler, *The Visible Hand* (1977) adlı eserinde Amerikan demiryollarının örgütlenme biçimini siyasi kültürün bir sonucu olmaktan ziyade teknik zorluklara karşı en iyi çözüm olarak yorumlarken, Gerald Berk de *Alternative Tracks: The Constitution of American Industrial Order, 1865-1917* (1994)

adlı kitabında, Amerikan demiryollarının gelişme biçiminin kaçınılmazlığına karşı çıkarak, sonuçta siyasi olarak yenilgiye uğramış olsa da, çok daha ademi merkeziyetçi bir modelin makul olduğunu öne sürmektedir.

Dobbin'in bu makalede karşılaştırmalı yöntemin kullanımına ilişkin tartışması, *The Handbook of Economic Sociology*'nin (2005) ikinci baskısında bu yaklaşıma ilişkin yaptığı incelemeyle tamamlanabilir. Karşılaştırmalı ve tarihsel sosyoloji yöntemleri üzerine faydalı bir açıklamalı bibliyografya için Theda Skocpol, ed., *Vision and Method in Historical Sociology* (1984) ekine bakınız; ayrıca bakınız Theda Skocpol ve Margaret Somers, "The Uses of Comparative History in Macrosocial Inquiry," *Comparative Studies in Society and History* 22, no. 2 (1980):174-197. Ayrıca Max Weber'in *The Methodology of the Social Sciences* (1949) kitabında yer alan "Critical Studies in the Logic of the Cultural Sciences" başlıklı çalışmasındaki karşı olguların kavramsal statüsüne ilişkin klasik argümanına bakınız.

Karşılaştırmalar kapitalizmin çeşitliliğine ilişkin literatürde de yaygındır; Wolfgang Streeck'in 22. Bölümdeki makalesine bakınız. İktisadi konularda açık bir karşılaştırmalı yaklaşım için ayrıca Peter Evans'ın *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation* (1995) adlı kitabının 2. Bölümüne ("A Comparative Institutional Approach") ve Evans'ın "yeni karşılaştırmalı tarihsel politik ekonomi" üzerine ortak yazarlarla kaleme aldığı iki makaleye bakınız: Peter Evans ve John Stephens, "Development and the World Economy," Neil Smelser, *The Handbook of Sociology* (1988) içinde s. 739-773 ve Peter Evans ve John Stephens, "Studying Development Since the Sixties: The Emergence of a New Comparative Political Economy," *Theory and Society* 17 (1988):13-45. Farklı tarih, kültür, kurumlar ya da sosyal yapıların farklı iktisadi sonuçlar yarattığı temasının pek çok varyasyonu bulunmaktadır. Saxenian'ın 19. Bölüm'deki makalesi, bir ülkenin iki bölgesi için böyle bir argüman ortaya koymaktadır. Ulusal farklılıklardan ziyade ulus-altı farklılıkların önemini savunan bir diğer çalışma da Richard Locke'un *Remaking the Italian Economy* (1995) adlı kitabıdır. Gary Herrigel'in *Industrial Constructions* (1997) adlı çalışması, Alman tarihi boyunca bölgelere bağlı olarak oldukça farklı iki endüstriyel model olduğunu savunmaktadır.

Kaynakça

Adam, Jean-Paul. 1972. *Instauration de la Politique des Chemins de Fer en France*. Paris: Presses Universitaires de France.

Adams, Henry Carter. 1954 [1886]. "The Relation of the State to Industrial Action." Reprinted in *Two Essays by Henry Carter Adams*. Edited by Joseph Dorfman. New York: Columbia University Press.

Anderson, Perry. 1974. *Lineages of the Absolutist State*. London: New Left Books.

Bagehot, Walter. 1928 [1867]. *The English Constitution*. Oxford: Oxford University Press.

Bagwell, Philip S. 1974. *The Transport Revolution*. London: Routledge.

Bagwell, Philip S., and G. E. Mingay. 1970. *Britain and America: A Study of Economic Change, 1850-1939*. London: Routledge and Kegan Paul.

Berger, Peter, and Thomas Luckmann. 1966. *The Social Construction of Reality: A Treatise on the Sociology of Knowledge*. Garden City, N.Y.: Doubleday.

Callender. G. S. 1902. "The Early Transportation and Banking Enterprises of the States in Relation to the Growth of Corporations." *Quarterly Journal of Economics* 17:111-162.

Campbell, John L. 1998. "Institutional Analysis and the Role of Ideas in Political Economy." *Theory and Society* 27:377-409.

Caron, François. 1973. *Histoire de l'Exploitation d'un Grand R.seau: La Compagnie du Chemin de Fer du Nord, 1846-1937*. Paris: Mouton.

Chandler, Alfred D., Jr. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

— 1990. *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Enterprise*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Channon, Geoffrey. 1983. "A. D. Chandler's 'Visible Hand' in Transport History." *The Journal of Transport History* (Third Series) 2:53-64.

Cleveland, Frederick, and Fred Powell. 1909. *Railroad Promotion and Capitalization in the United States*. New York: Longmans, Green, and Co.

Cleveland-Stevens, Edward. 1915. *English Railways: Their Development and Their Relation to the State*. London: George Routledge and Sons.

Cornish, William R. 1979. "Legal Control over Cartels and Monopolization, 1880-1914: A Comparison." In Norbert Horn and Jürgen Kocka, editors, *Law and the Formation of the Big Enterprises in the Nineteenth and Early Twentieth Centuries: Studies in the History of Industrialization in Germany, France, Great Britain, and the United States*. Göttingen: Vandenhoeck and Ruprecht.

Dobbin, Frank. 1993. "The Social Construction of the Great Depression: Industrial Policy During the 1930s in the United States, Britain, and France." *Theory and Society* 22:1-56.

— 1994. *Forging Industrial Policy: The United States, Britain, and France in the Railway Age*. New York: Cambridge University Press.

Dobbin, Frank, and Timothy Dowd. 2000. "The Market that Antitrust Built: Public Policy, Private Coercion, and Railroad Acquisitions, 1825-1922." *American Sociological Review* 65:631-657.

Douglas, Mary. 1986. *How Intuitions Think*. Syracuse, N.Y.: Syracuse University Press.

Doukas, Kimon A. 1945. *The French Railroads and the State*. New York: Columbia University Press.

Dunlavy, Colleen. 1993. *Politics and Industrialization: Early Railroads in the United States and Prussia*. Princeton: Princeton University Press.

Eisner, Marc Allen. 1991. *Antitrust and the Triumph of Economics*. Chapel Hill, N.C.: University of North Carolina Press.

Fisher, Charles E. 1947. *Whistler's Railroad: The Western Railroad of Massachusetts*. Bulletin No. 69. Boston: The Railway and Locomotive Historical Society.

Fligstein, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

— 1996. "Markets as Politics: A Political- Cultural Approach to Market Institutions." *American Sociological Review* 61:656-674.

France, Bulletin des Lois [Chambres]. Various Years. *Bulletin des Lois*. Paris: Imprimerie Royale.

France, Moniteur Universel. Various Years. *Moniteur Universel*. Paris.

Francis, John. 1851. *A History of the English Railway; Its Social Relations and Revelations*, 2 vols. London: Longman, Brown, Green and Longman.

Geertz, Clifford. 1983. "Common Sense as a Cultural System." s. 73-93 in *Local Knowledge: Further Essays in Interpretive Anthropology*. New York: Basic.

General Court of Massachusetts. 1825-1922. *Acts and Resolves of the General Court of Massachusetts*. Boston: State Printers.

Gerschenkron, Alexander. 1962. *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Goodrich, Carter. 1960. *Government Promotion of American Canals and Railroads 1800-1890*. New York: Columbia University Press.

Graham, Otis L., Jr. 1991. *Losing Time: The Industrial Policy Debate*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91:481-510.

Great Britain, Parliament. 1825. *Proceedings of the Committee on the Liverpool and Manchester Railroad Bill*. London: Thomas Davison.

Great Britain, Parliamentary Debates. Various Years. *Parliamentary Debates*. London: T. C. Hansard.

Grove, J. W. 1962. *Government and Industry in Britain*. London: Longmans.

Hall, Peter A. 1986. *Governing the Economy: The Politics of State Intervention in Britain and France*. New York: Oxford University Press.

— 1993. "Policy Paradigms, Social Learning and the State: The Case of Economic Policy-making in Britain." *Comparative Politics* 25:275-296.

Handlin, Oscar, and Mary F. Handlin. 1947. *Commonwealth: A Study of the Role of Government in the American Economy: Massachusetts, 1774-1861*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Haney, Lewis Henry. 1910. *A Congressional History of Railways in the United States 1850 to 1887*. University of Wisconsin Bulletin 342. Madison: University of Wisconsin Press.

Hartz, Louis. 1948. *Economic Policy and Democratic Thought: Pennsylvania, 1776-1860*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Hayward, Jack. 1974. *The One and Indivisible French Republic*. New York: Norton.

Hintze, Otto. 1975 (reprints). *The Historical Essays of Otto Hintze*. Edited by Felix Gilbert. New York: Oxford University Press.

Hodges, Sir William, and John M. Lely. 1889. *A Treatise on the Law of Railways, Railway Companies, and Railway Investments*, 7th edition. London: Sweet and Maxwell.

Hoffmann, Stanley (ed.). 1963. *In Search of France*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Hollingsworth, J. Rogers. 1991. "The Logic of Coordinating American Manufacturing Sectors." s. 35-74 in *Governance of the American Economy*. Edited by John L. Campbell, J. Rogers Hollingsworth, and Leon N. Lindberg. New York: Cambridge University Press.

Kaufmann, Richard de. 1900. *La Politique Francaise en Matiere de Chemins de Fer*. Paris: Librarie Polytechnique.

Leclercq, Yves. 1987. *Le Réseau Impossible: La Résistance au Système des Grandes Compagnies Ferrovaires et la Politique Économique en France*, 1820-1852. Geneva: Librairie Droz.

Lefranc, Georges. 1930. "The French Railroads, 1823-1842." *Journal of Economic and Business History*, pp. 299-331.

Lewin, Henry Grote. 1925. *Early British Railways: A Short History of Their Origin and Development 1801-1844*. London: The Locomotive Publishing Company.

Lipset, Seymour Martin. 1963. *The First New Nation: The United States in Historical and Comparative Perspective*. New York: Norton.

Machin, Howard. 1977. The Préfect in French Public Administration. London: Croom Helm.

Massachusetts Board of Railroad Commissioners. 1871. *Second Annual Report of the Board of Railroad Commissioners*. Boston: Wright and Potter.

— 1872. *Third Annual Report of the Board of Railroad Commissioners*. Boston: Wright and Potter.

McCraw, Thomas K. 1984. *Prophets of Regulation*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

McNamara, Kathleen R. 1997. "Globalization Is What We Make of It? The Social Construction of Market Imperatives." Paper presented at the 1997 Annual Meeting of the American Political Science Association, Washington, D.C.

Merryman, John. 1969. *The Civil War Tradition*. Stanford: Stanford University Press.

Meyer, Balthasar Henry. 1903. *Railway Legislation in the United States*. New York: Macmillan.

Meyer, John W., and Brian Rowan. 1977. "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony." *American Journal of Sociology* 83:340-363.

Moody, Linwood W. 1938. "The Muddle of the Gauges." *Railway and Locomotive Historical Society Bulletin* 47:59-66.

Moore, Barrington, Jr. 1966. *The Social Origins of Dictatorship and Democracy*. Boston: Beacon.

Picard, Alfred. 1918. *Les Chemins de Fer: Apercu Historique*. Paris: Dunod et Pinat.

Polanyi, Karl. 1944. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. New York: Rinehart.

Poor, Henry V. 1871. *Manual of the Railroads of the United States for 1871-1872*. New York: Poor.

Roberts, David. 1959. "Jeremy Bentham and the Victorian State." *Victorian Studies* 2:193-210.

— 1960. *Victorian Origins of the British Welfare State*. New Haven: Yale University Press.

Rostow, Eugene. 1959. *Planning for Freedom*. New Haven: Yale University Press.

Roy, William G. 1997. *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*. Princeton: Princeton University Press.

Sachs, Jeffrey. 1989. "My Plan for Poland." *International Economy* 3:24-29.

Scheiber, Harry N. 1981. "Regulation, Property Rights, and Definition of 'the Market': Law and the American Economy." *The Journal of Economic History* 41:103-109.

Shonfield, Andrew. 1965. *Modern Capitalism*. London: Oxford University Press.

Skowronek, Stephen. 1982. *Building a New American State: The Expansion of National Frank Dobbin Administrative Capacities: 1877-1920*. New York: Cambridge University Press.

Smith, Adam. 1970 [1776]. *The Wealth of Nations*. Baltimore: Penguin.

Suleiman, Ezra N. 1974. *Politics, Power, and Bureaucracy in France: The Administrative Elite*. Princeton: Princeton University Press.

Swedberg, Richard. 1998. *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.

Tocqueville, Alexis de. 1945 (reprint). *Democracy in America*, 2 vols. Translated by Henry Reeve and Phillips Bradley. New York: Vintage.

— 1955 (reprint). *The Old Regime and the French Revolution*. Garden City, N.Y.: Doubleday.

Tolbert, Pamela S., and Lynne G. Zucker. 1983. "Institutional Sources of Change in the Formal Structure of Organizations: The Diffusion of Civil Service Reform, 1880-1935." *Administrative Science Quarterly* 28:22-39.

U.S. Congressional Record. Various Years. *Congressional Record*. Washington, D.C.: Government Printing Office.

Villedeuil, Laurent de. 1903. *Bibliographie des Chemins de Fer*. Paris: Villedeuil.

Weber, Max. 1978. "Basic Sociological Terms." s. 3-62 in *Economy and Society*. Berkeley: University of California Press.

Weiss, John. 1982. *The Making of Technological Man: The Social Origins of French Engineering Education*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Westbay, J. H. 1934. "The Standardization of the Track Gauge on American Railways." *Railway and Local Historical Society Bulletin* 34:28-35.

Wilson, James Q. (ed.). 1980. *The Politics of Regulation*. New York: Basic.

Yonay, Yuval. 1998. *The Struggle over the Soul of Economics: Institutionalist and Neoclassical Economists in America Between the Wars*. Princeton: Princeton University Press.

Zeldin, Theodore. 1977. France, *1848-1945: Intellect, Taste and Anxiety*, vol. 2. Oxford: Clarendon.

BÖLÜM 22

E PLURİBUS UNUM?[1] KAPİTALİZMİN ÇEŞİTLERİ VE ORTAKLIKLARI

WOLFGANG STREECK
Çev. AYDA RONA AYLİN ALTINAY

> Dünyanın hiçbir yerinde iktisadi sistem ve kapitalizmin özü Kuzey Amerika'daki kadar tam bir gelişime ulaşmamıştır (Sombart [1906] 1976, s. 4).
>
> Avrupa ve Amerika'nın gelecekteki toplumsal yapıları aynı mı yoksa farklı mı olacak? Eğer aynıysa: "geleceğin ülkesi" Amerika mı yoksa Avrupa mıdır? (Sombart [1906] 1976, s. 24)
>
> Şimdiye kadar Amerika Birleşik Devletleri'nde sosyalizmin gelişmesini engelleyen tüm faktörler ortadan kalkmak ya da karşıtlarına dönüşmek üzeredir ve bunun sonucunda gelecek kuşakta Amerika'da sosyalizmin cazibesi büyük olasılıkla mümkün olan en büyük genişlemeyi yaşayacaktır (Sombart [1906] 1976, s. 119).

Kapitalizmin farklı ülkelerde farklı şekillerde ortaya çıkması şaşırtıcı değildir. Karl Polanyi'ye ([1957] 1992) göre ekonomi "kurumsallaşmış bir süreç" ise, belirli bir ekonomi türü olan kapitalizmin, içinde oluştuğu ve örgütlendiği kurumsallaşmış bir toplumsal düzene dayanması gerekir. Ancak toplumsal düzenler mekânda farklılık gösterir ve zaman içinde değişir. Özel mülkiyet, serbest piyasalar, ücretli emek, anonim şirketler ve modern finans farklı tarihsel bağlamlarda ve yerel geleneklerde, kurumlarda ve iktidar yapılarında ortaya çıkmış ya da bu bağlamlara yayılmıştır; bu da kapitalizmin farklı toplumlarda "kurumsallaşma" biçimlerine damgasını vurmaktan başka bir işe yaramamıştır.[2]

---

1 Lat. "çokluktan birliğe" anlamına gelen ve çoğu ABD para biriminin yanı sıra Air Force One'ın dış kısmında da yer alan ifade.

2 Kapitalizm kavramının tarihi ve farklı zamanlarda sosyal bilimlerde ve kamusal söylemde nasıl kullanıldığı hakkında bkz. Chiapello (2006). Kısacası, Marx bu kavramı icat etmemiştir ve nadiren kullanmış gibi görünmektedir. Güncelliğini esas olarak Sombart ve Weber'den almıştır. On dokuzuncu yüzyılın sonlarında bu terim, "sınırsız sermaye birikimine yönelik bir iktisadi sürecin varlığı, sistemin bir aracı olarak firmanın önemi, üretim kaynaklarının özel mülkiyeti, 'özgür' ücretli emek, serbest girişim ve rekabet, bilimin sürece dahil edilmesi ve iktisadi faaliyetin giderek daha fazla rasyonelleşmesi" ile karakterize edilen modern bir kurumsal yapılanmaya atıfta bulunuyordu (Chiapello 2006, s. 36). Kavramın daha sonra Sol tarafından sahiplenilmesi polemikçi bir anlam

Kapitalist çeşitlilik hikâyesi ve bunu açıklamak için tasarlanmış teoriler karmaşık bir hikâyedir; yerel ve küresel siyasetle ve kapitalizmin tarihinin ta kendisiyle iç içedir. Bu, bilgi sosyolojisi için bir konu olduğu kadar iktisat sosyolojisi için de ana düşüncedir. Bu bölümün ana ekseninde, kapitalist milli iktisat politikaları arasındaki farklılaşmaya ilişkin güncel teoriler yer almaktadır. Ancak konuya, bu temanın 19. yüzyıl sosyal bilimindeki kökeni üzerine düşüncelerle başlıyorum, çünkü sosyal teorilerin, tıpkı toplumlar ve kurumları gibi, yalnızca tarihsel bağlamda doğru bir şekilde anlaşılabileceği önermesinden hareket ediyorum. Daha sonra, daha spesifik terimlerle, savaş sonrası politik ekonomi açıklamalarında birbirini izleyen hamleleri yeniden yapılandırıyorum; önce farklı şekilde kurumsallaşmış milli kapitalizmlerin ya da "sanayi toplumlarının" yakınlaşmasına dair ortak bir beklenti ve ardından, 20. yüzyılın sonunda, sürekli siyasi-iktisadi çeşitliliğe ya da ayrışmaya dair yaygın bir inanç. Bunu takiben, bu inançları destekleyen teorilerin inşasını, bu arada aldıkları eleştiriler ışığında inceliyorum. Son olarak, teorik ilerlemenin, farklı kapitalizmlerin ortak noktalarına ve birbirlerine bağımlı tarihlerine daha fazla dikkat edilmesini gerektireceğini öne sürüyorum.

ULUSAL FARKLILIKLAR: GEÇMİŞ, ŞİMDİ, GELECEK

Marx'ı hatırlamadan kapitalizm üzerine yazmak mümkün değildir. Onun ilk "yakınsama" teorisyeni olduğu muhtemelen doğrudur; kapitalizmin -en gelişmiş versiyonu anlamındaki- genel modeli, onun için en ileri seviye Victorya dönemi İngiltere'siydi ve bu noktadan sonra birleşik bir sosyalist dünya toplumu bekliyordu. Marx, Manifesto'daki ünlü deyişiyle, "Burjuvazi" için şöyle der,

> dünya pazarını sömürmek yoluyla tüm ülkelerin üretim ve tüketimini kozmopolitleştirdi. Gericilerin çok üzülecekleri biçimde ulusal zemini sanayinin ayağının altından çekiverdi. En eski ulusal sanayiler yok edildi ve hâlâ her gün yok ediliyor... Eski yerel ve ulusal kapalılık ve kendine yeterlik yerine de, ulusların her yönde hareketliliği ve her yönde birbirine bağımlılığı geçmekte". (Marx ve Engels [1848] 1977, s. 222)

Bu, Marx'ın en azından kendi zamanı ve çağı için farklılıkları tanımadığı anlamına gelmez. Bir kere, kapitalizmi evrensel olarak görürken, politikaları, devam ettiği sürece, ulusal kaldığını belirtir:

---

yüklemişse de, 1960'larda Milton Friedman gibi Amerikalı neoliberaller tarafından da benimsenmiş ve agresif bir şekilde olumlayıcı bir çağrışımla kullanılmıştır.

> İçerik açısından değilse de biçim açısından proletaryanın burjuvaziye karşı mücadelesi ilk aşamada ulusaldır. Her ülkenin proletaryası elbette önce kendi burjuvazisiyle hesaplaşmak durumundadır. (s. 230)

Ancak nihayetinde bu bir ara aşamadan fazlası değildir:

> Halkların ulus olarak ayrışmaları ve karşıtlıkları, burjuvazinin, ticaret özgürlüğünün, dünya pazarının, sanayi üretimindeki tek biçimliliğin ve ona uyan yaşam koşullarının gelişmesiyle zaten giderek yok olmaktadır. (s. 235)

Dahası, teorisyen Marx için kapitalizm her yerde aynı şeyken, iktisat tarihçisi Marx kapitalizmin ortaya çıkışının ve yükselişinin eşzamanlı olmaktan çok uzak olduğunu ve sırf bu nedenle, sadece bir geçiş dönemi için bile olsa, farklı ülkelerde oldukça farklı biçimler alabileceğini anlamıştır. Marx özellikle "ilkel birikim" tarihinin - "tarımsal üreticinin, köylünün toprağına el koyulması" ki bu onun için "tüm sürecin temeli"ydi- "(farklı ülkelerde) farklı görünümler alır ve çeşitli aşamalarından farklı sıralarda ve farklı dönemlerde geçer. *Yalnızca bizim örnek aldığımız İngiltere'de klasik biçime sahiptir"* (Marx [1867, 1887] 1967, s. 669-670; italikler benim vurgum). Aslında, *Kapital*'in ilk cildinin son bölümleri ulusal farklılıklara ve uluslararası karşılıklı bağımlılıklara yapılan atıflarla doludur. İngiltere, kapitalist gelişmenin daha geç başladığı İtalya ile karşılaştırılır ve İngiliz çitleme hareketi, "Flaman yün imalatının hızlı yükselişi ve buna bağlı olarak İngiltere'de yün fiyatının yükselmesinin" yarattığı iktisadi fırsatlarla açıklanır (s. 672). Kendi ülkesi olan Almanya'ya gelince, Marx bu ülkenin iktisadi geri kalmışlığını genel kültürel geri kalmışlığın (Marx ve Engels [1844] 1977, s. 164) ve Manifesto'da "kırsal yaşamın aptallığı" (s. 225) olarak adlandırılan durumdan burjuva devriminin küresel ilerlemesi tarafından kurtarılma ihtiyacının bir göstergesi olarak değerlendirmiştir.

Elbette Marx'ınki, kapitalist gelişmeye başlangıcından itibaren eşlik eden ulusal farklılıklar ve benzerlikler üzerine süregelen tartışmadaki birçok ses arasından sadece biriydi. On dokuzuncu yüzyıl boyunca Avrupa ülkeleri kendilerini birbirleriyle kıyasladılar ve vatandaşları tarafından, güç ve konum için uluslararası rekabetteki beklentilerinin yanı sıra, ideoloji ve konuma bağlı olarak umut verici ya da dehşet verici görünse de, yaklaşan yakınlaşma ya da kalıcı ayrışma işaretleri arayışında karşılaştırıldılar. Bu hikâyenin burada anlatılması mümkün değildir. Marx'tan sonra Almanların İngiltere'ye olan hayranlığı, İngiliz demokrasisini ve Viktorya dönemi reformizmini devrim sonrası sosyal demokrasi için bir model olarak gören sosyalist revizyonist Eduard Bernstein ve liberal-burjuva milliyetçisi Max Weber ile devam etti. Alman ve İngiliz endüstriyel örgütlenmesi, çalışma ilişkileri,

eğitim rejimleri, teknoloji, sosyal politika ve benzeri arasındaki farklılıklar, Alman geri kalmışlığı olarak değerlendirildi ve Alman işçilerinin yararına kararlı reformizmle aşılması (Bernstein 1899) veya Alman ulusal varlığının önümüzdeki savaşlarda sağlanması (Weber 1895) gereken bir durum olarak değerlendirildi. İlginçtir ki, Bernstein ve Weber'i ayıran şey ne olursa olsun, [onlar] kapitalist gelişmede geri kalanların zamanla otomatik olarak liderleri yakalayacağını artık Marx gibi kabul etmiyorlardı: İngilizler gibi olmak siyasi bir çaba gerektiriyordu, ancak bu çaba gösterilmeye değerdi.

Tıpkı İngiltere'nin ve daha sonra ABD'nin Almanya için referans ülke olması gibi, Almanya da İngilizler için "öteki" ve hatta çoğu zaman gizemli bir ötekiydi ve 1870-1871 savaşındaki aşağılanmasından sonra Fransa için de kesinlikle öyleydi. Genç Emile Durkheim, 1885 yılında Fransız hükümeti tarafından, düşmanın muhtemelen üstün eğitim sistemini incelemek üzere Almanya'ya gönderildi. İngilizler, ilk kez teknolojik açıdan üstün Alman makineleri ve diğer imalat ürünleriyle ("gerçekten çok iyi," Sir Joseph Whitworth) yüzleşmek zorunda kaldıkları 1862 Dünya Sergisi'nin şokunu hiçbir zaman tam olarak atlatamadılar. Alman "rekabetçiliği" daha sonra adlandırılacağı üzere, İngiliz siyasi ve iktisadi söyleminin merkezi bir konusu haline geldi; bu söylem erken bir dönemde sadece sanayide değil, genel olarak toplumsal örgütlenmede de farklılıklar olarak algılanan şeylere kadar uzandı. Gelenekçiliği, otoriterliği ve kolektivizmi, Viktorya dönemi Britanya'sının gurur duyduğu Spencercı modernizm, liberalizm ve bireycilikle (Spencer [1884, 1892] 1969) böylesine olumsuz bir tezat oluşturan bir toplum nasıl olur da yeryüzündeki en "ilerici" toplumla rekabet etmeyi arzulayabilirdi? Toplumsal gelenekçilikte iktisadi açıdan avantajlı bir şey var mıydı? Uygarlığın ilerlemesi iktisadi açıdan değerli toplumsal kaynakları yok mu etmişti? İngiltere de geçmişteki diğer imparatorluklar gibi düşüşe mi geçmişti? Tacitus'un erdemli Germen barbarlarını zamanının çökmekte olan Romalılarına üstün tutması gibi, İngiliz halkının giderek artan kesimleri de uygarlığın çok ileri gidip gitmediğini merak etmeye başladı. Acaba Alman vahşileri, kolektif disiplinleri ve otoriter-müdahaleci devletleriyle Avrupa ulusları arasında yaklaşan üstünlük mücadelesine daha mı hazırlıklıydı?

Önceleri, Almanya ile Anglosakson dünyası arasındaki sosyal ve iktisadi örgütlenmede algılanan farklılıklar, bazen dikotomiler, bazen de *Gemeinschaft* ve *Gesellschaft,* kolektivizm ve bireycilik, devlet ve piyasa, statü ve sözleşme ya da Alman perspektifinden kültür ve medeniyet gibi süreklilikler olarak düşünülen kavram çiftleriyle tanımlandı. Açık ya da örtük olarak, göreceğimiz gibi, bunlar kapitalist çeşitliliğin çağdaş yapılarında hâlâ belirgin bir şekilde yer almaktadırlar. Dahası Almanya, İngiltere ve giderek

artan bir şekilde ABD tarafından ideal olarak sunulmaya devam eden standart kapitalizme alternatif bir model olarak kalmıştır; iki ülke arasındaki pek çok farka rağmen. Japonya ancak 1980'lerde, Japon imalat sanayinin "rekabetçiliği" özellikle Anglo-Amerikan pazarlarında kendini hissettirdiğinde ve her ne gerekçeyle olursa olsun Alman kategorisine yerleştirildiğinde ya da az çok "normal" kapitalizmler arasındaki sürekliliğin "Alman" ucuna atandığında oyuna kabul edildi.

Alman modelinin kapitalist çeşitlilik söylemindeki kalıcı öneminin bir açıklaması, on dokuzuncu yüzyılın sonunda, disiplinin oluşum yıllarında Alman kurumsal iktisadının özellikle Amerika Birleşik Devletleri'ndeki güçlü varlığı olabilir. Tarihçi Okul ve özellikle *Kathedersozialisten*[*] -kürsü sosyalistleri- sadece kurumların rolünü vurgulamakla kalmamış, böylece Alman olmayan okuyucularından uzak bir yabancı ülkedeki "garip" uygulamalarla tanışmalarını istemiş, aynı zamanda Anglo-Amerikan liberalizminden oldukça farklı olarak devlete ve siyasete önemli bir rol atfetmişlerdir.[3] Elbette daha sonra, iktisadın soyut evrenselciliğe doğru ilerlemesi, kurumlar arasındaki ampirik farklılıkların ideal kurumsal tasarımın kuralcı ilkelerinin arkasında kaybolmasına neden oldu. Bir yan etki olarak, bu durum Alman olmayan iktisatçıların Alman özelliklerini ve hatta yabancı özellikleri öğrenme ihtiyacını ortadan kaldırdı.

Kapitalizmdeki ulusal çeşitlilik tartışmasını, hem analitiğini hem de normatif çıkarımlarını ve pratik niyetlerini düzenlemek için, Albert Hirschman (1982) ile birlikte, bir yanda piyasa hâkimiyetinin toplumsal koşulu ile diğer yanda prekapitalist toplumsal örgütlenme biçimlerinin devamlılığı arasında ayrım yapabiliriz; ilkini Anglo-Amerikan, ikincisini ise tartışmada yer aldıkları şekliyle Alman veya Japon kapitalizm modelini temsil edecek şekilde ele alabiliriz. Bu iki durumun her birine hem olumlu hem de olumsuz etkiler atfedilebilir (s. 1481). Anglo-Amerikan tarzında piyasa hâkimiyetinin olumlu etkileri, Hirschman'ın "doux-commerce[†] tezi" olarak adlandırdığı ve

---

[*] Kathedersozialisten, Almanya'da 19. yüzyılın sonlarında etkili bir akademik grup olarak, Alman Sosyal Demokrat Partisi'nin iktisadi ve toplumsal politikalarının teorik temelini oluşturmuş, toplumda sosyalizmin yayılması ve uygulanmasını savunan bir grup olarak tanımlanır –çn.

[3] Adolph Wagner, Gustav Schmoller ve Werner Sombart gibi yazarlar erken dönem Amerikalı iktisatçılar tarafından iyi bilinmekte ve yoğun bir şekilde incelenmekteydi.

[†] Tatlı ticaret olarak çevrilebilecek, iktisadi faaliyetlerin toplumsal ve ahlaki değerler üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu savunan, insanların ticaret yaparken rekabet etmek yerine iş birliği yapma eğiliminde olduklarını ve ticaretin barışçıl bir ortam sağladığını öne süren ve ticaretin toplumun genel refahını artırabileceği ve sosyal uyum ve barışı teşvik edebileceği fikrine dayanan ve temelleri Aydınlanma Çağı'na dayandırılan bir kavram –çn.

büyük ölçüde Weber ve Bernstein gibi yazarlarla ve kesinlikle Spencer ile özdeşleştirebileceğimiz bir görüşle karakterize edilir. Buna karşın, piyasaların olumsuz etkileri "kendi kendini yok etme tezi" tarafından yakalanır; ki bu tez elbette en açık şekilde Marx ve takipçilerinin teorilerinde yer alır.

Kapitalizm öncesi kurumsal biçimlerin etkili olmaya devam ettiği koşullara ya da ülkelere gelince, liberal reformcular, Hirschman'da "feodal pranga tezi"* olarak özetlendiği gibi, çoğunlukla olumsuz etkiler bulmaktadır. Muhtemelen burada Alexander Gerschenkron ([1952] 1992) gibi birinin yanı sıra, uygun Kalvinist-asketik† "ruh"tan yoksun "Lutherci" ülkelerde ve kültürlerde hızlanan bürokratikleşme korkusuyla Max Weber de yer almaktadır.[4] Ancak bizim amaçlarımız açısından en ilginç durum, prekapitalist kurumlara olumlu etkilerin atfedildiği durumdur (Hirschman'ın "feodal kutsamalar tezi" olarak adlandırdığı durum). Hirschman bu tür etkileri çoğunlukla olumsuz olarak, feodal bir geçmişin *yokluğunun* ABD gibi bir toplumda yol açabileceği olası *sorunlar* açısından tartışmaktadır. Bununla birlikte, Almanya'nın yükselişine bakan İngiliz ve daha sonra Amerikalı gözlemcilerin yaptığı gibi konuyu tersine çevirmek ve daha sonra Japonya'nın endüstriyel güçler haline gelmesi ve biraz daha fazla *Gemeinschaft ve* biraz daha az *Gesellschaft*'ın aslında yirminci yüzyılın ileri sanayileşmiş dünyasında bile ve tam olarak bir yükümlülükten ziyade bir varlık olup olamayacağını merak etmek (Japonya için bkz. Dore [1983] 1992) de mümkündür.‡ Her ne kadar Almanya'da, özellikle Birinci ve daha sonra İkinci Dünya Savaşı'ndaki yenilgisinden sonra yerleşmesi zaman almış olsa da, günümüzün "kapitalizmin çeşitleri" literatürünün çoğunun temelinde hâlâ bu sezgi yatmaktadır.[5] Aslında iktisadi ilerleme, 1920'lerde

---

* Doux commerce tezinin eleştirel bir yorumu olarak piyasanın toplumu feodal kurumlar ve tutumlardan özgürleştirmede başarısız olduğunu iddia eden, feodal kurumların ve tutumların varlığını sürdürdüğüne ve piyasa ekonomisini kısıtlayıcı bir etki yaptığına işaret eden tezdir –çn.

† Kalvinist mezhebin dini öğretileri ve yaşam tarzı arasındaki bağlantıyı ifade eden, dünyevi zevklerden kaçınma, disiplin, sıkı çalışma ve tasarrufu teşvik eden bir yaşam tarzı ve ahlaki değerler bütününü tarif eden kavram –çn.

4 Claus Offe'nin (2006) yakın zamanda belirttiği gibi Weber, ABD'yi öngördüğü için kötümser bir yakınsama teorisyeni olarak adlandırılabilir. Avrupa gibi olmak, ona göre özgür burjuva yaşam tarzının son kalıntılarının tarihsel olarak ortadan kaldırılması anlamına gelir.

‡ Gemeinschaft, birlikte yaşayan insanların sıkı ve duygusal bağlarla birbirine bağlı olduğu geleneksel toplumları; Gesellschaft ise modern, endüstriyel toplumları ifade eder –çn.

5 Alman toplumsal örgütlenme geleneklerinin daha Kayserreich'ın son dönemlerinde, kapitalizmin daha liberal Anglo-Amerikan versiyonu ile kıyaslanamayacak özel rekabet yeteneklerine sahip farklı bir endüstriyel düzen doğurduğu iddiası, yirminci yüzyılın son üçte birinde çoğunlukla geriye dönük olarak ortaya atılmıştır. Bu görüşün en

Almanya'da yaygın olarak Amerikanlaşmayla, özellikle de büyük şirketlerle, endüstriyel mühendislikle ve seri üretimle ilişkilendirilmeye başlandı.[6] O dönemde Almanya'da neredeyse hiç kimse sosyal geri kalmışlıkta rekabet avantajı görmüyordu; bu geri kalmışlık, diğer şeylerin yanı sıra, küçük, sahibi tarafından işletilen firmalarda zanaatkâr üretimle özdeşleştiriliyordu. Güçlü Alman metal işçileri sendikası DMV, Fordist ve Taylorist "rasyonalizasyonu" incelemek üzere Detroit'e heyetler göndermeye devam ediyordu; bunları, üretkenliği arttırmak, ücretleri yükseltmek ve atölyedeki ustabaşı despotizminin üstesinden gelmek için hoş araçlar olarak görüyordu. Siyasi yelpazenin diğer tarafında ise Nazi rejimi, modernizme ve küreselleşmeye karşı olan söylemlerine rağmen gerçekte bu ideallere aykırı davrandı. Ulusal Sosyalist ideolojiyi ve özellikle Yahudi karşıtı ayrımcılığı kınayan Henry Ford'u, Volkswagen fabrikasını kurmalarına yardımcı olması için Dearborn, Michigan'dan getirilen makinelerle birlikte bir model olarak davet ettiler. Bu davet, Nazi rejiminin gerçek niyetlerinin arkasındaki çelişkileri ve çıkarları açıkça göstermektedir.

YAKINSAMADAN ÇEŞİTLİLİĞE

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki yirmi yıl, yakınsama teorisinin en parlak dönemiydi. Açıkça görüldüğü üzere bu durum, ABD'nin o dönemki eşi benzeri görülmemiş ekonomik üstünlüğünü ve hem Batı kapitalist dünyasının tartışılmaz hegemonyası hem de Komünist muhalefetin kıskandığı konumunu yansıtıyordu. Avrupa, sosyolojiyi ABD'den yeniden ithal ederken, bu paketin bir parçası olarak "modernleşme"yi, ABD'yi doğalında, diğer tüm ülkelerin taklit etmesi gereken bir model olarak tanımlayan bir toplumsal gelişme teorisini minnetle kabul etti.[7] Politik ekonomide, Avrupa ekonomilerinin yıkılması ve her türlü Alman *Sonderweg*'inin[8] gözden düşmesiyle birlikte, modernleşme

açık sözlü savunucularından biri, Almanya'yı "ilk post-liberal ulus" olarak tanımlayan tarihçi Werner Abelshauser'dir. Son zamanlarda Abelshauser (2005) ülkenin ve ekonomisinin "yirmi birinci yüzyıla giden Alman yolu "na girdiğini görmüştür.

6 Yirminci yüzyılın başlarında Amerika Birleşik Devletleri'nin Avrupa'da serbest piyasaların değil, her şeyden önce büyük şirketlerin, dev tröstlerin ve Chandlercı anlamda modern yönetimin ülkesi olarak görüldüğünü belirtmek önemlidir Schumpeter gibi erken dönem göçmenler tarafından tamamen paylaşılan, kapitalizmin giderek daha "organize" (Rudolf Hilferding) hale geleceğine dair çağdaş Avrupa beklentileri, Amerika örneğinin gözlemlenmesi, hatta yakından gözlemlenmesi ile kesinlikle caydırılmamıştır.

7 Özellikle etkileyici bir örnek için Talcott Parsons'ın "The System of Modern Societies" (1971) adlı çalışmasına bakınız.

8 Sonderweg "özel yol" anlamına gelmektedir. Bu terim Alman milliyetçileri tarafından modern Alman toplumunu özellikle Batı'daki diğer modern toplumlardan ayırmak için

teorisyenleri -ekonomik büyüme ve piyasa genişlemesi olarak tanımlanan- tek bir endüstriyel ve aynı şekilde herkes için eşit derecede uygun ve herkes tarafından eşit derecede arzulanan bir sosyal ilerleme yolu olduğunu iddia ettiler (Rostow [1960] 1990). Ülkeler arasında farklılıklar elbette vardı, ancak önemli oldukları ölçüde, dünyanın Amerikan yolunu uzlaşıyla takip etmesi sırasında bunların ortadan kalkacağı varsayılabilirdi. Küresel yakınlaşma beklentileri Batı'nın ve sözde gelişmekte olan dünyanın ötesine geçerek Sovyet bloğunu da kapsadı. Gerçekten de önde gelen Amerikalı akademisyenler ve politika entelektüelleri tarafından, SSCB'nin kendisinin de, savaş sonrası Yeni Düzen (New Deal) Amerika'sına bariz bir şekilde benzeyen bir "çoğulcu endüstriyalizm (pluralist industrialism)" sistemine doğru yol almakta olduğu tespit edildi.[9]

Yakınsama teorisi ancak 1960'ların sonu ve 1970'lerin başındaki devrimci dönemde, alternatif sosyoekonomik kalkınma yollarının mümkün ve hatta arzu edilebilir olduğu konusunda ısrar eden yeni yaklaşımlar tarafından sorgulanmaya başlamıştır (bu konuda bkz. Crouch ve Streeck 1997a; Streeck 2006). Vietnam Savaşı, buna eşlik eden ABD'deki iç çalkantılar ve uzun süren iyi niyetli ABD hegemonyası döneminin sona ermesi, özellikle Avrupa'da yeni nesil sosyal bilimcileri, standart Amerikan modern demokratik kapitalizm modeline olası alternatifleri aramaya ve keşfetmeye teşvik etti. "Euro-Komünizm"in yükselişi ve 1968 ve 1969 olayları, rakip "ideolojiler" ve yaşam biçimleri arasında kolektif seçim olarak geleneksel siyasi eylem görüşünü yeniden canlandırdı. Karşılaştırmalı siyaset öğrencileri, Amerika Birleşik Devletleri ile diğer ülkeler arasındaki kurumsal farklılıkları artık sadece ikincisinin birincisine yetişmek için daha ne kadar yol kat etmesi gerektiği açısından değerlendirmemeye başladı. Benzer gelişmeler, yabancı ülkelere erişimin hızla artmasıyla diğer sosyal bilimlerde de yaşandı ve hızla artan bilgi işleme kapasiteleri, ülkeler arası karşılaştırmalı araştırmaları geçmişe kıyasla çok daha kolay hale getirdi.

Böylece, karşılaştırmalı endüstri ilişkilerinde,[293] toplu pazarlık kurumları ve işyeri temsil rejimleri, Avrupa'da örgütlü emeğin yeniden canlandığı bir dönemde Amerika Birleşik Devletleri'nde sendikacılığın hızla gerilediği

---

icat edilmiştir. Bugün ise "Batılılaşmış" anti-milliyetçiler tarafından Alman ulusal farklılığı iddialarını siyasi açıdan tehlikeli olarak nitelendirmek için kullanılmaktadır.

9 Bkz. Kerr ve diğerleri (1960) Daniel Bell (1965) gibi bir sosyolog ve eski sosyalistin "ideolojinin sonu"nu ilan edebildiği bir dönemdi. 1962'de dönemin Amerikan başkanlarından John F. Kennedy, "Söz konusu olan rakip ideolojilerin büyük bir savaşı değil... modern bir ekonominin pratik yönetimidir.İhtiyacımız olan şey etiketler ve klişeler değil, büyük bir iktisadi mekanizmanın ilerlemesini sağlamaya yönelik sofistike ve teknik soruların daha temel bir şekilde tartışılmasıdır. Teknik cevaplar değil siyasi cevaplar verilmelidir" (Yale Üniversitesi'ndeki mezuniyet konuşması, aktaran Reich 2007, s. 58).

10 Endüstri ilişkileri birçok açıdan Birleşik Devletler'de kurumsal iktisadın son kalıntısıdır ve aslında tipik olarak ekonomi bölümlerinde yer alırdı. Savaş sonrası dönem-

göz önüne alındığında, esas olarak Amerikan standardının ne kadar gerisinde kaldıkları açısından incelenmeye başlandı (Crouch ve Pizzorno 1978). Güçlü sendikalarla yakın işbirliği içinde olan ve kapsayıcı sosyal koruma ve iktisadi yeniden dağıtım politikaları için sağladığı "güç kaynakları" ile güçlü bir Sosyalist Parti arasındaki İskandinav modeli, o dönemde ideolojik olarak belirsizleşmiş her kesimden oy almayı hedefleyen partilerin genel arzulanabilirliği üzerine Amerikan modelini sorgulamıştır (Korpi 1983). Ayrıca, çıkar grupları üzerine yapılan araştırmalar ve teoriler, Amerikan tarzı "çoğulcu" lobiciliğin, gelişmiş endüstriyel demokrasilerin sosyal kolektivizmi ve örgütlü çıkarları barındırabileceği tek yol olmadığının fark edilmesiyle köklü bir şekilde değişti. Bunun yanı sıra "kurumsal" düzenlemelerin - örgütlü gruplara siyasi işbirliği hakları[11] veren kurumların- sadece liberal demokrasi ile uyumlu değil, aynı zamanda liberal demokrasiye normatif olarak istenilen bir eğilimi kazandırma kapasitesine sahip olduğu ve bu eğilimin, ihtiyaçları ve çıkarları göz ardı edilme riski olan toplumsal sınıflar lehine olabileceği kabul edildi. (Schmitter 1974; Schmitter ve Lehmbruch 1979). Başka yerlerde olduğu gibi burada da yapısal çeşitliliğin keşfi, uzun süredir evrensel bir norm olarak kabul edilen savaş sonrası Amerikan ileri kapitalizm modeline normatif ve ideolojik alternatiflerin tartışılması için bir alan açtı.

Ulusal devletler arasındaki kurumsal farklılığın özellikle dikkat çektiği politika alanı gelir politikasıydı. 1970'lerde sendikaların ulusal gelir politikalarında tanınan ortaklar olduğu ülkeler, stagflasyonla Amerika Birleşik Devletleri ve özellikle İngiltere'den daha iyi başa çıkıyor gibi görünüyordu.[12] Son ikisinden farklı olarak "işbirliği" ve "siyasi müzakere" yapabilen ülkeler, enflasyon ve işsizlik oranlarının toplamından oluşan ve o zamanlar moda olan "sefalet endeksi"nde sürekli olarak daha düşük değerler almıştır.[13] Dolayısıyla kurumlar ve kurumsal farklılıklar, bir ülkenin gide-

---

de, ABD hükümetinin, diğer şeylerin yanı sıra Uluslararası Çalışma Örgütü'ne (ILO) güvenerek, mağlup düşman ülkelerin işgücü piyasalarına New Deal benzeri kurumlar yerleştirme politikasıyla yakından bağlantılıydı. Disiplin 1970'lere kadar kurumsal gelişim ve yayılma, farklı ulusal bağlamlarda farklı kurumların ekonomik etkileri ve uluslararası karşılaştırma yöntemleri üzerine oldukça sofistike çalışmalar üretti. Diğer birçok çalışma için bakınız Kassalow (1969).

[11] Çoğulculuk ve korporatizm arasındaki ayrım hakkında bkz. Schmitter (1974). ➸

[12] Diğerleri için Cameron'a (1984) ve yakın zamanda Streeck ve Kenworthy'ye (2005) bakınız.

[13] İktisatçı Arthur Okun tarafından 1965 yılında "iktisadi hoşnutsuzluk endeksi" adıyla bulunmuştur. Okun'un, 1970'lerde Amerika Birleşik Devletleri'nde geliştirdiği bu endeks, işsizlik ve enflasyon oranlarının toplanmasıyla elde edilir; bir ülkedeki işsizlik ve enflasyonun toplamı ne kadar yüksekse, halkın ekonomik durumdan duyduğu hoşnutsuzluğun da o kadar yüksek olduğunu iddia eder.

rek daha popüler ve sofistike hale gelen OECD lig tablolarındaki konumu açısından büyük önem taşıyor gibi görünüyordu ve aslında bu gözlemin, sonraki yıllarda politik ekonomide tarihçi-kurumsalcı ekolün oluşumundaki en önemli ilham kaynaklarından biri olduğu anlaşılmaktadır (Thelen 1999).[14] Bir noktada iktisatçılar bile sosyologlar ve siyaset bilimciler tarafından gözlemlenen toplumsal kurumlar ve iktisadi performans arasındaki belirgin ilişkinin farkına vardılar ve ekonometrik denklemlerine kendi kurumsalcılık endekslerini dahil ettiler (Bruno ve Sachs 1985). Siyasette ise Helmut Schmidt 1976 yılında "Model Almanya" sloganıyla başarılı bir seçim kampanyası yürütmüş, kurumsallaşmış yetki ve sorumluluk paylaşımı yoluyla güçlü sendikaları kamu politikası yapımına entegre etmeye istekli ve bunu başarabilen bir toplumun iktisadi ve normatif üstünlüğünü zımnen iddia etmiştir.[15]

1980'lere gelindiğinde yakınsama teorileri iktisat dışındaki sosyal bilimlerde neredeyse tamamen gözden düşmüştü. Anglo-Amerikan sosyal ve iktisadi örgütlenme biçimlerinden farklı, siyasi olarak daha iyi yönetilen ve sosyal olarak daha yerleşik olan diğer örgütlenme biçimlerinin sadece farklılığını değil, aynı zamanda eşdeğerliğini, hatta üstünlüğünü öven çok sayıda çalışma vardı. *Economist* için çalışan bir İngiliz gazeteci olan Andrew Shonfield, (1965) 1960'larda "modern kapitalizm" üzerine yaptığı başyapıt niteliğindeki çalışmasında, çağın ruhuna uygun olarak, gücün özel kapitalizmden müdahaleci ulus-devletlere ve onların çok çeşitli planlama rejimlerine doğru süregelen bir kayma olarak gördüğü şeyi tanımlamıştı. Kitap, Tarihçi Okul'un tarzına uygun olarak, oldukça betimleyici ve teorik olmadan, farklı ülkelerin kapitalist ekonomilerinde düzen ve istikrar sağlamak için tasarlanmış kurumsal düzenlemelerdeki büyük farklılıkları ayrıntılı bir şekilde vurgulamıştı. Japonya da giderek daha fazla dikkat çekmeye başladı. Klasik *British Factory, Japanese Factory*(1973) kitabının yazarı Ronald Dore, Shonfield'in 1981'deki erken ölümünden sonra kurulan Andrew Shonfield Society'nin önde gelen bir üyesi oldu ve piyasacı liberal

[14] "Tarihçi", çünkü kurumlar, değişen kolektif veya bireysel amaçlara kolayca uyarlanabilen "rasyonel" olarak tasarlanmış araçlar olmaktan ziyade, geçmişten gelen ve şu anda aktörler için belirli fırsatlar ve kısıtlamalar gerektiren, tamamen esnek olmayan miraslar olarak görülür.

[15] Bunun, o dönemde zaten çok daha karmaşık olan bir ilişkinin örtülü bir yanlış sunumu olduğuna inanmak için sebepler vardır (Streeck 2009, s. 108-119) Her halükârda 1976 seçimleri, kendine özgü bir Alman ve dolayısıyla Avrupalı üretim modeli fikrinin savaş sonrası kamusal söylemde tabu olmaktan çıktığı andı.

yakınsamaya karşı ve daha komüniter kapitalizm biçimlerinin yaşayabilirliğini ve hatta üstünlüğünü savunmaya devam etti.[16]

Normatif tartışmalardan kaçınmamakla birlikte, o dönemin kurumsalcı politik ekonomi literatürünün çoğu -ki Anglo-Amerikan gerilemesinin yaygın olarak algılandığı bir dönemdi- kapitalizmin standart olmayan versiyonlarının şaşırtıcı derecede iyi (standart iktisat perspektifinden) makroekonomik performansını vurguluyordu. Buradan çıkan pratik sonuç, eğer Anglo-Amerikan ekonomileri "krizlerinden" kurtulmak istiyorlarsa, eşitsizliği azaltmak için yeniden dağıtımcı müdahale, eğitime daha fazla kamu yatırımı, daha iyi sosyal koruma vb anlamında büyük bir sosyal reforma ihtiyaç duyduklarıydı; başka bir deyişle, yükselen neoliberalizm hareketinin öngördüğü daha fazla piyasalaşma ve rekabetçi deregülasyonun tam tersi. Ronald Dore, çokça atıfta bulunulan *Flexible Rigidities* (Esnek Katılıklar) (1986) adlı kitabında, Japon tekstil endüstrisinin zor zamanlarda başarılı olmasını sağlayan şeyin tam da Japonların karşılıklı güvene dayalı "ilişkisel sözleşme"ye -işverenler ve işçiler arasında olduğu kadar üreticiler ve tedarikçileri arasında da uzun vadeli yakın ilişkilere- güvenmesi olduğuna işaret etmiştir.[17] Benzer şekilde, Michael Piore ve Charles Sabel, *The Second Industrial Divide* (1984) adlı kitaplarında, piyasa baskıları ya da bürokratik fabrika otoritesi yerine topluluk benzeri sosyal ilişkiler üzerine kurulu "esnek uzmanlaşma" adı verilen yeni bir post-Fordist üretim modelinin tarihsel olasılığını savunmuşlardır. En sevdikleri örnekler Kuzey İtalya'nın "sanayi bölgeleri"ydi.

Benzer şekilde, 1970'ler ve 1980'lerde görünüşte kurumsal olarak "katı" olarak nitelendirilen Alman ekonomisinin, Avrupa ve ötesindeki endüstriyel üstünlüğüne olan olağandışı yükselişini izlerken, Sorge ve Streeck, (1988) açıkça giderek daha doymuş küresel pazarlarda oldukça rekabetçi olan "çeşitlendirilmiş kalite üretimi" olarak adlandırdıkları bir "tipik Alman" endüstriyel çıktı kategorisi belirlediler. Vurguladıkları nokta, çeşitlendirilmiş kaliteli üretimin kapitalizmin Alman versiyonunun güçlü sendikalar, işyeri

---

[16] Shonfield Society'nin son ürünü *Mapping Convergence and Diversity* (Yakınsama ve Çeşitliliğin Haritalanması) alt başlığını taşıyan *The Political Economy of Modern Capitalism* (Modern Kapitalizmin Ekonomi Politiği) adlı kolektif bir Crouch ve Streeck 1997b) kitaptı. Bir girişin yanı sıra, Japonya, Almanya, İsveç, Fransa, İtalya, İngiltere ve Amerika Birleşik Devletleri hakkında yedi ülke bölümü ve dört analitik bölümden oluşuyordu. Philip Cerny ve Susan Strange tarafından yazılan son bölümlerden en az ikisi, özellikle hızla uluslararasılaşan finansal sistem karşısında kapitalist çeşitliliğin sürekliliği konusunda pek iyimser değildi.

[17] Ayrıca Masahiko Aoki'nin etkili kitabı *Information, Incentives, and Bargaining in the Japanese Economy*'ye (1988) ve 1980'lerde endüstri ilişkileri üzerine yazılan ve dış emek piyasalarından farklı olarak iç emek piyasalarında "esneklik" için işlevsel eşdeğerlik iddiasında bulunan çok sayıda makaleye bakınız.

ve üstünde kurumsallaşmış işçi katılımı, dar bir ücret farkıyla yüksek ücretler, işgücü becerilerine yüksek işveren yatırımı ve yüksek istihdam güvencesi gibi karşılıklı olarak birbirini güçlendiren "sapkın" özellikleriyle uyumlu olmakla kalmayıp, aynı zamanda "erdemli bir döngü" tarafından desteklendiği ve teşvik edildiğiydi (Streeck 1991). Bu yazarların ve diğerlerinin ortak noktası, kapitalizm altında uzun vadeli, toplum temelli sosyal taahhütlerle gelişen ve insani açıdan daha kabul edilebilir olmakla birlikte en az bir yandan geleneksel seri üretim, diğer yandan da piyasa odaklı neoliberalizmin yükselen modeli kadar verimli olan üretim biçimlerinin mümkünlüğüne, sürdürülebilirliğine ve hatta üstünlüğüne ikna olmalarıydı.

Özellikle Amerika Birleşik Devletleri'nde, alternatif kapitalizm modelleri olasılığı, özellikle neoliberal deregülasyon karşıtları tarafından iktisadi canlanmaya giden gerçek bir Amerikan yolu olarak öne sürüldü. Onların fikri, ABD'nin Avrupa ve Japonya'dan bir şeyler öğrenmesi gerektiği yönündeydi. MIT'den çıkan *Made in America: Regaining the Productive Edge* (Amerika'da Üretildi: Üretken Üstünlüğü Yeniden Kazanmak) (Dertouzos vd 1989) adlı kitap bu konuda sembolik bir örnektir. Amerikan siyasi yelpazesinin ilerici kanadında, özellikle üniversitelerde ve düşünce kuruluşlarında "Avrupalılar" arasında, Amerikan versiyonu sosyal demokrasinin tercih edilmesi önemli rol oynadı. Bu kesimler, Amerikan modelinden daha yumuşak ve insan odaklı bir kapitalizmin örneklerini arzuladılar. Clinton başkanlığının ilk yıllarına kadar, Amerikan kamuoyunun ilerici kanadının Amerikan kapitalizminin Asya ve Kıta Avrupasındaki rakiplerine yetişmesi için gerekli olduğuna inandığı kurumsal reformlar, sanayi rekabetçiliğine yönelik "yüksek" ve "düşük" yol arasındaki bir ayrım üzerinden tartışıldı. Birincisi Avrupa ve Japonya tarafından temsil edilirken, ikincisi 1970'lerin ortalarından bu yana Amerikan iş dünyasının büyüyen kesimleri tarafından takip edilen neoliberal deregülasyon projesi ile özdeşleştirildi. Benzeri görülmemiş bir eleştirel öz denetimde, Amerika'nın endüstriyel gerilemesi olarak görülen şey, eğitim, işgücü eğitimi, endüstriyel inovasyon, endüstriyel politika ve endüstriyel finans gibi alanların - "serbest piyasalara" daha az bağımlı ülkelerin daha başarılı olduğu alanların- onlarca yıl ihmal edilmesine bağlandı (Thurow 1992).

KAPİTALİST ÇEŞİTLİLİK VE NEOLİBERAL DÖNÜŞ

1990'ların başlarına gelindiğinde, "kapitalizmin çeşitleri" paradigmasının tüm temel unsurları yerli yerindeydi ve tek örnek ülke çalışmalarının ve toplu pazarlık gibi belirli iktisadi kurumların karşılaştırmalı analizinin ötesinde, makro düzeyde politik ekonomi ve iktisat sosyolojisi için genel bir çerçe-

vede bir araya getirilmeyi bekliyordu. Bunlar arasında özellikle, uluslararası rekabete kilitlenmiş farklı kurumsallaşmış kapitalizmlerin ulusal sistemleri veya "modelleri" kavramı önemli bir tartışma konusuydu. Bu bağlamda sürekli ulusal çeşitlilik lehine yakınsamanın reddedilmesi; esas olarak Anglo-Amerikan dünyasında bulunan piyasa-liberal kapitalizmleri ile Avrupa ve Japonya'da var olduğu varsayılan tam liberal olmayan, daha ilişkisel temelli kapitalizmler arasındaki öncü ayrım önemliydi. Ayrıca üye ülkelerin makroekonomik performansları ve kurumsal yapıları hakkında uluslararası kuruluşlar tarafından yayınlanan karşılaştırmalı istatistiklere rutin olarak güvenme alışkanlığı ve ulusal kurumların farklı "rekabet gücü" fikri, ulusal siyaset ve hükümetlerin ülkeleri için iktisadi olarak en faydalı kurumları yerleştirme ve yerinde tutma sorumluluğu öne çıkıyordu. Bu çerçevede standart olmayan kapitalizmlerin üstün "rekabet gücü" olmasa da eşit olduğu iddiası ve bunun bir sonucu olarak, ilerleyen küreselleşme ve artan rekabetçi baskılar dünyasında bile sürdürülebilirlikleri dikkat çekiyordu. Son olarak ulusal iktisadi sistemlerde ahlaki ve iktisadi erdemin çakışması ve ulusal politikaları seçmesi için Anglo-Amerikan standart kapitalizmine daha insancıl bir alternatif teması; ve kapitalist ekonominin bir tür sosyal-demokratik veya komüniteryen, refah devleti destekli veya başka bir şekilde dayanışmacı "gömülülüğü" lehine az çok açık bir normatif eğilim belirginleşiyordu.

Bu doğrultuda kapitalizmin karşılaştırmalı olarak incelenmesi projesi, Sovyet Komünizmi'nin çöküşü ve kapitalizmin 1989'da tarihsel karşıtına karşı kazandığı zaferle daha da ivme kazandı. Bu olaylar yaklaşmakta olan "tarihin sonu" üzerine spekülasyonları teşvik ederken, kurumsalcı gelenekteki politik ekonomi öğrencileri, artık kapitalizm ve Komünizm arasında değilse bile, "tek seçenek" haline geldikten sonra kapitalizmin farklı ulusal çeşitleri arasındaki farklılıklara daha fazla ilgi göstermeye teşvik edildiklerini hissettiler. Aslında 1990'larda, Komünizmin çöküşünden sonra, kapitalizm kavramı ortodoks Sol ve ultra-liberal Sağ dışında hemen hemen değer yargılarından bağımsız analitik bir kavram olarak evrensel bir geçerlilik kazandı.

Bununla birlikte, gerçek dünyada projeyi rayından çıkarmayı başaramayan bazı olumsuz gelişmeler de oldu. Bunlardan biri, eski Sovyet bloğu ülkelerinin Amerikan modeline duyduğu utanç verici hayranlık ve yeni elitlerinin neoliberal "şok terapi" reçeteleriyle büyülenmesiydi. Dahası, bir süredir ABD'nin artan uluslararası gücünü küresel kapitalist rekabetin kurallarını kendi "kötü yol" rejimi yönünde esnetmek ve böylece daha insani bir kapitalizm yönünde reform çabalarından kaçınmak için kullandığına dair şüpheler vardı. Sıkça alıntılanan bir örnek, 1989'da George H.W. Bush yönetimi tarafından Japonya'ya karşı başlatılan ve Amerikan modelindeki serbest piyasa ve sermaye piyasa-

larını da içeren Structural Impediments Initiative (Yapısal Engeller Girişimi) adlı, Japon hükümetini zorlamayı amaçlayan girişimdi.* Avrupa'da, sosyal açıdan yıkıcı ve daha zararlı bir kapitalizmin daha iyi bir alternatife üstün gelmek üzere olduğu korkusu Fransız yazar Michel Albert tarafından güçlü bir şekilde dile getirildi. Popüler bir okuyucu kitlesi için yazdığı ve tüm büyük dillere çevrilen *Capitalism against Capitalism* [Kapitalizme Karşı Kapitalizm] ([1991] 1993) adlı kitabı dünyayı iki kampa ayırıyordu: Almanya ve Japonya'nın başını çektiği Rheinland ve Fransa'nın kararsız kaldığı Anglo-Amerika.[18] "Kapitalizmin çeşitleri" literatürünün bazı ana temalarını öngören ve hatta tanımlayan Albert, Amerikan tarzı neoliberal macera kapitalizminin daha büyük dinamizmi ve kültürel çekiciliğinin - "neo-Amerikan modeli" olarak adlandırdığı - birleşik Rhineland'ların daha dayanışmacı ve nihayetinde daha etkin kapitalizminin önüne geçmek üzere olduğu melankolik sonucuna vardı.

Bir başka olumsuz gelişme ve açıkça en önemlisi, Clinton yönetiminin, ilk döneminin ortasında, iktisadi canlandırma stratejisi olarak sosyal reform iddiasından geri çekilmesiydi. 1990'lı yıllar, bunun yerine seçilen daha az talepkâr deregülasyon ve finansallaşma politikasının şaşırtıcı başarısına tanıklık etti ve bu politika, balonun patlamasıyla birlikte yapay bir refahın yaşandığı on yıldan fazla bir süreyi başlattı (Stiglitz 2003). Çok geçmeden Tony Blair yönetimindeki İngiltere de Bill Clinton ve George W. Bush'un izinden giderek Anglo-Amerikan paralelliği algısını güçlendirdi. Aynı zamanda, 1980'lerin başından beri çoğunlukla hüsnükuruntu şeklinde de olsa var olan İngiliz ve Amerikan "Eurosclerosis"† retoriği, önde gelen Kıta Avrupası refah devletlerinin artan istihdam ve mali krizleri ile işgücü piyasaları ve sosyal güvenlik sistemlerinde daha fazla "esneklik" için umutsuzca arayışlarıyla nihayet kendine gelmiş gibi görünüyordu. Ayrıca, halk arasında "küreselleşme"

---

* Bu olay Suzanne Berger ve Ronald Dore (1996) tarafından derlenen National Diversity and Global Capitalism adlı kolektif kitaba ilham kaynağıdır. (ABD'nin Japonya ile olan ekonomik ilişkilerini değiştirmeyi amaçlayan ve temel olarak, Japonya'yı Amerikan modeline daha yakın bir reform yapmaya zorlayan bir dizi ticaret anlaşması ve baskıyı içeren girişim, ABD ve Japonya arasındaki ticaret gerilimlerini artırmış ve eleştiriler almıştır –çn.

18 Michel Albert profesyonel bir akademisyen değil, Almanya ve İsviçre'nin yanı sıra Amerika Birleşik Devletleri'nde de çalışmış bir sigorta sektörü yöneticisi ve kamu entelektüeliydi. *Capitalism against Capitalism*'i yayınladığında elinde birkaç kitap daha vardı. Bu eserin en ilginç bölümlerinden biri, İsviçre ("Alp" modeli) ve Birleşik Krallık'taki ("denizcilik" modeli, Bölüm 5) sigorta uygulamalarını karşılaştıran bölümdür.

† 1970'lerde Alman ekonomist Herbert Giersch tarafından önerilmiş, Avrupa'da 1973 petrol krizi sonucu yaşanan ekonomik durgunluk, enflasyon ve işsizlik döneminin, devletin aşırı regülasyon ve cömert sosyal yardım politikalarından kaynaklandığını ifade eden kavram –çn.

olarak bilinen kapitalist ekonominin hızla uluslararasılaşması da, teorik ve politik yaklaşımlarla potansiyel olarak çatışma halindeydi. Karşılaştırmalı kapitalizm araştırmalarının temel karşılaştırma birimi olarak ulus-devlete olan bağlılığı, karşılaştırılabilirlik uğruna karşılıklı bağımlılığı göz ardı eden kavramsal bir araç setinin eskidiğine dair artan kanıtlar üretmekteydi.

1990'larda neoliberalizmin yükselişi "kapitalizmin çeşitleri" tartışmasının önüne geçememiş olsa da, standart kapitalizme normatif olarak tercih edilen alternatifin iktisadi üstünlüğüne dair önceki on yılın iyimser inançlarının az çok sessizce terk edilmesine neden oldu. Anglo-Amerikan modelinde, daha sosyal olarak yerleşik kapitalizmlere atfedilen istikrar ve sürdürülebilirliğin aynısını kabul etmek, belki de Anglo-Amerikan modelinin muhaliflerinin de buna karşılık vereceği ve zor durumdaki Avrupa ve Japon modellerini eşdeğer olarak kabul edeceği umuduyla, giderek kaçınılmaz hale geldi. Kıta ve Asya'nın "liberal olmayan" kapitalizminin hızlanan liberalleşmesine gelince (Yamamura ve Streeck 2003), bu esasen dönüştürücü olmaktan uzak fırsatçı bir uyum olarak görülme eğilimindeydi. Amerika Birleşik Devletleri ve daha az ölçüde İngiltere ile ilgili olarak, hızla büyüyen özel borçlarını uzun vadede nasıl ödeyecekleri ve üretim ve verimlilikten giderek daha fazla kopan bir tüketim düzeyini nasıl karşılayacakları gibi sorular hiç sorulmadı. Aynı durum, kısa süre sonra yine hızla artan kamu açıklarıyla tamamlanacak olan ABD'nin kendine özgü ticaret açığının nedenleri ve sonuçları için de geçerlidir. Borçla finanse edilen neoliberal refahın temel eksiklikleri ancak 2007-2008 krizinde finansallaşmış kapitalizmin çöküşüyle birlikte karşılaştırmalı kapitalizm araştırma ve teorisinin görüş alanına girmiştir.

KAPİTALİZMİN ÇEŞİTLERİ, YAKLAŞIMLARIN ÇEŞİTLERİ[19]

Ulusal "kapitalizmler", teknolojilerin yayılmasından, uluslararası rekabetten, sınır ötesi piyasalardan, çok uluslu şirketlerden, uluslararası örgütlerden, giderek küreselleşen kültür ve benzerlerinden kaynaklanan güçlü baskılara rağmen neden farklı hale gelmeli ve kalmalıdır? Kapitalist çeşitliliğin dört modeli -hangi toplumsal güçlerin buna yol açtığına dair açıklamalar- bazen birbiriyle örtüşse de mevcut literatürde ideal olarak ayırt edilebilir: (1) Sosyal gömülülük modeli, (2) güç kaynağı modeli, (3) tarihçi-kurumsalcı model ve (4) rasyonalist-işlevselci model (özet için bkz. Tablo 22.1). İlk üçü standart kapitalizme göre üstün, ancak onun ilerlemesine karşı savunmasız olarak görülürken, dördüncüsünün onunla eşit olduğu ve eşit derecede sürdürülebilir olduğu iddia edilmektedir.

[19] Bu, David Coates (2005b) tarafından düzenlenen bir deneme derlemesinin başlığıdır.

(1) Kapitalist çeşitliliğin *sosyal gömülülük* açıklaması, kapitalist çeşitliliğin sürekliliğini toplumların kültürel geleneklerine, formel ve enformel toplumsal yapılarına ya da ağlarına dayandırır. Bu dört model arasında en sosyolojik olanıdır. Toplumlar, geleneksel, prekapitalist sosyal davranış kodlarının ve sosyal kontrol biçimlerinin kapitalizm altında bile iktisadi çıkarların egoist arayışını ılımlı hale getirmeye ne ölçüde devam ettiğine göre ayırt edilir.[20] Sosyal ve iktisadi düzenin etkin normatif entegrasyona dayandığı toplumlarda, daha "modern" toplumlara kıyasla, iktisadi işlemler genellikle daha az serbesttir ve sosyal işlemleri düzenleyen standartlara daha fazla bağlıdır. Genel olarak sosyal hayatta olduğu gibi iktisadi hayatta da baskın değerler karşılıklılık, grup dayanışması, disiplin, geleneksel statüye saygı, grup kimliği, otoriteye saygı karşılığında paternalist sorumluluğun kabul edilmesi gibi unsurlardır (Dore [1983] 1992). Sosyal olarak gömülü kapitalizmdeki modern örgütler kültürel olarak geniş aileler ya da köyler şeklinde biçimlendirilmiştir ve hâkim rol tanımları tikelliği, atfedilmişliği, işlevsel dağınıklığı, duygusallığı ve kolektifliği vurgulamaktadır.[21] Ekonomik performans her şeyden önce sosyal görevlerin yerine getirilmesidir. Kâr, merkezi değildir ancak normatif düzene sadakatle bağlılığın bir sonucu olarak ortaya çıkar. Sosyal statü sınıftan daha önemlidir, onur gelirden daha değerlidir ve gelenekler, işçilik ya da sosyal ahlak, maddi çıkarlardan daha önemlidir. Sosyal olarak gömülü kapitalizm için model ülke elbette Japonya'dır.[22]

Sosyal gelenekçiliklerine rağmen ve hatta bu nedenle, ekonomik teşviklerin aksine sosyal bütünleşmeye dayalı kapitalist sistemler iktisadi olarak çok iyi performans gösterebilir ve en azından bazen daha "modern" kapitalizmlerden daha iyi olabilir. Bunun nedeni, kültürel gelenekçiliğin uzun vadeli sosyal ilişkileri desteklemesi ve bunun da olumlu bir yan etki olarak uzun vadeli iktisadi ilişkileri sürdürmesi ve bunun sonucunda ortaya çıkan

---

[20] Bu model, geleneksel statü düzenlerinin ya da toplumsal örgütlenmenin uzun süreli meta geleneklerinin üretim noktasında iş ve sanayi örgütlenmesini koşullandırdığı "toplumsal etki" iktisadi örgütlenme teorisiyle yakından ilişkilidir (Maurice vd. 1980; Sorge 2005). Aradaki fark, toplumsal etki literatürünün her ülkeyi tarihsel bir birey olarak ele alması ve bir tipoloji geliştirmekten kaçınmasıdır.

[21] Bunlar elbette Talcott Parsons'ın (1951) beş "kalıp değişkeninin" "modern" ucunun karşıtlarıdır: evrenselcilik, başarı, işlevsel özgüllük, duygusal tarafsızlık ve öz yönelim (s. 67).

[22] Ancak İtalya'da kapitalizmin kültüralist-komüniteryan açıklamaları da vardır. En klasik olanı Sebastiano Brusco'nun (1982) çalışmasıdır. İtalyan sanayi bölgelerine ilişkin alternatif yorumlar, bu bölgelerin uygun bir kurumsal "dış iskelete" bağımlılığını vurgulamaktadır (Piore ve Sabel 1984; Trigilia ve Burroni 2009). Bu yorumların anlattığı hikaye, kurumların ne derece kalıtsal ya da iktisadi amaçlar için rasyonel olarak inşa edilmiş olarak tanımlandığına bağlı olarak ya tarihçi-kurumsalcı ya da rasyonalist-işlevselcidir ve bazen her ikisi de aynı anda kullanılmaktadır.

karşılıklı güvenin iktisadi açıdan en az piyasa tarafından yaratılan yüksek eşitlikle gelen bireysel teşvikler kadar faydalı olmasıdır.[23] Tipik olarak, kültürel gelenekselciliğin ya da geri kalmışlığın iktisadi faydalarına ilişkin açıklamalar, modern dünyada devam eden uygulanabilirliklerine ilişkin bir endişeyi de beraberinde getirmektedir. Buradaki soru, miras alınan geleneklerin koruyucusu olarak görev yapan sosyal ve siyasi elitlerin, kısa vadeli tatmin, tüketimcilik ve bireyciliğin cazibesine karşı gelenekselci eylem yönelimlerini savunmayı başarıp başaramayacaklarıdır.[24] Daha önce de belirtildiği gibi, modernleşmenin normatif entegrasyonun altını oyduğu ve böylece kapitalizmin alternatif versiyonlarının ekonomik performansını aşındırdığı fikri Michel Albert'in ([1991] 1993) ana temasıdır, ancak Ronald Dore (2000, Bölüm 11) ve diğerlerinin daha yakın tarihli çalışmalarında da mevcuttur. Modern toplumun normatif temellerini restore edemeden tüketebileceği, elbette Daniel Bell (1976) ve Jurgen Habermas (1973) gibi farklı yazarların çalışmalarında öne çıkan eski bir sosyal teori temasıdır.

(2) Özellikle Walter Korpi'nin çalışmalarında temsil edildiği şekliyle İsveç'in örnek teşkil ettiği *güç kaynağı* modeli,[25] kültürel ya da sosyal-yapısal temelli olmaktan ziyade siyasi temellidir. Kapitalist olmayan sosyal dayanışma, politik-ekonomik ilişkilere zengin bir şekilde katılır, ancak bu, prekapitalist geleneklerin bir kalıntısı değil, kolektif siyasi eylem ve yeniden dağıtım politikalarıyla oluşturulur. Başka bir deyişle, kapitalist pazarın genişlemesi sırasında zayıflayan geleneksel kurumların yerini sosyal demokrat sosyal politika alır. Metasızlaştırma ya da ilk etapta metalaşmadan koruma, normatif olarak bütünleşmiş enformel ağlar aracılığıyla değil, sosyal gelenekselciliğin işlevsel bir alternatifi ve modern ikamesi olarak yasama devlet gücünün uygulanması yoluyla gerçekleştirilir. Sosyal demokrat "piyasalara karşı siyaset"in (Esping-Andersen 1985) başlıca aktörü, işçi hareketinin iki kanadı, birleşik sosyalist parti ve kapsamlı bir sendika konfederasyonu ile birlikte, diğer sos-

[23] Ağ benzeri sosyal bağlar, kapitalizmin çeşitleri tartışmasını hem önceleyen hem de önemli ölçüde besleyen "sosyal üretim sistemleri" (Hollingsworth ve Boyer 1997), "ulusal yenilik sistemleri" (Lundvall 1992) ve "iş sistemleri" (Whitley 1999) üzerine daha önceki literatürde önemli bir yer tutar. Bu literatürdeki genel fikir, farklı toplumların üretim, inovasyon ve iş ilişkilerinde yer alan aktörler arasında bağlantılar kurma konusunda farklı yolları olduğu ve bunun da farklı türlerde ve belki de seviyelerde iktisadi performansın ortaya çıkmasına neden olduğudur.

[24] O halde politikanın görevi, ekonominin işlemesini sağlayan sosyal bağları geliştirmektir. Kapitalist ekonominin altında yatan sosyal sistemi istikrara kavuşturmak zorunda olan siyasi müdahaleye ne kadar çok vurgu yapılırsa, rasyonalist işlevselci modele o kadar yaklaşılır.

[25] Bkz Korpi (1978; 1983) Diğerlerinin yanı sıra Martin (1984) ve Pontusson'a (1992) da bakınız.

yal güçlerle de koalisyon oluşturarak, demokratik devletin geniş halk kitlelerinin modern "güç kaynağı" olarak kontrolünü sağlamak ve sürdürmektir. Kapitalist şirketler kullanılmakta ve onlardan genel refah elde etmek için piyasa yasalarına akıllıca uyulmaktadır. Eş zamanlı olarak sosyal politika, özellikle de işgücü piyasası politikası, kolektif çabanın sonuçlarını mümkün olduğunca eşitlikçi bir şekilde dağıtmak ve kısıtlamasız serbest piyasa ekonomisinden kaynaklanabilecek belirsizlikleri kontrol altına almak için kullanılır.

Kapitalist çeşitliliğin güç kaynakları modelinin öngördüğü toplumsal olarak kontrol edilen kapitalizm ya da demokratik sosyalizm, Karl Polanyi'nin ([1944] 1957) İkinci Dünya Savaşı ve yirminci yüzyılın ilk yarısındaki liberalizm felaketinden sonra gerçekleşmesini beklediği "büyük dönüşüm" ile kastettiği şeye muhtemelen en yakın olanıdır. Bu modelin dayanıklılığının temel koşulu, piyasa odaklı ve politikadan arındırılmış standart bir kapitalizme yakınsama yönündeki baskılara karşı, işçi sınıfının kolektif örgütlerinin, seçmenlerini ilkesel olarak sürekli harekete geçirmesidir. Özellikle, kolektif işçi örgütlerinin, halkın geniş kesimlerinin desteklerini kazanarak, politik hedefler arasında yaşam şanslarının adil bir şekilde dağıtılması ve toplumun tüm üyelerinin, özellikle işgücü ve sermaye için, kapitalist piyasalardaki belirsizliklerden korunması konusunda başarılı olmaları gerekmektedir. Son İsveç deneyiminin gösterdiği gibi, solun ya da genel olarak siyasi sistemin örgütsüzleşmesi, çıkarları piyasaların etkin bir şekilde kontrol altına alınmasına bağlı olanların güç kaynaklarını dağıtmakta ve nihayetinde ekonomi politiği kapitalist ana akıma yaklaştırmaktadır.

(3) Buna karşılık *tarihçi-kurumsalcı* model, iktisadi eylem için hem kısıtlamalar hem de fırsatlar olarak miras alınan kurumların rolünü vurgular. Kurumlar, öncelikle normatif senaryolar veya zımni kültürel anlayışlar olarak değil, iktisadi düzen de dahil olmak üzere sosyal düzenin kolektif olarak onaylanmış, çoğunlukla formelleşmiş yapı taşları olarak düşünülür.[26] Kurumlar, rasyonel hesaplama veya gönüllü anlaşmanın sonucu olmaktan ziyade, ilke olarak, değiştirilmesi kolay olmayan veya genellikle belirlenmiş bir yol boyunca değişen tarihi miraslar olarak görülürler (Thelen 1999; Pierson ve Skocpol 2002). Dahası, sadece hakları değil yükümlülükleri de beraberinde getirirler ve rasyonel-iktisadi hedeflere hizmet etseler de çok çeşitli başka amaçlara da hizmet ederler. Dolayısıyla iktisadi kurumlar iktisadi beklentiler dışındaki beklentileri de karşılamak zorundadır ve iktisadi eylemler sadece dar anlamda iktisadi kurumlar tarafından değil, aynı zamanda sosyal kurumlar tarafından da yönetilir.

[26] Farklı kurum kavramları ve kurumsalcı teorinin ilgili versiyonları hakkında bakınız Hall ve Taylor (1996).

Tarihçi-kurumsalcı çalışmalarda, kapitalist çeşitlilik için özel bir öneme sahip olan, piyasa ve devlet arasındaki toplum düzeyinde kolektif çıkarları ve kolektif örgütlenmeyi düzenleyen ve barındıran aracı kurumlardır. Bu türden aracı kurumlar, ortaya çıkan tarihçi kurumsalcılık araştırma programına önemli katkılarda bulunan korporatizm teorilerinin (Schmitter 1974) merkezinde yer almaktadır (bkz. Streeck 2006). Bu perspektifte, kapitalist çeşitlilik, toplumsal grupların ve onları temsil eden örgütlerin çıkarlarının hem mikro hem de makro düzeyde büyük ölçekte siyasi ve iktisadi karar alma süreçlerine dahil edilme biçiminde kendini gösterir. Bu aracı kurumların işçi odaklı olup olmadığı ve bu kurumların kapitalist politik ekonominin yönetimine nasıl dahil olduğu önemlidir; bu, devlet ve sermaye ile üçlü müzakereler gibi yöntemler aracılığıyla, sermaye dışı çıkarların kendilerini kapitalist politik ekonominin yönetimine dahil etmelerine izin verir. Bu modelin başlıca örneği elbette Almanya'dır (Streeck 1997).

Tarihsel-kurumsalcı açıklamalara göre, kapitalist çeşitlilik sadece siyasi demokrasi ve yeniden dağıtıcı devlet müdahalesiyle değil, aynı zamanda emeğin üretimin örgütlenmesinde *karşıt bir güç* olarak kurumsallaştırılmasıyla da ortaya çıkar ve sürdürülür. Temel varsayım, sermaye ve emek arasındaki üretken işbirliğinin, emeğin nasıl örgütlendiğine ve dahil edildiğine bağlı olarak farklı biçimler aldığı ve farklı sonuçlar ürettiğidir. Müzakere edilen üretim sistemlerinin piyasada rekabet edip edemeyeceğinin, belirli koşullara ve sermayedarların işçilerin işbirliği için kabul etmeleri gereken yükümlülüklerle başa çıkıp çıkamayacaklarına bağlıdır. Bu koşulların bir kısmı rastlantısalken diğerleri ise sermayedarların ve yöneticilerin işçilerle işbirliğinin getirdiği yükümlülüklerle başa çıkma becerisine dayanır. Kapitalist "tasarruf" ancak kâr maksimizasyonu dışındaki hedefler adına dayatılan kurumsallaşmış kısıtlamaların arka planında gerçekleşir. Ana varsayımlar, kapitalist firmaların kâr elde etmesinin farklı yolları olduğu; çeşitlendirilmiş kaliteli üretim (Streeck 1991) gibi bazı yolların sermaye için diğerlerinden daha az kârlı olmasa da daha zorlu olduğu; emeğin ve genel olarak toplumun, firmalar tarafından benimsenen daha zor üretim stratejilerini "doğru yol"* tercih edebileceği şeklindedir. Gerçekte hangi stratejinin benimsendiğinin kısmen emeğin kurumsallaşmış gücünden ve firmaların kendileri için ikinci en iyi alternatif olabilecek bir şeyle yaşama istekliliğinden etkilendiği; ve kapitalizm altında bir toplumsal üretim sisteminin izlediği yolun nihai hakemi, ürünleri için bir pazar bulup bulamayacağı temel varsayımlardandır. Ayrıca, sermayenin "öğrenmeye" ve alternatif, daha emek

* Bu strateji, işletmelerin daha kaliteli ürünler ve hizmetler sunarak uzun vadeli sürdürülebilirlik ve rekabet avantajı elde etmeyi hedeflediği bir yaklaşımı ifade eder –çn.

Tablo 22.1 Kapitalist Çeşitliliğin Dört Modeli

	Çeşitliliğin Kaynağı	*Hegemonik aktörler*	*İktisadi düzenin kaynağı*	*Farklılaşan iktisadi performansı*	*İktisadi performansın kaynağı*	*Muhtemel yakınsama kaynağı*
Sosyal gömülülük modeli	Sosyal-yapısal& kültürel	Sosyal& kültürel elitler	Gelenek	Uzun dönem kârlılık	Normatif sosyal entegrasyon, güçlü ağ bağları	Kültürel modernizasyon
Güç kaynağı modeli	Siyasi	Örgütlü işgücü	Politikalar ve yasama	Eşitlik ve güvenlik	Hükümet iktisat politikası	Politik düzensizlik
Tarihçi-kurumsalcı model	Kurumsal	Örgütlü çıkar grupları	Patika bağımlısı kurum-inşası	İş gücünü gözeten üretim stratejileri ("farklılaştırılmış kalite üretimi")	Kurumsal kısıtlar ve imkanlar İş birliği	İktisadi liberalizasyon
Rasyonalist-fonksiyonalist model	İktisadi	Etkiliği maksimize eden elitler	Ortak rızaya dayalı etkinlik arayışı	Kurumsal kapasitelerle şekillenen uzmanlaşma	Farklı kurumsal kapasiteler	Çıkarlar ve kapasitelerde yanlış hesaplama

uyumlu üretim ve pazarlama stratejilerini keşfetmeye istekli olup olmadığı, işgücünün sermayeye yükümlülükler dayatabileceği bir rejimden çıkma fırsatlarıyla önemli ölçüde etkilenir (Streeck 2009, Bölüm 13). Dolayısıyla tarihçi-kurumsalcı modelde yakınsamanın ana kaynağı iktisadi liberalizasyon ve bunun sunduğu uluslararası hareketlilik fırsatlarıdır (Streeck 2004).
(4) Son olarak *rasyonalist-fonksiyonalist* model, kapitalist çeşitliliği iktisadi avantaj arayışının bir sonucu olarak açıklar. Modelin arka planında neoliberal 1980'ler ve 1990'lardaki yakınsama söyleminin teknolojik determinizmden iktisadi determinizme kayması yatmaktadır: "küreselleşmenin" getirdiği artan uluslararası rekabetin ulusal iktisadi sistemleri birleşik bir "en iyi uygulama" üzerinde yakınsamaya zorlayacağı fikri. Neoliberal veya ekonomistik bir bakış açısını paylaşırken, toplumsal düzenin bir iktisadi düzen olarak algılanması, rasyonalist-fonksiyonalist modelde tam ters bir sonuca varır: Bütünleşik bir dünya ekonomisinde, kurumsal farklılıkların sadece eskimiş olmadığını, aksine ulusal veya yerel ekonomilere belirli ürünler ve süreçlere uzmanlaşma imkânı sağlayabileceği için aslında arzu edilir olabileceğini öne sürmektedir. Bir başka deyişle, rekabetin, aynı kurumları oluşturmak bir yana, uzmanlaşma yönünde baskı yaratarak kurumsal çeşitliliğe yol açtığı görülmektedir.[27]

Rasyonalist-fonksiyonalist model, kurumsal uyumsuzluğun iktisadi faydalarını rastlantısal *sonuçları* olarak değil, aksine *nedeni* veya varoluş nedeni olarak ele alarak, sosyal gömülülük ve tarihçi-kurumsalcı modellerden ayrılır. Kurumlar sadece başarılı iktisadi performansı mümkün kılmakla kalmaz, aynı zamanda bu amaç için inşa edilirler ve bu amaca hizmet etmeyi bırakmaları halinde yeniden inşa edilirler. Sosyal gömülülük modelinde rekabet gücü, topluluk normlarına bağlılığın bir yan etkisi olarak ortaya çıkarken, tarihçi-kurumsalcı modelde kapitalistlerin sıkı bir şekilde kurumsallaşmış bir emek kısıtlamasıyla yaşamayı ve bu kısıtlamadan en iyi şekilde yararlanmayı öğrenmelerinden kaynaklanır. İşbirliği içinde olan, işlem maliyeti bilincindeki aktörlerin, karşılıklı ilişkilerini en verimli şekilde düzenlemenin amaçlanan hedefi olarak rekabetçi verimliliği ele alır.[28] Özellik-

[27] Bu, sosyologlar tarafından iyi bilinen bir temadır (Durkheim [1893] 1964). Hall ve Soskice (2001a) tarafından, David Ricardo ile başlayan ve Paul Krugman (1991) tarafından geliştirilen iktisadi karşılaştırmalı üstünlük teorilerine (s. 36-38) atıfta bulunularak ele alınmıştır. Ticaret teorisinin, karşılaştırmalı üstünlük kaynakları olarak kurumların (faktör donanımlarından farklı olarak) önemini giderek daha fazla kabul ettiğini, ancak ulusal kurumların doğası ile ulusal ekonomilerin üstün olduğu ürün türleri arasında sistematik bir bağlantı kuramadığını belirtmektedirler. Yine de bu yazarların argümanları ile Michael Porter gibi bir yazarın *Competitive Advantage of Nations* (Ulusların Rekabet Üstülüğü) (1990) kitabındaki argümanları arasında büyük benzerlikler vardır.

[28] Başka bir deyişle, toplum normlarını iktisadi açıdan verimli olacak şekilde rasyonel olarak tasarlanmış veya kurumlar için verimli bir piyasa tarafından seçilmiş olarak

le işbirliği, kapitalistlerin iktisadi olmayan sosyal yükümlülüklerini yerine getirmelerine bağlı olarak görülmez.

Özetle rasyonalist-fonksiyonalist modelde, kurumsal yapılar ve kamu politikalarındaki kapitalist çeşitlilik nedensel olarak açıklanır ve normatif olarak iktisadi etkinlik açısından işlevleriyle değerlendirilir. Bir ülkenin kurumlarının ve politikalarının iktisadi performansı artırması, hegemonik siyasi-iktisadi aktörler tarafından sağlanır. Bu aktörler, işlem maliyetlerini en aza indirmeyi önemseyen rasyonel iktisatçılar olarak tasavvur edilir. İktisadi kurumların, etkinliği artırmak gibi tek bir işlevi vardır, ki bu da onların tasarlanmasını ve yeniden tasarlanmasını kolaylaştırır ve kapitalist çeşitlilik teorisinin işlevselci ve aynı zamanda gönüllülükçü-rasyonalist olmasını sağlar. Kurum inşacıları, neoliberal "tek en iyi yol" peygamberlerinin tavsiyelerini dinleme hatasına düşmedikleri sürece, ülkelerinin kurumsal düzenlemelerinin özgünlüğünü koruma konusunda rasyonel bir ilgiyle modelleme yapar. İktisadi ve siyasi aktörlerin rasyonel tasarım kapasiteleri, kurumların karşılaştırmalı avantaja sahip oldukları ölçüde hayatta kaldıkları kurumlar için rekabetçi piyasalarda etkin seçim ile tamamlanmaktadır. Modelin işlevselci doğası, dağıtımla ilgili kaygıları ikinci plana atmasında da kendini göstermektedir.

KURUMSAL TAMAMLAYICILIK VE KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜK

1990'ların sonlarında kapitalist çeşitlilik, çok okunan bir dizi kitapta bir araya gelen geniş bir literatürün konusu olmuştur (örneğin, Stallings 1995; Berger ve Dore 1996; Crouch ve Streeck 1997b; Kitschelt vd. 1999; Coates 2000). Bununla birlikte, temanın en etkili formülasyonu Peter Hall ve David Soskice'in editörlüğünü yaptığı *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage* (*Kapitalizmin Çeşitleri: Karşılaştırmalı Üstünlüğün Kurumsal Temelleri*) (2001b) adlı kolektif kitapta ortaya çıkmıştır. Her bir bölümün yaklaşımı farklı olsa da, kitabın giriş bölümünde (Hall ve Soskice 2001a) kapitalist çeşitliliğe dair doğrudan rasyonalist-fonksiyonalist bir kavramsal model geliştirilmiştir. Model, icat edildiği noktada bile tutarlı bir şekilde uygulanmamış ve daha sonra tarihçi-kurumsalcı eleş-

düşünerek indirgemeci bir şekilde açıklar Ancak ekonomist-indirgemeci ve kültürel ya da tarihçi-kurumsalcı açıklamalar arasındaki sınır bazen bulanıklaşmaktadır. Williamson ve Ouchi'nin (1981) işlem maliyetini minimize eden sosyal normlara ilişkin rasyonalist ve kültürelci perspektifler arasında gidip gelen ünlü makalesine bakınız. Kapitalizmde kültürel entegrasyonun rasyonel seçimle yeniden yapılandırılması, hem Almanya hem de Japonya örneğinde sıkça görülmektedir.

tirilere uyum sağlamak için zaman zaman tahrif edilmiş olsa da,[29] siyaset bilimi ve özellikle de ekonomi politik alanında gerçek bir büyüme endüstrisinin kurucu belgesi haline gelmiştir (Şekil 22.1).

Modelin kendisi de algılanması da, yine en iyi bilgi sosyolojisinin perspektifinden anlaşılabilir. Politik olarak model, Anglo-Amerikan finans odaklı kapitalizmin o zamanlardaki yükselişini yansıtırken -zira kapitalizmin temelde sürdürülemez olduğu henüz ortaya çıkmamıştı- akademik olarak ise, o dönem hemen hemen her yerde hâkim olmaya başlayan rasyonel tercih kurumsalcılığı dilini konuşuyordu: Kapitalist çeşitliliğin rakip modellerinden çok daha "titiz" ve "teorik" olarak sunulmaya ve kabul görmeye elverişli bir dil.[30] Hall ve Soskice, bu terimlerle ve Anglo-Amerikan ekonomisinin belirgin dönüşünün arka planında, kapitalizmin alternatif, "Avrupalı" versiyonlarının neoliberal Amerikan modeline yakınsamaya mahkûm olmadığı ve bunun önde gelen ekonomi bölümlerinde konuşulan ve çok beğenilen dilde bile gösterilebileceği mesajını verdiler ve böylece bu dili nihayet neoliberal ekonominin "en iyi uygulama" evrenselciliğini satın almak istemeyenler için bile kullanılabilir hale getirdiler. Yaklaşımlarını geniş bir okuyucu kitlesine daha da sevdiren şey, Michel Albert'in kitabının da ([1991] 1993) popülaritesini artıran şey gibi, dünyayı iki kampa ayıran dikotomik ve belki de Maniheistik bölünme olmuş gibi görünüyor.

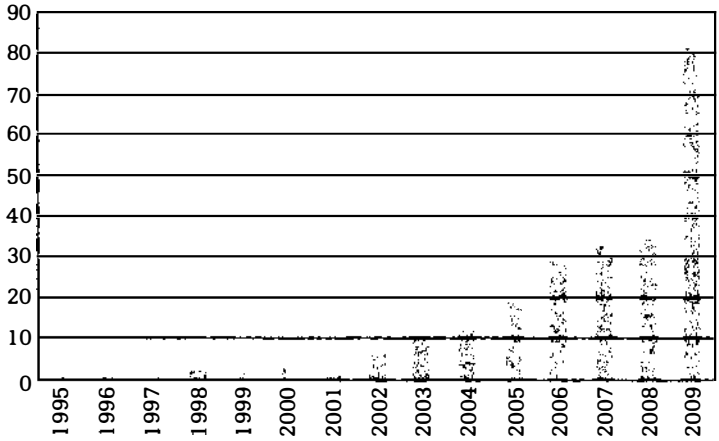
2001'deki makalenin muazzam etkisi göz önüne alındığında, rasyonalist-fonksiyonalist yönelimle ilişkili kavramsal zayıflıklar da dahil olmak üzere, ana ilkelerinden bazılarına daha yakından bakmak uygun olacaktır:

(1) "Piyasa ekonomileri" olarak adlandırılan ulusal kapitalist sistemlerin "liberal" ve "eşgüdümlü" olmak üzere iki türde olduğu söylenmektedir; bunlardan ilki liberal piyasa ekonomileri (LPE'ler) Anglo-Amerikan uluslar ailesinden altı ülkeyi, ikincisi eşgüdümlü piyasa ekonomileri (EPE'ler) ise Almanya ve küçük komşuları (Hollanda, Belçika, İsviçre ve Avusturya) ile İskandinavya ve Japonya'yı kapsar. Zaman zaman Fransa, İtalya, İspanya, Portekiz, Yunanistan ve Türkiye, "belirsiz" olarak sınıflandırılır veya alternatif olarak üçüncü bir "Akdeniz" türü olarak kabul edilir; ancak kavramsal çerçeve açısından bu durum büyük ölçüde önemsizdir. Almanya, tipik bir EPE örneğidir. Giriş bölümünde bunun karşıtı olarak Amerika Birleşik Devletleri gösterilmektedir. Ancak on üç uygulamalı bölümün sadece dördünde

[29] Bkz: Hall ve Thelen (2009) veya Hall (2007) Bununla birlikte, sosyoekonomik kurumların etkinliğin teorik açıklamalarına yönelik eleştirilere verilen tavizler çoğunlukla fark edilmemiş ve modelin temel kavramsal yapısına hiçbir zaman entegre edilmemiştir.

[30] Hall ve Soskice, "yeni mikro-ekonomi" (s. 5) veya "yeni organizasyon ekonomisi" (s. 14) olarak adlandırılan işlem maliyeti ekonomisinin kavramsal aygıtından kapsamlı bir şekilde bahseder.

Şekil 22.1 Kapitalizmin Çeşitleri: Dergi Makaleleri



Kaynak: Social Science Citation Index, 8 Şubat 2010.

ABD yer almaktadır. Altı bölümde LPE Birleşik Krallık ile temsil edilirken, üç bölümde de Almanya ile doğrudan iki ülke karşılaştırması yapılmaktadır; bu da bireysel vakaların ele alındığı on bir bölümün en az onunda yer almaktadır.

(2) EPE'lerin, içlerinde faaliyet gösteren firmaların verimli üretim için ihtiyaç duydukları "işbirliğini" kendileri için güvence altına alma biçimlerinde farklılık gösterdiği iddia Ortaklar ile Firmaların "koordine etmek" zorunda oldukları tedarikçiler, işçiler, alacaklılar, hissedarlar, müşteriler, sendikalar, hükümetler ve diğerleridir (Hall ve Soskice 2001a, s. 6). Yazarlar yaklaşımlarını "firma merkezli" (s. 5) ve "ilişkisel" (s. 6) olarak tanımlamakta ve her ikisini de ayırt edici özellikler olarak görmektedirler. Üretim ilişkileri, LPE olarak adlandırılan ülkelerde "mesafeli" olarak yani formel sözleşmeler ve rekabetçi piyasalar aracılığıyla düzenlenirken, EPE'lerde ise "ilişkisel" yani stratejik etkileşim ve koordinasyon aracılığıyla kurulur.[31]

[31] Burada kavramsal bir karmaşa hâkimdir. "Koordinasyon" (ya da eşgüdüm –çn.) bazen piyasalar ya da -diğer- kurumlar aracılığıyla olup olmadığına bakılmaksızın genel olarak üretim ilişkilerinin düzenlenmesini ifade eder. Ancak çoğunlukla bu terim "piyasa dışı koordinasyon" ile eşanlamlı görünmektedir; dolayısıyla eşgüdümlü ve serbest piyasa ekonomileri arasında ayrım yapılmaktadır. Ayrıca, piyasalar bazen kurumlara dahil edilirken, çoğunlukla kurumlar yalnızca piyasa dışı kurumlar anlamına gelmektedir. Ve bazı yerlerde iktisadi aktörler arasındaki tüm etkileşim "stratejik" gibi görünse de, iki ana türü ayırt etmek söz konusu olduğunda, stratejik etkileşim EPE'lerle sınırlıdır (s. 8). Benzer şekilde yazarlar, politik ekonomiyi oyun teorisine ait terimlerle modellediği gerekçesiyle yaklaşımlarını "ilişkisel" olarak tanımlamakta, ancak daha sonra

(3) Ulusal kapitalizm modelleri, etkin üretim ilişkileri arayışında olan firmalar tarafından kontrol edilir. Firmaların çözmesi gereken sorunlar, işlem maliyeti ekonomisi ve rasyonel seçim kurumsalcılığı tarafından tanımlananlar olarak düşünülür: suiistimal* ve ahlaki tehlikeden kaçınmak, fırsatçılığı sınırlamak, belirsizliği ortadan kaldırmak, güveni geliştirmek, kaytarmayı ve ters seçimi önlemek ve genel olarak işlem maliyetlerini en aza indirmek. Her iki sistemdeki kurumsal yapılar, firmalar tarafından veya onlar adına ulusal devletler tarafından iktisadi işlemlerin etkin yönetimi sorunlarına getirilen çözümlerdir. Siyasi müdahale, firmaların kendi rekabet stratejilerini izledikleri kurumsal çerçeveyi optimize etmeye hizmet eder. Buna işgücü piyasası düzenlemesi veya refah devleti gibi kurumlar da dahildir. Kurumları inşa etme ve kurumsal değişimi sağlama konusunda firmalar başlıca aktörler olarak görüldüğünde, teori, sendikaların ve işçi partilerinin rolü açısından revizyonisttir: güç kaynakları modelinde olduğu gibi, karşı güçler olarak değil, stratejik olarak yetenekli firmaların sınıf ötesi koalisyon ortakları olarak görünürler ve bunlarla rekabetçi etkinlik alanında ortak bir çıkar paylaşırlar.[32]

(4) LPE'ler ve EPE'ler, farklı kurum ve kaynaklara sahip olmaları nedeniyle iktisadi kabiliyetleri bakımından farklıdırlar. Ancak *farklı olsalar* da, liberal ve eşgüdümlü piyasa ekonomilerinin kabiliyetleri, eşit derecede rekabetçi ve sürdürülebilir olma anlamında *eşittirler*.[33] Bunun nedeni her iki tür de farklı bir "mukayeseli üstünlük"e sahip olduğu içindir. LPE'ler ve EPE'ler benzer ekonomik büyüme, kişi başına düşen gelir ve işsizlik seviyeleri göstermektedir[34] ancak bunları farklı şekillerde elde etmektedirler. Alman tipi ekono-

---

bu kavramı piyasa ekonomisinin eşgüdümlü tipiyle sınırlandırmaktadır. Dahası, oyun teorisinin bölümün kavramsal kısmında öne çıkarılmasına ve yaklaşımın ayırt edici özelliği olduğu iddia edilmesine rağmen (s. 5), asıl bölümlerde hiçbir rolü yoktur.

Aslında beklemek anlamına gelen "hold up" problemi Türkçeye suiistimal ya da vazgeçme sorunu olarak çevrilir; zira iki veya daha fazla taraf arasındaki bir işbirliği veya anlaşmanın yapılması durumunda ortaya çıkan, bir tarafın diğerine, önceden anlaşmadan kaynaklanan bir yarar sağlamak için güçlü bir konumda olduğu ve bu durumu suiistimal edebileceği endişesini tarif eder. Başka bir deyişle, bir tarafın yatırımlar yaptıktan sonra, diğer tarafın bu yatırımları suiistimal ederek beklenmedik taleplerde bulunmasıdır –çn.

[32] Ampirik referans için bu argüman, 1990'larda refah devletinin gelişimini, emeğin yeniden dağıtım ve piyasa güçlerinden korunma baskısının bir sonucu olmaktan ziyade, sermayenin daha yüksek yatırım getirisi için stratejik arayışının bir sonucu olarak yeniden tanımlayan Swenson, Mares ve diğerlerinin çalışmalarına dayanmaktadır (Swenson 1991; 1997; Estevez-Abe vd. 2001; Mares 2001; Swenson 2001; Mares 2003).

[33] "Her kapitalizm türünün taraftarları olsa da, burada birinin diğerinden üstün olduğunu savunmuyoruz". (Hall ve Soskice 2001a, s. 21).

[34] "Performans," dağıtımı içermemekte ve ayrı bir konu olarak ele alınmaktadır (s. 21). İki kapitalizmle ilişkili tipik dağıtım kalıpları, tipolojik özellikleri arasında yer alma-

miler "çeşitlendirilmiş kaliteli üretim" ile sonuçlanan "aşamalı" inovasyonda üstünlük sağlarken, Anglo-Amerikan ekonomilerinin "radikal" inovasyonda daha iyi olduğu iddia edilmektedir; söz konusu inovasyon modelleri iktisadi aktörler arasındaki farklı "eşgüdüm" modelleriyle ilişkilidir (Hall ve Soskice 2001a, s. 21-44).

(5) Ulusal politik ekonomiler, birbirleriyle ne kadar "tamamlayıcı" olurlarsa o kadar iyi işleyen kurumsal alanlardan oluşur. Bu türden beş alan öngörülmektedir: endüstriyel ilişkiler, mesleki eğitim ve öğretim, kurumsal yönetişim, firmalar arası ilişkiler ve işçiler ile yönetim arasındaki ilişkiler (Hall ve Soskice 2001a, s. 6-7). Ancak liste sürekli değişmektedir. Kurumlar, "birinin varlığı (veya etkinliği) diğerinin getirisini (veya etkinliğini) artırıyorsa" tamamlayıcı olarak kabul edilir (s. 17).[35] İddia, "ekonominin bir alanında belirli bir koordinasyon türüne sahip ulusların diğer alanlarda da tamamlayıcı uygulamalar geliştirme eğiliminde olması gerektiğidir" (s. 18). Anlamı tam olarak açık olmasa da, tamamlayıcılığın yapısal homojenlik (veya izomorfizm) olarak tanımlandığı görülmektedir: Piyasalar dışındaki kurumlar aracılığıyla, yani dar anlamda stratejik etkileşim yoluyla eşgüdüm, aynı tür koordinasyon diğer alanlarda da uygulanıyorsa, bir alanda daha verimli olacaktır. Ulusal kurumsal yapılar, etkinliklerini artırmak isteyen yöneticilerinin isteğinden dolayı yapısal olarak muhtemelen homojen ve bu anlamda birbirini tamamlayıcıdır.

(6) LPE ve EPE'lerin eşit rekabet gücü ve tamamlayıcılığın iktisadi faydaları, ulusal kapitalizmlerin tek bir "en iyi uygulama" üzerinde yakınlaşmasını engeller. Her iki tür de hayatta kalma yeteneğine sahiptir, ki bu özellikle kurumsal alanlarda kendi "eşgüdüm" yöntemlerine olan bağlılıkları ne kadar saf olursa o kadar fazla olur. Bu durum, radikal kurumsal değişimin nadir olmasını sağlar. Bir alanda sapma gelişimi, tamamlayıcılık aracılığıyla etkinlik için iktisadi baskılar tarafından dizginlenme eğilimindedir; ancak aynı yönde tüm sektörlerde eşzamanlı değişiklik sağlamak zor, hatta imkânsızdır (Bu durumun, her iki sistemde de, ülkelerinin alternatif sisteme geçmesini isteyen muhalif güçleri -Almanya'daki neoliberallere olduğu gibi,

---

maktadır. Kurumsal analiz yalnızca "maliyetleri göz önüne alındığında bir kurumun kullanımının net getirisi" olarak tanımlanan etkinlikle ilgilidir (s. 17). Tipik bir iddia, EPE'lerdeki iktisadi aktörlerin "stratejik etkileşim yoluyla güvence altına alınan eşgüdüm biçimlerine daha fazla bel bağladıkları... ilgili kurumlar *herkese* daha yüksek getiri sağlayan denge stratejileri üzerinde koordine olmalarını sağlayan kurumlar olacaktır" (s. 9, dipnot; italikler benim, WS).

[35] "Toplam getirilere atıfta bulunuyoruz, bunların kime tahakkuk ettiği sorusunu bir kenara bırakıyoruz", ki bu "bir mülkiyet hakları meselesidir" (Hall ve Soskice 2001a, s. 17, n17). Bu ikincisinin kapitalist kurumsal çeşitlilik için farklı dağıtım modelleri kadar önemsiz olduğu açıktır.

büyük Anglo-Amerika'daki sosyal reformculara da- dezavantajlı bir duruma soktuğunu unutmayın). *Yakınlaşma* yerine *kutuplaşma* eğilimi vardır: Kurumların saf olmayan bileşimlerine sahip ülkeler, iki "ideal" tür arasında bir yerdeki konumlarından, kurumsal düzenlemelerin homojen ve dolayısıyla daha etkin olduğu iki uç noktadan birine doğru hareket ederler.

Sonuç olarak Hall ve Soskice'nin kavramsal şemasının işlevselci yapısı, en belirgin şekilde ana kavramı olan "kapitalizm"i "piyasa ekonomisi" ile eşitleme biçiminde ve belki de bundan kaynaklanmaktadır. Bir sosyoekonomik oluşum kapitalist olarak adlandırıldığında merkezi olarak vurgulanan dağıtım ve sömürü sorunları, böylece etkin üretim sorunlarının içine gömülür ya da bu sorunlar olarak yeniden tanımlanır. Sonuç olarak, hem iktisadi ilerleme hem de özel mülk edinme sistemi olarak kapitalizm kavramına içkin olan temel kararsızlık ortadan kaldırılır. Benzer şekilde, çatışma ve güç, koordinasyon ve işbirliği lehine sosyoekonomik düzenin kaynakları olarak bir kenara atılır. Bir piyasa ekonomisi olarak yeniden tasarlanan kapitalizm, verimlilik ve kâr arayışının aynı olduğu ve siyasi çatışmanın olsa olsa yanlış anlamalardan ve iktisadi "yasalar" hakkındaki yetersiz bilgiden kaynaklandığı, işbirliğine dayalı zenginlik yaratımı için siyasi bir teknoloji haline gelir. Böylece, başlangıçta ayrılmaz bir şekilde çatışma ve krizle ilişkilendirilen kapitalizm kavramı sadece teknokratik olarak sterilize edilmekle kalmaz, aynı zamanda tarihsizleştirilir; çünkü Kapitalizm-piyasa-ekonomisi kavramsal şeması, kapitalizm-politik-ekonominin sürdürülebilirliğinin herhangi bir tarihsel sınırına ulaşma olasılığına sistematik olarak yer vermez.

YETERİNCE ÇEŞİTLİLİK YOK, ÇOK AZ TARİH Mİ VAR? "KaÇ TARTIŞMASI"*

Aşağıda, Hall ve Soskice'nin kapitalist çeşitlilik modeli üzerine yapılan ve bundan sonra "KaÇ" olarak anılacak olan kapsamlı tartışmanın temel yönlerini gözden geçireceğim. İncelemem dört kritik konuya odaklanacaktır:[36] KaÇ'ın vaka olarak ülkeleri seçmesi ve bu ülkeleri tek bir "kapitalizm" tipine yerleştirmesi, bir tür *metodolojik milliyetçiliği* yansıtmakta ayrıca, ülkelerin iktisadi yapılarını "tam birimler" olarak ele alması, her ülkenin tek bir "kapitalizm" tipiyle temsil edilmesini zorunlu kılması; ülkelerin "tamamlayıcı" kurumların sıkı sıkıya bağlı etkileşimli sistemleri olarak kavramsallaştırıl-

* Yazarın kapitalist çeşitliliği tarif etmek için kullandığı VoC (varieties of capitalism) kısaltması burada KaÇ olarak çevrilmiştir –çn.

[36] Bu bölüm yazılırken ortaya çıkan mükemmel bir genel bakış için Bohle ve Greskovits'e (2009) bakınız. Ayrıca tartışmanın genişliğini yansıtan üç kolektif cilde bakınız: Morgan ve diğerleri (2005), Hancke ve diğerleri (2007a) ve Hancke (2009).

masının ardındaki *işlevselcilik;* etkinlik baskılarına uyum sağlamanın bir sonucu olarak sosyal düzen açıklamalarının altında yatan *ekonomizm;* ve köken, tarih, eylemlilik, çatışma ve değişime yalnızca ikincil önem atfeden kapitalizme yönelik bir yaklaşım olan *statik karşılaştırmacılık.*

İlk olarak, eleştirmenler Hall ve Soskice tipolojisinin dualizmine ya da iki kutupluluğuna ve iki ana tipin, LPE'ler ve EPE'lerin, tek boyutlu bir mülkiyet alanının zıt uçları olarak tanımlanmasına erken dönemde karşı çıkarlar (Goodin 2003). Belirtildiği üzere Hall ve Soskice, "muğlak" ya da "Akdenizli" olarak adlandırdıkları üçüncü bir kapitalizm kategorisinden bahseder ancak bunu teorize etmez.[37] Bu durum, her iki türden birine uymayan vakaların, zaman içinde ikisinden birine evrilme olasılığıyla (ikili yakınsama) bu iki tür arasında bir yerde mi yer aldığı, yoksa Boyer (2001) tarafından önerilen ve piyasa öncülüğündeki, kurumsal, sosyal demokratik ve devlet liderliğindeki kapitalizm arasında ayrım yapan bir tipoloji gerektiren başka bir şey mi olduğu sorusunu açıkta bırakmaktadır. Amable, (2003) büyük bir makroekonomik değişkenler seti üzerinde faktör-analitik ekonometrik teknikler kullanarak, piyasa tabanlı, Asya, Kıta Avrupası, Sosyal-Demokratik ve Akdeniz olarak adlandırdığı beş tür oluşturmuştur. Buna karşılık Coates şunları birbirinden ayırmaktadır; piyasa öncülüğünde, uzlaşmaya dayalı ve kalkınmacı devlet öncülüğünde kapitalizm (1999) ya da liberal ve güvene dayalı kapitalizm (2000) arasında. Diğer sınıflandırmalar ise, Fransız ekonomi politiğinin özelliklerine uyum sağlamak amacıyla piyasa kapitalizmi, yönetilen kapitalizm ve devlet kapitalizmi olmak üzere üç tür öneren Schmidt (2003) ve Hancke ve diğerleri (2007b, s. 25) tarafından yapılmaktadır.[38]

Hall ve Soskice'nin iki kutuplu tipolojisine yönelik daha spesifik bir diğer itiraz, iki paradigmatik LPE olarak Amerika Birleşik Devletleri ve Birleşik Krallık'ı bir araya getirme biçimiyle ilgilidir. İki ülke arasında belirgin önem taşıyan kritik bir fark olarak, birçok yazar Amerikan devletinin teknolojik inovasyonda, özellikle de askeri harcamalar yoluyla oynadığı güçlü role işaret etmektedir; bu rol olmasaydı Silikon Vadisi ya da İnternet asla ortaya çıkamazdı (diğerleri için bkz. Crouch 2005a, s. 134-135; Taylor 2009). Dahası ve daha temel olarak Crouch, (2005a) Hall ve Soskice'nin vakaları ve türleri

[37] Schneider ve Soskice, (2009) Latin Amerika'yı dahil etmek için "eşgüdümlü" ve "liberal" piyasa ekonomilerine "hiyerarşik" kelimesini eklerler.

[38] Doğu Avrupa'nın geçiş sonrası politik ekonomilerini, genellikle genişletilmiş bir ulusal kapitalizm tipolojisine oturtmaya çalışan geniş bir literatür de mevcuttur (bkz. örneğin Lane 2005; Feldman 2007; King 2007; Lane ve Myant 2007; Mykhnenko 2007; Bohle ve Greskovits 2009; Nolke ve Vliegenthart 2009) Olası tipolojilerin görünüşte sonsuz sayıda olması, farklı "kapitalizmlerin" genel bir tipolojisinin geçerliliğine ilişkin şüpheciliği güçlendirmelidir.

birbirine karıştırdığını, bunun Max Weber'in daha önce uyardığı bir hata olduğunu ileri sürmektedir (Crouch 2005a, s. 57):

> Ampirik vakalar, her birinin bir dizi teorik türden hangisine (tekil) ayrılacağını belirlemek için değil, bu türlerden hangilerinin (çoğul), kabaca hangi oranlarda ve zaman içinde nasıl bir değişimle içlerinde bulunacağını belirlemek için incelenmelidir. (Crouch 2005a, s. 26)

Nihayetinde bu, karşılaştırılan vakaların doğası sorununu gündeme getirmektedir. Belirtildiği üzere, standart karşılaştırmalı kapitalizmde vakalar, ülkeler ya da ulus-devlet olarak örgütlenmiş toplumlardır. Ancak karşılaştırılan şey gerçekten eşgüdüm türleri veya yönetişim biçimleri ise, ulus-altı bölgeler (Trigilia ve Burroni 2009) ve sektörler (Hollingsworth vd. 1994) de vaka olarak nitelendirilebilirken, ülkeler az ya da çok heterojen kurumların kombinasyonları olarak daha iyi düşünülebilir (Crouch vd. 2009). Genel olarak, kapitalizm türlerinin sayısı arttıkça ve dolayısıyla tipler içindeki ülkelerin sayısı azaldıkça, ülkeler Weberci bir anlamda giderek artan bir şekilde "tarihsel bireyler" olarak görünmeye başlarlar. Bu, paradoksal bir şekilde, onların kapitalist politik ekonomilerdeki ortaklıklarını ve karşılıklı ilişkilerini daha belirgin hale getirir.

Ülkelerin temel karşılaştırma birimi olma durumu, firmaların davranışları üzerine yapılan araştırmalarla da sorgulanmaktadır. Firmaların ulus-devletlerin tutsağı olmaması ve bugün her zamankinden daha az esiri olması, firmaların faaliyetlerini ya da faaliyetlerinin bir bölümünü ihtiyaçlarına en uygun ortama taşımasıyla kurumsal arbitraj olasılığını beraberinde getirmektedir. Hall ve Soskice (2001a, s. 57) bunun ülkeler arasındaki çeşitliliği güçlendirmesini beklerken, geçirgen ulusal sınırlar firmaların ihtiyaç duydukları kaynakları yurt dışından temin etmelerine de olanak tanıyacak gibi görünmektedir ki bu da firmaların asıl konumlarından sapmalarına ya da atipik rekabet stratejileri izlemelerine olanak tanıyacaktır. Sonuç olarak, ulusal sistemler *içindeki* firmalar arasındaki çeşitlilik artabilir ve bu da ulusal sistemler *arasında* giderek artan bir yakınsamaya neden olabilir. Herrmann, (2008a) Alman, İtalyan ve İngiliz ilaç sanayileri üzerine yapılan araştırmalara dayanarak, Almanya'daki gibi bir "eşgüdümlü piyasa ekonomisi"nde, firmaların yerel kurumsal rejimler altında tedarik edilemeyen üretim girdilerini yurt dışından temin edebilmeleri nedeniyle radikal inovasyon olasılığını savunmaktadır.[39] Daha genel olarak, bazı yazarlar ulusal kurum-

[39] Herrmann (2008b; 2009; 2010), Lange (2009) ve Casper (2009) arasında Socio-Economic Review dergisinin çeşitli sayılarında biyoteknoloji alanındaki Alman firmalarının rekabet stratejileri ve başarıları üzerine yapılan ve Casper'ın (2001) Hall ve Soskice'nin kitabına yaptığı katkıya kadar uzanan geniş tartışmaya bakınız.

sal bağlamların firmaların stratejik davranışlarını KaÇ'ın ima ettiği kadar sıkı bir şekilde kontrol etme kapasitesinden şüphe duymaktadır (Hancke ve Goyer 2005; Batt vd. 2010; Doellgast 2010). Bu nedenle Wood ve diğerleri, (2009) firma düzeyindeki çalışma ilişkileri uygulamalarında sadece ülkeler arasında değil, ülke içinde de önemli farklılıklar olduğunu göstermektedir. Benzer şekilde Morgan, (2005; 2009) firmaların ulusal kurumsal kısıtlamalardan bağımsız olarak bireysel tercihler yapma ve böylece sistemler içindeki çeşitliliği artırarak ve aynı zamanda aralarındaki farklılıkları bulanıklaştırarak sistemik bir değişim sağlama yönündeki -görünürde artan- stratejik kapasitelerini vurgulamaktadır.[40]

Ulusal kurumların firmaların davranışlarını şekillendirme gücüne ilişkin daha fazla soru, ticaret modellerinin incelenmesiyle ortaya çıkmaktadır. Ricardocu karşılaştırmalı üstünlük teorilerinde "ulusal olanın" "şeyleştirilmesi" tehlikesine karşı uyarıda bulunan Watson'a (2003) göre, Hall ve Soskice tipolojisinin ima ettiği gibi, "iki ülke arasındaki kurumsal farklılık ne kadar büyükse, iktisadi uzmanlaşma modellerinin de o kadar farklı olacağına" dair bir gösterge yoktur (s. 234). "Ekonomileri kurumsal açıdan en farklı olan ülkeler arasında belirgin bir ticaret yoğunlaşması" (s. 236) olduğuna dair bir kanıt da yoktur.

İkinci olarak, ana akım KaÇ mantığının ulusal kurumsal yapılandırmaları "tamamlayıcılığın" iktisadi faydaları açısından açıklaması, sosyal bilimlerde işlevselciliğin yararları ve zararları üzerine bilinen genel soruları gündeme getirmektedir (bu konuda bkz. Crouch ve ark. 2005). Tamamlayıcılığı, özellikle endüstri ilişkileri ve kurumsal yönetişim alanlarında kurumsal uygulamaların yapısal homojenliği olarak tanımlayan Hall ve Gingerich, (2004) piyasaları ya da "stratejik eşgüdümü" destekleyen homojen kurumlara sahip ülkelerin, heterojen kurumlara sahip ülkelere kıyasla ekonomik olarak daha iyi performans gösterdiğini bulduklarını iddia etmektedir. Ancak Höpner, (2005, s. 340) homojen kurumların "kümelenmesinin" "uyumluluk için bir gösterge olduğunu, ancak tamamlayıcılığın kanıtı olmadığını" belirtmektedir. Dahası, Höpner'in incelediği Almanya örneğinde, daha piyasa odaklı kurumsal yönetim, işletme düzeyinde yönetim ve işgücü arasındaki işbirliği ve koordinasyonu sıkılaştırmaya hizmet etmiştir. Höpner ayrıca yapısal homojenliğin daha yüksek verimlilikten değil, "basitçe OECD dünyasında kültürel olarak ilişkili 'ulus ailelerinin' varlığından kaynaklanabileceğini" savunmaktadır (s. 334). Ayrıca, birçok çalışma "saf" vakaların iktisadi üstünlüğü iddiasına ampirik destek bulamamıştır (örneğin bkz. Kenworthy 2006).

[40] "Yakınsayan ıraksama" konusunda ayrıca bkz. Katz ve Darbishire (2000).

Bununla ilgili bir konu da işlevsel tamamlayıcılığın yapısal homojenlik gerektirip gerektirmediği ya da performansın –örneğin inovasyon açısından- ulusal ekonomi içindeki farklı kurum türlerinin bir karışımı tarafından geliştirilmeyebileceğidir (Crouch 2005b). Campbell ve Pedersen, (2007) kurumların eşügüdümü ile piyasaların "eşgüdümü"nü bir araya getiren "melez" ulusal sistemlerin sıklığına ve görünüşte yüksek iktisadi uygulanabilirliğine işaret ederek, yapısal homojenliğin işlevsel avantajlarının, eğer varsa, KaÇ teorisi tarafından varsayılandan daha zayıf olabileceğini savunmaktadır. Ekonomik performansla ilgili işlevselci kaygıların dışında, melez sistemlerin varlığı (Crouch vd. 2005'te Boyer; Hopner 2005; Deeg 2009) ulusal kurumların öne sürüldüğü kadar sıkı bir şekilde birbirine bağlı olmadığının ve iç çeşitliliğe ve belki de çatışmaya karşı toleranslı olduğunun bir göstergesi olarak alınabilir (Lane ve Wood 2009). Bu durum sadece değişim ve deneyime değil, aynı zamanda iktisadi olmayan hedeflerin iktisadi olanlara ek olarak veya onlarla rekabet halinde takip edilmesine de izin veriyor gibi görünmektedir.

Daha da temel olarak, bir toplumsal sistemin unsurları, yapısal oluşumları ne olursa olsun, ortak bir amaca katkıları "tamamlayıcı" olarak açıklayan herhangi bir teorinin, işlevsel uyumlarına neden olan ve bunu koruyan bir mekanizma belirtmelidir. Politik ekonomide bu, ya iktisadi performansı optimize etme sorumluluğunu üstlenmeye istekli ve muktedir bir aktör tarafından yapılan zekice bir kurumsal tasarım -örneğin hükümet ya da organize bir firma- ya da ulusal kurumlar için etkin bir piyasa gibi rekabetçi bir seçim olabilir. Bununla birlikte, çağdaş kapitalist ülkeler için ne her şeye gücü yeten ve teorik olarak yetkin bir sistem tasarımcısı ne de kurumsal bileşimleri tamamlayıcılıklarına göre seçen bir piyasa tanımlanabilir (Almanya örneğinin kapsamlı bir tartışması için bkz. Streeck 2009, Bölüm 13).[41] Her iki açıdan da Paul Krugman'ın (1996) "bir ülke bir şirket değildir" sözü geçerlidir: Sadece etkinlik ve rekabetçilik için tepeden yapılandırılamaz ve yeniden yapılandırılamaz, aynı zamanda bazen çatışan amaçların geniş bir çeşitliliğini içerir ki bunlar tek bir ortak hedefe yetkili bir şekilde indirgenemez, hatta bu ekonomik verimlilik veya refah olsa bile aynı zamanda bazen birbiriyle çelişen geniş bir çeşitlilikten oluşur.

İşlevselcilikle yakından ilişkili olan *üçüncü* bir konu da, KaÇ paradigmasının "firma merkezciliği" ve politika lehine siyaseti, verimlilik lehine de

[41] Amable'ın (2003) da belirttiği gibi, kurumlar arasında iyi bir işlevsel uyum anlamında tamamlayıcılık, genellikle tesadüfen ya da doğaçlama ve konjonktürel iyi şansın birleşik bir sonucu olabilir ve bu nedenle muhtemelen sadece geçici olarak sürer (Streeck 2009).

kültürü marjinalleştirmesinde açıkça görüldüğü üzere, doğasında var olan ekonomizmdir (Dore 2003). Geleneksel kapitalizm teorileri, öznelerini ekonomisi tarafından olumsal ve ne yazık ki yönlendirilen bir toplum olarak tasarlarken, KaÇ'ta kapitalist toplum bir ekonomi olarak ele alınma eğilimindedir ve toplum ile ekonomi, iktisadi etkinlik için ortak bir arayış içinde mutlu bir şekilde birleşmiştir.[42] Bu, Douglass North'un erken döneminin rasyonel seçim kurumsalcılığına yakındır (North ve Thomas 1973). KaÇ paradigmasını analiz edenler burada sermayeden farklı çıkarları olan bir aktör olarak emeğin yokluğuna işaret etmişlerdir (bunlardan biri de Howell 2003). Ayrıca, teorinin sosyal istikrarın ve değişimin iktisadi koşullarından ayrılan politik faktörleri ihmal ettiğini belirtmişlerdir (Amable ve Palombarini 2009). Diğerleri ise, kapitalist politik ekonomilerde istikrar ve değişimin ekonomik nedenlerin aksine kültürel gerekçelerinin KaÇ açıklamalarında ihmal edildiğini vurgulamışlardır (örneğin, Bruff 2008).[43] Streeck, (2009) 1970'lerden bu yana Almanya örneğinden yola çıkarak, ampirik olarak kapitalist kalkınmanın rasyonel ekonominin bir sonucu olarak açıklanamayacağını, ancak kâr arayışı ile kapitalist piyasa ilişkilerinin sosyal yaşam üzerindeki hâkimiyetine karşı çıkan sosyal karşı hareketler arasındaki bir çatışma tarafından şekillendirilmesi gerektiğini savunmuştur.

Ana akım KaÇ teorisinin altında yatan ekonomizmin önemli bir yönü, iktisadi işlemlerin etkinliğini artırmak için tasarlanmış kurumsal bir aygıt olarak refah devletinin kökeni ve işlevine ilişkin firma veya işveren merkezli açıklamasıdır. Zamanın "Üçüncü Yol" ruhuna çok uygun olarak, 2001 tarihli kitapta yer alan bazı bölümler, sosyal korumanın yükselişine ilişkin iktisadi-üretimci bir açıklama (refah üretim rejimi teorisi) önermektedir (Estevez-Abe vd. 2001; Mares 2001), ki bu kapitalist çeşitliliğin güç kaynağı modeliyle çelişmektedir. Aradaki fark güzel bir şekilde detaylandırılmış ve ekonomizmci pozisyonun zorlukları Korpi (2006) tarafından Keskin bir cevapla uzun uzadıya açıklanmıştır.

---

[42] Marksist materyalizm, kapitalizm altında ekonominin toplum üzerindeki egemenliğini tarihsel bir anormallik olarak görür ve bu anormalliğin devrimci politikalar aracılığıyla aşılması gerektiğini, aksi takdirde medeniyetin yok olacağını iddia eder. Buna karşılık, 19. yüzyılda yükselen "kaba materyalizm," Marx'ın "Marksist olmadığını" ısrarla belirtmesine neden olan bir yükseliş yaşadı. Kaba materyalizm, ekonominin toplum üzerindeki egemenliğini normal olarak görür ve toplumu ekonomiye indirgeyerek sosyal olguyu açıklamak için bir teorik strateji olarak hareket eder. Bugünün politik ekonomi literatürünün büyük bir kısmı bu anlamda kaba materyalisttir.

[43] Hall ve Soskice (2001a) kültürden sadece iktisadi işlemlerin etkin koordinasyonu için bir kolaylaştırıcı olarak bahsederken, (s. 12-14; ayrıca bkz. Dore 2003) Bruff (2008) tarihsel toplumsal oluşumları şekillendiren ve istikrara kavuşturan Gramsciyan bir kültürel hegemonya kavramında ısrar eder.

Refah devletinin ekonomistik açıdan yeniden yorumlanmasında anahtar kavram varlık özgüllüğüdür* (Iversen ve Soskice 2001) ve bunun öncelikli olarak uygulandığı alan beceriler ve beceri oluşumudur (Iversen ve Stephens 2008). Korpi'nin (2006) de belirttiği gibi, bunlar geleneksel kapitalizm teorilerindeki sınıf ve sınıf politikalarının refah üretim rejimi teorisindeki yerini almaktadır. Williamsoncı kurumsal iktisada göre, uzmanlaşmış varlıkları içeren işlemler daha kırılgandır ve bu nedenle daha az olasıdır. Bunların mümkün olabilmesi için, işleme özgü varlıklara yatırım yapmak zorunda kalacak aktörlere güvence sunan daha sofistike koordinasyon kurumları gereklidir. Kapitalist çeşitliliğin varlık teorileri, politik-ekonomik kurumları, ekonomik indirgemeci bir şekilde, iktisadi işlemlerde alınıp satılan varlık türleriyle açıklar. Dolayısıyla, kapitalist politik ekonomiler arasında işgücü piyasası ve refah devleti kurumlarına ilişkin farklılıklar, medyan seçmenin farklı tercihlerine yol açan tipik beceri donanımlarındaki gönüllü farklılıklarla açıklanmaktadır. Özellikle, LPE'lerde ve EPE'lerde sırasıyla istihdam koruması ve işsizlik sigortasının varlığı ve yokluğu, ilkinde becerilerin muhtemelen daha spesifik, ikincisinde ise daha yaygın ve kolay aktarılabilir olması anlamında daha genel olmasıyla açıklanmaktadır (Estevez-Abe ve diğerleri, 2001). Amerika Birleşik Devletleri'ndeki düşük sosyal korumayı çalışanların iktisadi olarak rasyonel düşük talepleriyle açıklayan bu argüman, hem ampirik, özellikle de "beceri özgüllüğünün" nasıl ölçülebileceği konusunda hem de teorik olarak kapsamlı tartışmalara neden olmuştur (Korpi 2006). Bu tartışmayı gözden geçiren Gallie, (2007) güç kaynakları teorisinin işgücü piyasası düzenlemelerinin farklı modellerini ve özellikle de işverenler üzerindeki kısıtlamaları açıklamakta KaÇ'tan daha üstün olduğu sonucuna varmıştır. Son zamanlarda, becerilerin aktarılabilirliği ve aktarılamazlığının, kurumsal düzenlemeler tarafından belirlenmesinden ziyade, becerilerin içsel bir niteliği olduğu ve dolayısıyla bir ülkenin düzenleyici kurumlarına dışsal olduğu ileri sürülmüştür (Busemeyer 2009).

Kapitalist çeşitlilik tartışmalarındaki *dördüncü* önemli konu değişimdir (bu konuda bkz. Deeg ve Jackson 2007). Standart KaÇ teorisinde, liberal ve eşgüdümlü, iki kutuplu türün tarihsel gelişimi hakkında pek bir şey söylenmemektedir.[44] LPE'lere gelince, ABD'deki New Deal veya savaş sonrası İngil-

* Varlık özgüllüğü, bir varlığın veya kaynağın başka bir iş veya bağlamda kullanılmasının zorluğu veya maliyeti ile ilişkili olup, özgüllük derecesi arttıkça, bu varlığın alternatif kullanım alanlarının sınırlı hale gelmesi ve genellikle işlem maliyetlerini artırmasını ifade eder. Dolayısıyla bir firmanın bir işlemi gerçekleştirmek için yapması gereken yatırımın sadece o işe özel olması, bu işlemdeki değerinin bir sonraki en değerli işteki değerinden ne kadar yüksek olduğunu gösterir –çn.

[44] Ancak bakınız Hall (2007)

tere'nin refah devleti gibi, örneğin Beveridge Raporu veya T. H. Marshall'ın ([1949] 1965) sosyal haklar politikası övgüsüyle ilişkilendirilen kavramsal çerçeveye nasıl uyacağına dair hiçbir gösterge yoktur. Her iki ülkenin de geçmişte 1990'larda olduğundan çok daha az piyasacı-liberal olduğu ve bunun Hall ve Soskice yaklaşımında hesaba katılmadığı Goodin (2003) gibi eleştirmenler tarafından belirtilmiştir.[45] EPE'lere gelince, temelde 1980'lerde sahip oldukları şekilde sabitlenmiş olarak ele alınmakta, daha sonraki "liberalleşmeleri" türsel anlamıyla önemsiz olarak değerlendirilmektedir. Buna eleştirel bir yanıt olarak bazı yazarlar, türü ne olursa olsun, gelişmiş politik ekonomilerde daha piyasa-uyumlu yönetişim biçimlerine doğru paralel ve eş yönlü bir hareket olarak tanımladıkları durumu vurgulamaktadırlar (Schmidt 2003; Thatcher 2004; Hay 2005). Aynı yöndeki paralel değişim yakınsamaya yol açmasa da, (Schmidt 2003) paradigmanın öngörmediği sistemik bir dinamizme işaret etmekte ve diğerlerinin yanı sıra konuyla ilgili eleştirel makalelerden oluşan hacimli bir derlemenin (Morgan vd. 2005) editörlerini ve yazarlarını, firma ve kurumlar üzerinde daha genel ve dinamik bir bakış açısına geçmeye teşvik eder.[46]

KaÇ teorisinin genel olarak ulusal kurumsal yapıları düzenleyen bir güç olarak tamamlayıcılığa vurgu yapması, kurumsal değişimin olanaklarını sınırlar (Deeg 2005). Yine de Goodin'in (2003) bize hatırlattığı gibi, iki kutuplu LPE/EPE şeması iki farklı kurumsal değişim olasılığına izin vermektedir. Bu değişim modları, belirli bir ölçüde benzerlik gösteren iktisadi modeller arasındaki sürekli değişimin "eşgüdümlü" ucunda olur. Bunlardan biri, Hall ve Soskice'nin (2001a, s. 63) belirttiği gibi, başlatılması durdurulmasından daha kolay olan güven erozyonudur; diğeri ise, onlara göre, "eşgüdümlü piyasa ekonomilerini çözen etken" (s. 64) olabilecek finansal deregülasyondur. Bu, 1990'larda kapitalist dünyada gözlemlenen sistemik liberalizasyon sürecine bir gönderme olarak okunabilirse de, kavramsal olarak hem güven erozyonu hem de finansal deregülasyon, tarihsel eğilimlerden ziyade ilkesel olarak tersine çevrilebilecek olası olaylar olarak görünür. Özellikle de bunların sistemik değişim üzerindeki belirli sosyoekonomik çıkarlar ya da çatışma-

[45] 1970'lerde Amerika Birleşik Devletleri'nde liberalleşme ve deregülasyonun George Stigler gibi ekonomistler ve Ralph Nader gibi toplumsal hareket liderleri (kurumsal yönetişimle ilgili olarak; Canedo 2009) tarafından agresif bir şekilde savunulması ve mücadele edilmesi gerektiği gerçeğinin, kapitalist paradigmanın ana akım çeşitlerindeki değişime kapalı sınıflandırmasında yeri yoktur.

[46] Ayrıca, KaÇ ve benzer yaklaşımların eleştirel bir incelemesine dayanarak, karşılaştırmalı bir kapitalizm çalışması için ileriye dönük yolun "bireysel kurumlara, alanlar arasındaki bağlantılara ve siyaset ve iktidarın rolüne ilişkin daha dinamik bir görüş geliştirmekte yattığı" konusunda hemfikir olan Jackson ve Deeg'e (2006) bakınız (s. 3).

larla bağlantılı olabileceğine dair hiçbir belirti yoktur. Aynı durum, iki ana tip arasındaki değişmez farklılıkları zayıflatmak yerine güçlendiriyor gibi görünen uluslararası baskılar için de geçerlidir (s. 54-55). Hay, (2005) KaÇ'ta kurumsal değişimin ele alınışına atıfta bulunarak, "büyük ölçüde dışsal zorluklara ve zorunluluklara kurumsal uyumun oldukça aracısız ve apolitik bir anlayışı ve küreselleşmeye yanıt olarak kapitalizm modelleri arasında aşırı mekanik bir 'çatallanma' veya 'ikili yakınsama' anlayışı" olduğunu yazmaktadır (s. 120). Bu durum Hall ve Soskice'in (2001a) tamamlayıcılık için sıkı kurumlar arası bağlantıların sadece kurumsal değişimi engellemekle kalmayıp aynı zamanda kolaylaştırabileceği yönündeki kabulü için de geçerli görünmektedir (s. 63). Burada da sosyoekonomik düzenin, ister LPE ister EPE olsun, politik çekişmesine ya da tarihsel dönemselliğe ve iki ana tipten biri ya da her ikisi için sınırlı bir yaşam süresi olasılığına yer verilmemiştir.

Belirtildiği gibi, 2001'den sonraki KaÇ tartışmalarının çoğu kurumsal değişimin, özellikle de liberalleşme yönündeki değişimin nasıl tanımlanacağı ve açıklanacağı üzerineydi (Streeck ve Thelen 2005). Aslında, KaÇ'ın eleştirel tartışmaları, kurumsal değişimin tarihsel kurumsalcı teoride merkezi bir konu haline gelmesine önemli ölçüde katkıda bulunmuştur (Mahoney ve Thelen 2010; Thelen 2010). KaÇ ana akımı içinde, orijinal formülasyonun statik-işlevselci yanını yumuşatarak daha dinamik hale getirmek için çaba sarf edilmiştir (Hall ve Soskice 2003; Hall ve Thelen 2009). Savunucularının her zaman olmasa da bazen öne sürdüğü gibi, 2001 makalesinin statik işlevselciliğinin eleştirmenleri tarafından yanlış yorumlanıp yorumlanmadığına burada karar vermek gerekmez; ancak bu bir yanlış okuma ise, kesinlikle yaygın bir yanlış okumadır.

KaÇ'ta değişimin yeri üzerine yapılan tartışmayla bağlantılı olarak, son zamanlarda LPE/EPE ayrımını ulusların uzun vadeli siyasi tarihinde temellendirmeye yönelik girişimler de bulunmaktadır. Cusack, Iversen ve Soskice (2007) tarafından yayımlanan geniş kitlelerce okunan bir makalede, kapitalizm türleri ile seçim sistemleri arasında, on dokuzuncu yüzyıla kadar uzanan bir bağlantı kurulmaya çalışılmıştır. İddia, erken liberal ekonomilerin çoğunluk oylama sistemlerine yol açtığı, geleneksel olarak yüksek eşgüdüme sahip ekonomilerin ise nispi temsili tercih ettiği yönündedir. Yine, bağlantının ekonomik kaynakların baskın doğasında yattığı öne sürülmektedir. Nispi temsilin "ortak özel yatırımları"* koruyan düzenleyici rejimleri desteklediği

* Belirli bir işletmenin veya sektörün iki veya daha fazla taraflı katılımı gerektiren yatırımlarını ifade eden bu kavram, bir işletmenin faaliyetlerini sürdürmek veya bir sektörde rekabetçi kalabilmek için diğer tarafların da katkıda bulunması gerektiği durumları tanımlar. Bu tür yatırımlar, işletmeler veya sektörler arasında işbirliği gerektiren ortak projeler veya faaliyetler olabilir –çn.

söylenirken, çoğunlukçu sistemlerin daha hareketli, genel varlıklar kullanan kapitalistlerin politik-ekonomik çıkarlarına uygun olduğu iddia edilmektedir. Daha sonraki tartışmalar, teorinin dayandığı bağlantıların yalnızca tesadüfi olup olmadığını ve eğer öyleyse, hangi yönde tarihsel nedensellik çizgilerinin çalıştığını araştırmalıdır.

STATİK ÇEŞİTLİLİKTEN DİNAMİK ORTAKLIKLARA

2007-2008'deki dünya çapındaki iktisadi kriz, farklı ulusal kapitalizmlerin ortak noktalarının neler olduğu ve hangi noktalarda ayrıştıklarının aksine nasıl bir arada durdukları konusundaki ilgiyi yeniden canlandırdı. Özellikle, krizin aniden patlak vermesi kapitalizmin dinamik doğasına -*Eigendynamik**- dikkat çekerken, KaÇ sınıflandırması, farklı görünümlerini keşfetme iddiasında olduğu canavarın doğasına ilişkin olarak eksik bulundu.[47] Kriz aynı zamanda, sadece birkaç on yıl öncesine kadar canlı olan kapitalizmin kendi kendini yok etme potansiyeline dair hâlâ canlı olan anıları da geri getirdi. Bu, Marx'tan Schumpeter'e kadar olan geleneksel teorilerin merkezinde yer alan bir konuydu ancak 1990'ların "tarihin sonu" döneminde yapılan rasyonalist-işlevselci açıklamalarda kaybolmuştu. Dahası, kriz ulusal kapitalist ekonomilerin ve toplumların uluslararası karşılıklı bağımlılığını gözler önüne serdi; bu da bir ülkedeki gelişmelerin, aynı türden olup olmadıklarına bakılmaksızın, diğerlerinde potansiyel olarak derin etkilere yol açtığı gerçeğini açıkça ortaya koymuştur.

Aşağıda, kapitalizm üzerine gelecekte yapılacak araştırmaların ele alması gereken muhtemel üç tema üzerinde duracağım; bu temalar, sosyoekonomik bir oluşum olarak kapitalizmin statik çeşitlerine odaklanmaktan dinamik ortaklıklarına odaklanmaya doğru bir paradigma değişimini gerektiriyor:

(1) Eski teoriler, kapitalizmi, sürekli genişlemeye yönelik içsel baskılarla sürekli gelişen, benzersiz bir şekilde dinamik ve bu anlamda temelde modern bir ekonomi-toplum olarak tanımlamıştır. Kapitalizmin statik modelleri, açık bir geleceğe doğru evrilen geleneksel olmayan bir politik ekonominin gerçek anlamda tarihsel doğasını yakalamakta başarısız olmuştur (Keynes 1937). Kapitalist gelişme, hangi çeşitte olursa olsun, piyasa ilişkilerinin kendi kendini yönlendiren bir genişlemesi olarak düşünülmüştür; bu genişleme, coğrafi olarak geniş bir alana yayılma açısından kapsamlı ve

* Almanca kökenli bu terim "kendi dinamizmi" şeklinde çevrilebilir. Bir sistemin veya sürecin kendi iç dinamikleri tarafından yönlendirilen veya etkilenen doğasını ifade eder –çn.

47 Pontusson'un (2005) özlü bir şekilde ifade ettiği gibi, "KaÇ literatürünün 'çeşitler' hakkında söyleyecek çok şeyi vardır, ancak 'kapitalizm' hakkında söyleyecek şaşırtıcı derecede az şeyi vardır" (s. 164)

toplumsal ilişkilerin giderek daha fazla metalaşması açısından yoğundur (McMurtry 1999). Bu süreç, azımsanmış bir politik ekonomi kuramcısı olan Rosa Luxemburg'un (1913) *Landnahme** ya da toprak gaspı metaforunu icat ettiği süreçtir. Bunun arkasındaki fikir, modern iktisat ve ekonomi politiğin büyümeyen, yani değerleri ölçülebilsin ve bunlardan bir artı elde edilebilsin diye giderek daha fazla toplumsal işlemi metalaştırmayan ve parasallaştırmayan bir kapitalizm çeşidi hayal edememesinde yatmaktadır.

Kapitalist gelişme genellikle tarihsel dönemselliğe tabi olarak düşünülmüştür. Kapitalist gelişimin dönemleri ya da aşamaları, Fransız *Düzenleme* Okulunun yaklaşımında her zaman merkezi bir yer tutmuştur (Boyer 2001; Boyer ve Saillard 2002; Boyer 2005). *Düzenleme* yaklaşımı ulusal kapitalizmler arasındaki farklılıkları kabul edip bunları sistematik olarak yorumlamaya çalışırken, aynı zamanda ve belki de öncelikle kapitalizmin farklı tarihsel dönemlerdeki evrimiyle ilgilenir. Bu yaklaşımın merkezinde, her bir kapitalist "büyüme rejiminin" içsel krizi kavramı yer alır ve bu da yeni bir kurumsal denge arayışına yol açar, ancak bu da yalnızca sınırlı bir süre için geçerli olacaktır. KaÇ sonrası bir kapitalizm teorisi, politik-ekonomik dengeyi kabul etmek zorunda kalmadan, *düzenleme* yaklaşımından dönemsellik kavramını ödünç alabilir. KaÇ'ın aksine, temel mesajı *farklı kapitalizmlerin eşit derecede* "başarılı" olabileceği değil, kapitalizm tarihinde kapitalizmin başarılı olduğu bir dönem olduğu, bunu uzun bir krizin izlediği ve Fordizm sonrası etkin bir birikim sürecini yeniden tesis etmek için tarihsel *olarak* açık bir çaba olduğu olabilir.

Her halükârda, tarihsel dinamikleri kapitalizm çalışmalarına geri getirmek, 1980'lerden bu yana Batılı kapitalist toplumlarda hâkim olan liberalleşme eğilimlerinin paralelliğinin ve karşılıklı bağımlılığının tanınmasını sağlar. Bu bağlamda Albo, (2005) KaÇ'ın kapitalizmin çeşitliliğini değil, yirminci yüzyılın sonlarındaki neoliberalizmin çeşitliliğini ya da kendisinin "yeni kapitalizm" olarak adlandırdığı çeşitliliği yakaladığını öne sürmektedir. Dinamik bir bakış açısıyla, yirminci yüzyılın sonlarındaki liberalleşme, 1970'lerde durağanlaşan ulusal kapitalizmlerin birbiriyle bağlantılı ortak bir tepkisi olarak, özellikle de New Deal ve 1945'ten sonraki savaş sonrası uzlaşmada kapitalist birikime dayatılan politik kısıtlamalardan kaçma girişimi olarak ortaya çıkmaktadır (Glyn 2006).[48] Yine, burada piyasa baskıları

---

* Rosa Luxemburg'un kapitalizmin genişlemesi ve büyümesi adına kaynakların ve pazarların ele geçirilmesini ifade etmek için kullandığı bu kavram, kapitalist sistemin sürdürülebilirliğinin sürekli olarak yeni alanları istila etmesi gerektiği fikrini yansıtır –çn.

[48] Avrupa ülkelerindeki endüstri ilişkilerinin 1990'lardan bu yana geçirdiği paralel neoliberal evrimi açıklamak üzere yakınsama teorisini yeniden canlandırmaya yönelik yakın tarihli bir girişim için Baccaro ve Howell'in (2010) ampirik temelli parlak makalesine bakınız.

yoluyla kurumsal kısıtlamalarını aşarak ilerleyen sermaye birikimi kavramını içeren geleneksel kapitalizm teorileri, kapitalist politik ekonominin işleyişi hakkında, "piyasa ekonomisi" olarak tasavvur edilen ve refah üretimi için dengelenmiş bir makine olarak iki alternatif, eşit derecede işlem maliyeti etkin "model"e ayrışmış kavramlardan daha gerçekçi bir açıklama sunar.

(2) Kapitalizmin tüm çeşitlerinde artan eşitsizlik (Pontusson 2005) ve küresel finans sektörünün hükümetler tarafından vatandaşların zararına kurtarılması, kapitalizmin ve çeşitlerinin verimlilik teorisi açıklamalarını daha da az inandırıcı hale getirdi. Sonuç olarak, "verimliliği" artırmak için birlikte çalışan firmalar ve hükümetlerin ortak girişimi olarak kapitalist politik ekonominin tekçi imajının, yerini piyasa ekonomisi olarak kapitalizmden daha çoğulcu bir kapitalizm olarak kapitalizm modeline - işbirliği ve eşgüdüme ek olarak ve muhtemelen bunlardan önce çatışma ve çelişkiye önemli bir yer veren bir modele- bırakması beklenebilir. Güç kaynakları modelinde olduğu gibi *güç* ve tarihçi kurumsalcılıkta olduğu gibi *kısıtlama* gibi kavramların, kapitalist gelişme dinamiğinin anlaşılması için geri getirilmesi gerekecektir. Bu, kapitalizm altındaki çatışmaların, güçle mücadele edildiği ve kurumlar tarafından kısıtlandığı şekliyle, ortak üretimin sonuçlarının dağıtımı üzerindeki mücadelelerden daha fazlası olarak düşünülmesini içerir: aynı zamanda ve daha da önemlisi, hangi yaşam alanlarının meşru bir şekilde metalaşmaya tabi tutulması ve hangilerinin piyasa ilişkilerinin genişlemesinden korunması gerektiği ile ilgilidir.

Bu, kapitalist toplumların ve aslında tüm toplumların, iktisadi veya politik "rekabet" içinde "hayatta kalmaları" söz konusu olsa bile, tek bir amaca adanmış olarak modellenmemesi gerektiği anlamına gelir. Bu, Polanyi'nin "çifte hareket" yoluyla ilerleyen kapitalist gelişme imgesinin ardındaki temel fikirdir: kapitalizmin güçleri veya eğilimleri arasındaki bir mücadele. Bir yanda metalaştırma ve piyasa mübadelesinin "soyutlanması" diğer yanda metalaştırmanın sınırlandırılması ya da "yeniden soyutlama" ve toplumsal yeniden inşa.[49] Habermas'ın (1987) kapitalist rasyonelleşme ile "yaşam dün-

[49] Polanyi'nin bu okuması, elbette, çoğunlukla Amerikan Polanyi kabulünün "her zaman gömülü", işlevselci geleneğinden keskin bir şekilde ayrılır (Streeck 2009, Bölüm 13) Nihayetinde hiçbir ekonominin toplumsal bütünleşme olmaksızın işleyemeyecek olması, bireysel avantaj ve kolektif kısıtlamalardan kurtulmak isteyen kapitalist aktörler tarafından "parçalara ayrılmanın" denenmemesi için bir neden değildir. Ayrıca, toplumların modern kapitalizm gibi kendi kendini yönlendiren ve genişleyen bir sistemi yerleştirmek ya da yeniden yerleştirmek için gereken kurumları her zaman icat ve inşa edebileceklerini de garanti etmez. Polanyici teorinin sert çekirdeği, kapitalistlerin kendi çıkarları için, yani kârlı verimlilik arayışları için gönüllü olarak inşa edebilecekleri kurumların, işleyen bir ekonomi ve dolayısıyla kâr arayışlarının sürdürülebilir olması

yası" arasındaki çatışma kavramının temelinde de aynı düşünce yatmaktadır. Sosyal sistemlerin çoğulcu, çok boyutlu ve içsel olarak çatışmalı doğasını tanıyan bir kapitalizm teorisi, siyasetin esasen teknokratik bir görev olan "eşgüdüm" için en verimli kurumların tanımlanması ve uygulanması gibi araçsal bir sorundan başka bir şey olmadığı etkinlik teorilerinin aksine, siyasete hak ettiği merkezi yeri iade eder. Dahası, Polanyi'ninki gibi, siyaseti değerler ve çıkarlar arasında kolayca uzlaştırılamayan açık bir mücadele olarak gören bir teori, tıpkı tanımladığı toplumsal gelişme dinamiğinin artık tek boyutlu veya doğrusal görünmek zorunda olmaması gibi, determinist olmaktan çıkar. Diğer şeylerin yanı sıra bu, kapitalist genişlemenin tarihsel dönemler boyunca durdurulmasına ya da ileriye doğru atılan her iki adımda bir geri adım atılmasına, hatta bütünlüğünü savunan ve piyasaların kapris-lerine karşı güvenlik arayan direnişçi bir toplumun bu amaç için yeterli siyasi gücü oluşturmayı başarması halinde tersine çevrilmesine izin vermeyi mümkün kılar.

Üretim, işbirliği ve koordinasyonu, diğer bir deyişle KaÇ'ın temel kaygılarını terk etmeden kapitalizm çalışmalarına siyaset, çatışma ve gücü yeniden kazandırmanın zarif bir yolu Martin Hopner (2007) tarafından önerilmiştir. Hopner, "liberal olmayan" kapitalizmin sadece *eşgüdümlü değil,* aynı zamanda *organize* de olduğunu savunmaktadır: Kurumlar sadece piyasaların etkinliğini değil, aynı zamanda sosyal çevreleme ve kontrolünü de sağlamaktadır. Buradan çıkan sonuç, liberal olmayan kapitalizmin daha az koordine olmaksızın daha az organize olabileceği ve bu anlamda *liberalleşebileceğidir.* KaÇ'ın merkezinde yer alan *üretim rejimlerindeki* farklılıklar devam edebilir. Örgütlü kapitalizm altında firmalara yüklenen ancak eşgüdümlü kapitalizm altında yüklenmeyen sosyal yükümlülükler ortadan kalktıkça *siyasi rejimler* daha benzer hale gelebilir.[50]

(3) Neoliberal kapitalizm teorilerine ve piyasa odaklı tek bir "en iyi uygulama" modeli üzerinde yakınsama taleplerine karşı çıkan kapitalist çeşitlilik teorileri, sadece ulusal kapitalizmlerin ortak yönlerini ihmal etmekle kalmamış, aynı zamanda karşılıklı bağımlılıklarını da küçümseme eğiliminde olmuştur. 2007'de başlayan ve ABD'de yüksek riskli ipotek kredisi (subprime

için nihai olarak gerekli olan sosyal bütünleşme ve uyumu sağlamak için yeterli olmadığıdır. Bkz Beckert (2009).

[50] Martin ve Thelen, (2007) kapitalist siyasi ekonomilerin "koordinasyonunda" siyasetin rolünü güçlü bir şekilde vurgularken, üretken işbirliğini kolaylaştıran devlet müdahalesi ile piyasa mübadelesinde daha güçlü katılımcıları kısıtlayan devlet müdahalesi arasında ayrım yapar. Günümüzde kapitalizmin karşılaştırmalı teorilerindeki kritik ayrım, daha fazla atıfta bulunup bulunmadıkları gibi görünmektedir. Etkin ve rekabetçi üretime destek sağlamaktan daha çok siyasi işlevlere sahiptir.

mortgage) piyasasındaki balonla birlikte dünya çapında milyonlarca insanın yıllarca işsiz kalmasına yol açan dramatik olaylar, egemen devletlerin olası iflaslarından bahsetmeye bile gerek yok, Büyük Buhran'dan bu yana ulusal kapitalizmlerin kuşatıcı bir dünya sistemi içinde birbirlerine sıkı sıkıya bağlı olduğuna dair hafızayı tazelemeye başlıyor. Nihayetinde bu durum, ekonomi politiği kapitalizmin *ulusal çeşitleri* fikrini tamamen terk ve *içsel olarak çeşitlendirilmiş bir kapitalist dünya sistemi* kavramına doğru ilerlemeye zorlayabilir. Mevcut ulusal kapitalizm teorilerinin bazen ulus-altı bölgeler veya ekonomik sektörler tarafından rejim ve uygulamalarda çeşitliliğe izin vermesi gibi, küresel kapitalizm kavram teorisinin de ulusal veya bölgesel hatlar boyunca çeşitlilik olasılığını inkâr etmesine gerek yoktur. Son yıllarda "çeşitlenmiş kapitalizm" (Peck ve Theodore 2007) kavramı, farklılıkları inkâr etmemek, ancak bunları güçlü iktisadi ve politik karşılıklı bağımlılık bağlamına yerleştirmek amacıyla KaÇ yaklaşımının açık bir eleştirisi olarak ortaya atılmıştır.

Kapitalizmi az ya da çok bütünleşmiş bir küresel sistem olarak düşünmek[51] elbette aynı derecede bütünleşmiş bir küresel iktisadi yönetim rejimi anlamına gelmemelidir, ki politik idareden bahsetmiyorum bile. Bu da bir başka işlevselci yanılgı anlamına gelecektir zira piyasa ilişkilerinin yayıldığı her yerde, bunları otomatik olarak düzenleyen kurumların da takip edeceğine inanmak için hiçbir neden yoktur. Piyasaların uzun vadeli istikrarı buna bağlı olacaktır. Aksine, kapitalizmin karakteristik özelliği, düzenlemenin arzu edilebilir olduğu ve aslında piyasa katılımcılarının kendileri tarafından arzu edildiği durumlarda bile, piyasa genişlemesinin kurum inşasını geride bırakma eğiliminde olmasıdır. Düzenlemenin piyasa genişlemesini takip edebilmesi için, kendi çıkarını düşünen, esasen anarşik kâr peşinde koşanların potansiyel olarak kendi kendini yok edici eylemlerini disipline edebilecek bir siyasi kapasiteye ihtiyaç vardır. Böyle bir kapasitenin varlığına kesin gözüyle bakılamaz ve var olduğu yerlerde de sosyal ya da iktisadi değişimler sırasında eskimiş ya da dağılmış olabilir. Kriz, neoklasik modelin aksine, gerçekten var olan bir kapitalist politik ekonomi-toplumun, politik müdahale olmaksızın ulaşabileceği ve sürdürebileceği bir dengeye sahip olmadığı gerçeğinin hafızasını tazeledi ve giderek daha fazla tazeleyebilir. Eğer bu durum ulusal kapitalizmler için geçerliyse, ki açıkça öyledir, küresel bir sistem olarak kapitalizm için daha da geçerli olmalıdır.

[51] Diğerlerinin yanı sıra Panitch ve Gindin (2005) de bunu önerir.

YENİ BİR PARADİGMAYA DOĞRU: GEÇİCİ BİR ÖZET

Kapitalist ekonomi politiğin incelenmesindeki güncel eğilimler, KaÇ üzerine on yıl süren tartışmalardan ve güncel olaylardan esinlenerek Tablo 22.2'de özetlenmiştir. Ulusal kurumların denge teorileri giderek yerini hem içsel hem de küresel olarak genişleyen piyasalar tarafından yönlendirilen kurumsal değişimi vurgulayan teorilere bırakmaktadır. Ulusal düzeyde tamamlayıcı kurumların kendi kendini istikrara kavuşturmasından ziyade, teorik ilgi, ulusal piyasaların yerleştirilmesinden farklı olarak, küresel piyasalara yerleştirilmiş ulusal kurumsal yapılandırmaların uluslararası bağımlılığına ve karşılıklı bağımlılığına odaklanmaya başlamıştır. Piyasalar, kurumsal bağlamları tarafından her zaman ve zorunlu olarak istikrara kavuşturulmak ve kontrol altına alınmak yerine, potansiyel olarak istikrarı bozan ve düzenlendikleri varsayılan kurumlardan daha hızlı genişleyen yapılar olarak incelenmektedir. Kapitalizmin incelenmesi için ortaya çıkan yeni paradigmada -ki eski paradigmalarla büyük benzerlikler taşımaktadır- kâr maksimizasyonu, verimlilik maksimizasyonunun yerini almakta ve iktisadi sonuçlar, kıt kaynakların etkin kullanımını sağlamak üzere tasarlanmış kamu kurumları kadar özel kazançla ilgilenen aktörlere de atıf yapılmaktadır. Ampirik araştırmalar giderek istikrar ve tutarlılık yerine krizlere ve çelişkilere bakmakta; çatışma istisna değil kural olarak görülmekte ve uzlaşmanın işbirliğinden önce gelmesi beklenmektedir. Kapitalist gelişme dönemleri arasındaki zaman farklılıkları, mekanlar ya da ülkeler arasındaki farklılıkları gölgede bırakmaktadır (Coates 2005a). Ekonomi politik, ülkeler arasındaki rekabet ve ülkeler arasındaki koordinasyon yerine, piyasaların içindeki ve dışındaki aktörler arasında piyasa kanunlarının nerede geçerli olup olmayacağı konusundaki çatışmalara yeniden öncelik vermektedir. Politik ekonomi, ülkeleri firmalar ve yönetimleri "firma merkezli" olarak görmeyi bıraktığında, politik olan nihayet ekonomi politiğe geri dönebilir. Bunun yerine onları, kapitalist üretim tarzının içsel sosyoekonomik dinamizmiyle ilişkili ve ulusal ve uluslararası siyaset yoluyla karara bağlanma ihtiyacı duyan, birbiriyle çatışan çeşitli iktisadi olan ve olmayan kaygıları barındıran cumhuriyetler olarak yeniden keşfedebilir.

Tablo 22.2 Rekabetçi Paradigmalar Olarak Kapitalizmin Çeşitliliği ve Ortak Noktaları:

"Çeşitlilik"	*"Ortaklıklar"*
Ulusal kurumlar	Küresel piyasalar
Kurumsal egemenlik	Kurumsal (karşılıklı) bağımlılık
Piyasaya uyumlu kurumlar	Kurumları zayıflatan piyasalar
Kurumsallaştırılmış iktisadi ilişkilerin statik yeniden üretimi	Kurumsal olarak zayıflatıcı iktisadi ilişkilerin dinamik genişlemesi
Politik olarak yeniden üretilen iktisadi istikrar (performans)	Ekonomik olarak yönlendirilen iktisadi istikrarsızlık (evrim)
Kurumların ekonomiye yön vermesi	Kurumların ekonomiyi geriden takip etmesi
Verimlilik maksimize eden kurumlar	Kar maksimize eden aktörler
İktisadi ilişkilerin sosyalleştirilmesi	Ekonomik ilişkiler yeterince toplumsallaştırılmadı
Kurumsal tutarlılık	Kurumsal çelişkiler
İşbirliği	Çatışma, uzlaşma
Yerler (ülkeler) arasındaki farklılıklar	Zaman içindeki farklılıklar (dönemler)
Firmalar olarak ülkeler	Cumhuriyetler olarak ülkeler

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: Wolfgang Streeck, "E Pluribus Unum?"

Kapitalizm konusu sosyal teoriye Karl Marx, Werner Sombart ve Max Weber tarafından, en önemlileri *Capital* (1867), *Modern Capitalism* (1902), ve *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (1904–1905) olmak üzere bir dizi tanınmış eserle girmiştir. Analitik incelik ve ampirik malzemeye saygıyla, bu ilk çalışmaları karakterize ederken, yazarlarının genel olarak "kapitalizmden bahsetme ve sanki sadece tek bir tür kapitalizm varmış gibi - "kapitalizm" (Marx), "modern kapitalizm" (Sombart) veya "rasyonel kapitalizm" (Weber)- ifade etme eğiliminde oldukları da açıktır. Bu eğilime birçok yazar tarafından ve en tutarlı şekilde yazıları "kapitalizmin çeşitleri" olarak adlandırılanlar tarafından karşı çıkılmıştır.

Bu son analiz türü, birçok farklı ülkede kapitalizmi ele alan çok sayıda çalışmayı kapsamaktadır. Bu çalışmalardan bazıları "çeşitleri" farklı ulus-devletlerde bulunan farklı kapitalizm türleriyle eşitlerken, aynı zamanda kapitalizmin daha genel özelliklerine dikkat çekmiştir. Bunu gösteren iki

yeni genel bakış için bakınız: Dorothee Bohle ve Bela Greskovits, "Varieties of Capitalism and Capitalism 'tout court," *Archives Europeennes de Sociologie* 50, no. 3 (2009):355-368, ve Richard Deeg ve Gregory Jackson, "Towards a More Dynamic Theory of Capitalist Variety," *Socio-Economic Review* 5 (2007):149-179.

"Kapitalizmin çeşitleri"ni nasıl tanımlamak istediğinize bağlı olarak -özel bir yaklaşım olarak ya da sadece farklı kapitalizm türlerine atıfta bulunan çalışmalar olarak- kökenlerini birkaç yıl öncesine ya da çok daha eskiye dayandırabilirsiniz. Örneğin Weber, politik, rasyonel ve geleneksel kapitalizme atıfta bulunmuştur. Marx da ("kapitalizm" terimini tesadüfen kullanmamıştır) faizci sermayesi, tüccar sermayesi ve sanayi sermayesi arasında ayrım yapmıştır. Bununla birlikte, erken dönem ve hâlâ değerli olan çalışmalar arasında genellikle kapitalizmin çeşitleri literatüründe atıfta bulunulan eserler arasında şunlar sayılabilir: Albert Michel, *Capitalism Against Capitalism* ([1991] 1993); Suzanne Berger ve Ronald Dore, ed., *National Diversity and Global Capitalism* (1996); Colin Crouch ve Wolfgang Streeck, ed., *Political Economy of Modern Capitalism* (1997); ve J. Rogers Hollingsworth, Philippe Schmitter, ve Wolfgang Streeck, ed., *Governing Capitalist Economies: Performance and Control of Economic Sectors* (1994).

"Kapitalizmin çeşitleri" yaklaşımını diğerlerinden daha fazla somutlaştırdığı düşünülen tek bir çalışmadan söz etmek gerekirse, bu 2001 yılında Peter Hall ve David Soskice tarafından yayınlanan aynı başlıklı antolojidir. Yine de 1990'lardan bu yana bu alandaki literatür çok hızlı bir şekilde genişlemiştir ve okuyucu aşağıdaki eserlerden bazılarına da başvurmak isteyebilir: Bruno Amable, *The Diversity of Modern Capitalism* (2003), David Coates, *Models of Capitalism: Growth and Stagnation in the Modern Era* (2000); Colin Crouch, *Capitalist Diversity and Change: Recombinant Governance and Institutional Entrepreneurs* (2005); Ronald Dore, *Stock Market Capitalism* (2000); Wolfgang Streeck, *Re-Forming Capitalism: Institutional Change in the German Political Economy* (2009); ve Richard Whitley, *Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change of Business Systems* (1999). Ampirik çalışmalar da dahil olmak üzere eleştirel araştırmaların üç yeni koleksiyonu için bakınız: Bob Hancke, ed., *Debating Varieties of Capitalism: A Reader* (2009); Martin Rhodes, Bob Hancke ve Mark Thatcher, ed., *Beyond Varieties of Capitalism: Conflict, Contradictions,* and *Complementarities in the European Economy* (2007); ve Glenn Morgan, Richard Whitley, and Eli Moen, ed., *Changing Capitalisms? Internationalization, Institutional Change, and Systems of Economic Organization* (2005).

Kaynakça

Abelshauser, Werner. 2005. *The Dynamics of German Industry: Germany's Path Toward the New Economy and the American Challenge.* New York and Oxford: Berghahn Books.

Albert, Michel. (1991) 1993. *Capitalism Against Capitalism: How America's Obsession with Individual Achievement and Short-Term Profit Has Led It to the Brink of Collapse.* New York: Four Walls Eight Windows.

Albo, Greg. 2005. "Contesting the 'New Capitalism.'" s. 63-82 in *Varieties of Capitalism, Varieties of Approaches*, edited by David Coates. Basingstoke, U.K.: Palgrave Macmillan.

Amable, Bruno. 2003. *The Diversity of Modern Capitalism.* Oxford: Oxford University Press.

Amable, Bruno, and Stefano Palombarini. 2009. "A Neo-Realist Approach to Institutional Change and the Diversity of Capitalism," *Socio-Economic Review* 7 (1):123-143.

Aoki, Masahiko. 1988. *Information, Incentives, and Bargaining in the Japanese Economy.* Cambridge: Cambridge University Press.

Baccaro, Lucio, and Chris Howell. 2010. "Institutional Change in European Industrial Relations: Reformulating the Case for Neoliberal Convergence." Conference Paper, Council for European Studies, Seventeenth International Conference, Montreal, Canada, April 15-17, 2010.

Batt, Rosemary, Hiroatsu Nohara, and Hyunji Kwon. 2010. "Employer Strategies and Wages in New Service Activities: A Comparison of Co-ordinated and Liberal Market Economies," *British Journal of Industrial Relations* 48 (2):400-435.

Beckert, Jens. 2009. "The Great Transformation of Embeddedness: Karl Polanyi and the New Economic Sociology." s. 38-55 in *Market and Society: The Great Transformation*, edited by Chris Hann and Keith Hart. New York: Cambridge University Press.

Bell, Daniel. 1965. *The End of Ideology: On the Exhaustion of Political Ideas in the Fifties.* New York: Free Press.

— 1976. *The Cultural Contradictions of Capitalism.* New York: Basic Books.

Berger, Suzanne D., and Ronald Dore, eds. 1996. *National Diversity and Global Capitalism.* Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.

Bernstein, Eduard. 1899. *Die Voraussetzungen des Sozialismus und die Aufgaben der Sozialde mokratie.* Stuttgart: J. H. W. Dietz Nachfolg.

Bohle, Dorothee, and Bela Greskovits. 2009. "Varieties of Capitalism and Capitalism 'tout court.'" *Archives Européennes de Sociologie* 50 (3):355-368.

Boyer, Robert. 2001. "The Diversity and Future of Capitalisms: A Regulationnist Analysis." In *Capitalism in Evolution: Global Contentions, East and West*, edited by Geoffrey M. Hodgson et al. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.

— 2005. "How and Why Capitalisms Differ." MPIfG Discussion Paper 05/4, Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne, Germany.

Boyer, Robert, and Ives Saillard, eds. 2002. *Regulation Theory: The State of the Art.* London: Routledge.

Bruff, Ian. 2008. *Culture and Consensus in European Varieties of Capitalism: A "Common Sense" Analysis*. Basingstoke, U.K.: Palgrave.

Bruno, Michael, and Jeffrey D. Sachs. 1985. *Economics of Worldwide Stagflation*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Brusco, Sebastiano. 1982. "The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration," *Cambridge Journal of Economics* 6:167-184.

Busemeyer, Marius. 2009. "Asset Specificity, Institutional Complementarities and the Variety of Skill Regimes in Coordinated Market Economies," *Socio-Economic Review* 7 (3):375-406.

Cameron, David R. 1984. "Social Democracy, Corporatism, Labour Quiescence, and the Representation of Economic Interest in Advanced Capitalist Society." s. 143-178 in *Order and Conflict in Contemporary Capitalism: Studies in the Political Economy of West European Nations*, edited by John H. Goldthorpe. Oxford: Claredon Press.

Campbell, John, and Ove K. Pedersen. 2007. "The Varieties of Capitalism and Hybrid Success," *Comparative Political Studies* 40 (3):307-332.

Canedo, Eduardo. 2009. *The Specter of American Corporatism: George Stigler, Ralph Nader, and the Ideological Origins of American Deregulation, 1962-1973*. Unpublished manuscript. New York: Market Cultures Group.

Casper, Steven. 2001. "The Legal Framework for Corporate Governance: The Influence of Contract Law on Company Strategies in Germany and the United States." s. 387-416 in *Varieties of Capitalism: The Instititutional Foundations of Comparative Advantage*, edited by Peter Hall and David Soskice. Oxford: Oxford University Press.

— 2009. "Can New Technology Firms Succeed in Coordinated Market Economies? A Response to Herrmann and Lange," *SocioEconomic Review* 7 (2):209-215.

Chiapello, Eve. 2006. "Capitalism." s. 35-40 in *International Encyclopedia of Economic Sociology*, edited by Jens Beckert and Milan Zafirovski. Abingdon, U.K.: Routledge.

Coates, David. 1999. "Models of Capitalism in the New World Order: The UK Case," *Political Studies* 47:643-660.

— 2000. *Models of Capitalism: Growth and Stagnation in the Modern Era*. Cambridge: Polity Press.

Coates, David. 2005a. "Paradigms of Explanation." s. 1-25 in *Varieties of Capitalism, Varieties of Approaches*, edited by David Coates. Basingstoke, U.K.: Palgrave Macmillan.

— , ed. 2005b. *Varieties of Capitalism, Varieties of Approaches*. Basingstoke, U.K.: Palgrave Macmillan.

Crouch, Colin. 2005a. *Capitalist Diversity and Change: Recombinant Governance and Institutional Entrepreneurs*. Oxford: Oxford University Press.

— 2005b. "Complementarity and Fit in the Study of Comparative Capitalism." s. 167-189 in *Changing Capitalisms? Internationalization, Institutional Change, and Systems of Economic Organization*, edited by Glenn Morgan et al. Oxford: Oxford University Press.

Crouch, Colin, and Alessandro Pizzorno, eds. 1978. *The Resurgence of Class Conflict in Western Europe Since 1968*, 2 vols. London: Macmillan.

Crouch, Colin, Martin Schröder, and Helmut Voelzkow. 2009. "Regional and Sectoral Varieties of Capitalism," *Economy and Society* 38 (4):654-678.

Crouch, Colin, and Wolfgang Streeck. 1997a. "Introduction: The Future of Capitalist Diversity." s. 1-18 in *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity*, edited by Colin Crouch and Wolfgang Streeck. London: Sage.

— , eds. 1997b. *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity.* London: Sage.

Crouch, Colin, Wolfgang Streeck, Robert Boyer, Bruno Amable, Peter A. Hall, and Gregory Jackson. 2005. "Dialogue on Institutional Complementarity and Political Economy," *Socio-Economic Review* 3 (2):359-382.

Cusack, Thomas R., Thorben Iversen, and David Soskice. 2007. "Economic Interests and the Origins of Electoral Systems," *American Political Science Review* 101 (3):373-391.

Deeg, Richard. 2005. "Path Dependency, Institutional Complementarity, and Change in National Business Systems." s. 21-52 in *Changing Capitalisms? Internationalization, Institutional Change, and Systems of Economic Organization*, edited by Glenn Morgan et al. Oxford: Oxford University Press.

— 2009. "The Rise of Internal Capitalist Diversity? Changing Patterns of Finance and Corporate Governance in Europe," *Economy and Society* 38 (4):552-579.

Deeg, Richard, and Gregory Jackson. 2007. "Towards a More Dynamic Theory of Capitalist Variety," *Socio-Economic Review* 5 (1):149-179.

Dertouzos, Michael L., Richard K. Lester, and Robert M. Solow. 1989. *Made in America: Regaining the Productive Edge.* Cambridge, Mass.: MIT Press.

Doellgast, Virginia. 2010. "Collective Voice Under Decentralized Bargaining: A Comparative Study of Work Reorganization in US and German Call Centres," *British Journal of Industrial Relations* 48 (2):375-399.

Dore, Ronald. 1973. *British Factory, Japanese Factory: The Origins of National Diversity in Industrial Relations.* London: Allen and Unwin.

— (1983) 1992. "Goodwill and the Spirit of Market Capitalism." s. 159-180 in *The Sociology of Economic Life*, edited by Mark Granovetter and Richard Swedberg. Boulder, Colo.: Westview Press.

— 1986. *Flexible Rigidities: Industrial Policy and Structural Adjustment in the Japanese Economy 1970-80.* London: Athlone.

— 2000. *Stock Market Capitalism.* Oxford: Oxford University Press.

— 2003. "Book Review: Varieties of Capitalism," *British Journal of Industrial Relations* 41 (2):359-361.

Durkheim, Emile. (1893) 1964. *The Division of Labor in Society.* New York: Free Press.

Esping-Andersen, Gosta. 1985. *Politics Against Markets: The Social-Democratic Road to Power.* Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Estevez-Abe, Margarita, Torben Iversen, and David Soskice. 2001. "Social Protection and the Formation of Skills: A Reinterpretation of the Welfare State." s. 154-183 in *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, edited by Peter Hall and David Soskice. Oxford: Oxford University Press.

Feldman, Magnus. 2007. "The Origins of Varieties of Capitalism: Lessons from PostSocialist Transition in Estonia and Slovenia." s. 328-350 in *Beyond Varieties of Capitalism: Conflict, Contradictions, and Complementarities in the European Economy*, edited by Bob Hancké et al. Oxford: Oxford University Press.

Gallie, Duncan. 2007. "Production Regimes and the Quality of Employment in Europe," *Annual Review of Sociology* 33:85-104.

Gerschenkron, Alexander. (1952) 1992. "Economic Backwardness in Historical Perspective." s. 111-130 in *The Sociology of Economic Life*, edited by Mark Granovetter and Richard Swedberg. Boulder, Colo.: Westview Press.

Glyn, Andrew. 2006. *Capitalism Unleashed: Finance Globalization and Welfare.* Oxford: Oxford University Press.

Goodin, Robert E. 2003. "Choose Your Capitalism?" *Comparative European Politics* 1 (2):203-213.

Habermas, Jürgen. 1973. *Legitimationsprobleme im Spätkapitalismus.* Frankfurt am Main:Suhrkamp.

— 1987. *Lifeworld and System: A Critique of Functionalist Reason.* Boston: Beacon Press. Hall, Peter. 2007. "The Evolution of Varieties of Capitalism in Europe." s. 39-85 in *Beyond Varieties of Capitalism: Conflict, Contradictions, and Complementarities in the European Economy*, edited by Bob Hancké et al. Oxford: Oxford University Press.

Hall, Peter, and D. W. Gingerich. 2004. "Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Macroeconomy: An Empirical Analysis." MPIfG Discussion Paper 04/5, Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne, Germany.

Hall, Peter A., and David Soskice. 2001a. "An Introduction to Varieties of Capitalism." s. 1-68 in *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, edited by Peter A. Hall and David Soskice. Oxford: Oxford University Press.

— , eds. 2001b. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage.* Oxford: Oxford University Press.

— 2003. "Varieties of Capitalism and Institutional Change: A Response to Three Critics," *Comparative European Politics* 1 (2):241-250.

Hall, Peter A., and Rosemary Taylor. 1996. "Political Science and the Three New Institutionalisms," *Political Studies* 44:936-957.

Hall, Peter, and Kathleen Thelen. 2009. "Institutional Change in Varieties of Capitalism," *Socio-Economic Review* 7 (1): 7-34.

Hancké, Bob, ed. 2009. *Debating Varieties of Capitalism: A Reader.* Oxford: Oxford University Press.

Hancké, Bob, and Michel Goyer. 2005. "Degrees of Freedom: Rethinking the Institutional Analysis of Economic Change." s. 53-77 in *Changing Capitalisms? Internationalization, Institutional Change, and Systems of Economic Organization*, edited by Glenn Morgan et al. Oxford: Oxford University Press.

Hancké, Bob, Martin Rhodes, and Mark Thatcher, eds. 2007a. *Beyond Varieties of Capitalism: Conflict, Contradictions, and Complementarities in the European Economy*. Oxford: Oxford University Press.

— 2007b. "Introduction: Beyond Varieties of Capitalism." s. 3-38 in *Beyond Varieties of Capitalism: Conflict, Contradictions, and Complementarities in the European Economy*, edited by Bob Hancké et al. Oxford: Oxford University Press.

Hay, Colin. 2005. "Two Can Play at That Game... Or Can They?" s. 106ff. in *Varieties of Capitalism, Varieties of Approaches*, edited by David Coates. Houndmills, U.K.: Palgrave.

Herrmann, Andrea. 2008a. *One Political Economy, One Competitive Strategy? Comparing Pharmaceutical Firms in Germany, Italy, and the UK*. Oxford: Oxford University Press.

— 2008b. "Rethinking the Link Between Labour Market Flexibility and Corporate Competitiveness: A Critique of the Institutionalist Literature," *Socio-Economic Review* 6 (4):637-669.

— 2010. "How Macro-Level Sampling Affects Micro-Level Arguments: A Rejoinder to Steven Casper," *Socio-Economic Review* 8 (2):333-339.

Hirschman, Albert O. 1982. "Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive, or Feeble?" *Journal of Economic Literature* 20 (4):1463-1484.

Hollingsworth, J. Rogers, and Robert Boyer. 1997. "Coordination of Economic Actors and Social Systems of Production." In *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*, edited by J. Rogers

Hollingsworth and Robert Boyer. Cambridge: Cambridge University Press.

Hollingsworth, J. Rogers, Philippe C. Schmitter, and Wolfgang Streeck, eds. 1994. *Governing Capitalist Economies: Performance and Control of Economic Sectors*. Oxford: Oxford University Press.

Höpner, Martin. 2005. "What Connects Industrial Relations and Corporate Governance? Explaining Institutional Complementarity," *Socio-Economic Review* 3 (2):331-358.

— 2007. "Coordination and Organization: The Two Dimensions of Nonliberal Capitalism." MPIfG Working Paper 07/12, Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne, Germany.

Howell, Chris. 2003. "Varieties of Capitalism: And Then There Was One?" *Comparative Politics* 36 (3):103-124.

Iversen, Torben, and David Soskice. 2001. "An Asset Theory of Social Policy Preferences," *American Political Science Review* 95 (4): 875-893.

Iversen, Torben, and John D. Stephens. 2008. "Partisan Politics, the Welfare State, and Three Worlds of Human Capital Formation," *Comparative Political Studies* 4 (4/5):600-637.

Jackson, Gregory, and Richard Deeg. 2006. "How Many Varieties of Capitalism? Comparing the Comparative Institutional Analyses of Capitalist Diversity." MPIfG Discussion Paper 06/2, Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne, Germany.

Kassalow, Everett M. 1969. *Trade Unions and Industrial Relations: An International Comparison*. New York: Random House.

Katz, Harry C., and Owen Darbishire. 2000. *Converging Divergences: Worldwide Changes in Employment Systems.* Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.

Kenworthy, Lane. 2006. "Institutional Coherence and Macroeconomic Performance," *Socio-Economic Review* 4 (1): 69-91.

Kerr, Clark, Frederick H. Harbison, and Charles A. Myers. 1960. *Industrialism and Industrial Man: The Problems of Labor and Management in Economic Growth.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Keynes, John Maynard. 1937. "The General Theory of Employment," *Quarterly Journal of Economics* 51 (2):209-223.

King, Lawrence P. 2007. "Central European Capitalism in Comparative Perspective." s. 307-327 in *Beyond Varieties of Capitalism: Conflict, Contradictions, and Complementarities in the European Economy*, edited by Bob Hancké et al. Oxford: Oxford University Press.

Kitschelt, Herbert, Peter Lange, Gary Marks, and John D. Stephens. 1999. "Convergence and Divergence in Advanced Capitalist Democracies." s. 427-460 in *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*, edited by Herbert Kitschelt et al. Cambridge: Cambridge University Press.

Korpi, Walter. 1978. *The Working Class Under Welfare Capitalism: Work, Unions, and Politics in Sweden.* London: Routledge and Kegan Paul.

— 1983. *The Democratic Class Struggle.* London: Routledge and Kegan Paul.

— 2006. "Power Resources and Employer-Centered Approaches in Explanations of Welfare States and Varieties of Capitalism: Protagonists, Consenters and Antagonists," *World Politics* 58:167-206.

Krugman, Paul. 1991. *Geography and Trade.* Cambridge, Mass.: MIT Press.

— 1996. "A Country Is Not a Company," *Harvard Business Review* January/February, pp. 40-48.

Lane, Christel, and Geoffrey Wood. 2009. "Capitalist Diversity and Diversity Within Capitalism," *Economy and Society* 38 (4): 531-551.

Lane, David. 2005. "Emerging Varieties of Capitalism in Former State Socialist Societies," *Competition and Change* 9 (3):227-247.

Lane, David, and M. Myant, eds. 2007. *Varieties of Capitalism in Post Communist Countries.* London: Palgrave.

Lange, Knut. 2009. "Institutional Embeddedness and the Strategic Leeway of Actors: The Case of the German Therapeutical Biotech Industry," *Socio-Economic Review* 7 (1):181-207.

Lundvall, Bengt Ake, ed. 1992. *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning.* London: Pinter.

Luxemburg, Rosa. 1913. *Die Akkumulation des Kapitals: Ein Beitrag zur ökonomischen Erklärung des Imperialismus.* Berlin: Buchhandlung Vorwärts Paul Singer GmbH.

Mahoney, James, and Kathleen Thelen, eds. 2010. *Explaining Institutional Change: Ambiguity, Agency, and Power.* Cambridge: Cambridge University Press.

Mares, Isabela. 2001. "Firms and the Welfare State: When, Why, and How Does Social Policy Matter to Employers?" s. 184-212 in *Varieties of Capitalism: The Institutional*

Foundations of Comparative Advantage, edited by Peter Hall and David Soskice. Oxford: Oxford University Press.

— 2003. *The Politics of Social Risk: Business and Welfare State Development*. Cambridge: Cambridge University Press.

Marshall, T. H. (1949) 1965. "Citizenship and Social Class." s. 71-134 in *Class, Citizenship and Social Development: Essays by T. H. Marshall*. Garden City, N.Y.: Anchor Books.

Martin, Andrew. 1984. "Trade Unions in Sweden: Strategic Responses to Change and Crisis." s. 189-359 in *Unions and Economic Crisis: Britain, West Germany and Sweden*, edited by Peter Gourevitch et al. London: George Allen & Unwin.

Martin, Cathie Jo, and Kathleen Thelen. 2007. "The State and Coordinated Capitalism: Contributions of the Public Sector to Social Solidarity in Postindustrial Societies," *World Politics* 60:1-36.

Marx, Karl. (1867, 1887) 1967. *Capital. A Critique of Political Economy. Volume I*. New York: International Publishers.

Marx, Karl, and Friedrich Engels. (1844) 1977. *The German Ideology*. s. 157-191 in *Karl Marx: Selected Writings*, edited by David McLellan. Oxford: Oxford University Press.

— (1848) 1977. *The Communist Manifesto*. s. 221-247 in *Karl Marx: Selected Writings*, edited by David McLellan. Oxford: Oxford University Press.

Maurice, Marc, Arndt Sorge, and Malcolm Warner. 1980. "Societal Differences in Organizing Manufacturing Units: A Comparison of France, West Germany, and Great Britain," *Organization Studies* 1 (1):59-86.

McMurtry, John. 1999. *The Cancer Stage of Capitalism*. London: Pluto.

Morgan, Glenn. 2005. "Institutional Complementarities, Path Dependency, and the Dynamics of Firms." s. 415-446 in *Changing Capitalisms? Internationalization, Institutional Change, and Systems of Economic Organization*, edited by Glenn Morgan et al. Oxford: Oxford University Press.

— 2009. "Globalization, Multinationals and Institutional Diversity," *Economy and Society* 38 (4):580-605.

Morgan, Glenn, Richard Whitley, and Eli Moen, eds. 2005. *Changing Capitalisms? Internationalization, Institutional Change, and Systems of Economic Organization*. Oxford: Oxford University Press.

Mykhnenko, Vlad. 2007. "Strengths and Weaknesses of 'Weak' Coordination: Economic Institutions, Revealed Comparative Advantages, and Socio-Economic Performance of Mixed Market Economies in Poland and Ukraine." s. 351-378 in *Beyond Varieties of Capitalism: Conflict, Contradictions, and Complementarities in the European Economy*, edited by Bob Hancké et al. Oxford: Oxford University Press.

Nölke, Andreas, and Arjan Vliegenthart. 2009. "Enlarging the Varieties of Capitalism: The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe," *World Politics* 61 (4): 670-702.

North, Douglass C., and Robert Paul Thomas. 1973. *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.

Offe, Claus. 2006. *Reflections on America: Tocqueville, Weber & Adorno in the United States.* Cambridge: Polity.

Panitch, Leo, and Sam Gindin. 2005. "EuroCapitalism and American Empire." s. 139-159 in *Varieties of Capitalism, Varieties of Approaches*, edited by David Coates. Basingstoke, U.K.: Palgrave Macmillan. Parsons, Talcott. 1951. *The Social System.* New York: Free Press.

— 1971. *The System of Modern Societies.* Foundations of Modern Sociology Series. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.

Peck, Jamie, and Nik Theodore. 2007. "Variegated Capitalism," *Progress in Human Geography* 31 (6):731-772.

Pierson, Paul, and Theda Skocpol. 2002. "Historical Institutionalism in Contemporary Political Science." s. 693-721 in *Political Science: State of the Discipline*, edited by Ira Katznelson et al. New York: Norton & Company.

Piore, Michael J., and Charles F. Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity.* New York: Basic Books.

Polanyi, Karl. (1944) 1957. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time.* Boston: Beacon Press.

— (1957) 1992. "The Economy as Instituted Process." s. 29-51 in *The Sociology of Economic Life*, edited by Mark Granovetter and Richard Swedberg. Boulder, Colo.: Westview Press.

Pontusson, Jonas. 1992. "At the End of the Third Road: Swedish Social Democracy in Crisis," *Politics and Society* 20 (3):305-332.

— 2005. "Varieties and Commonalities of Capitalism." s. 163-188 in *Varieties of Capitalism, Varieties of Approaches*, edited by David Coates. Basingstoke, U.K.: Palgrave Macmillan.

Porter, Michael E. 1990. *The Competitive Advantage of Nations.* New York: Free Press.

Reich, Robert B. 2007. *Supercapitalism.* New York: Alfred A. Knopf.

Rostow, Walt W. (1960) 1990. *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto.* Cambridge: Cambridge University Press.

Schmidt, Vivien A. 2003. "French Capitalism Transformed, Yet Still a Third Variety of Capitalism," *Economy and Society* 32 (4):526-554.

Schmitter, Philippe C. 1974. "Still the Century of Corporatism?" *Review of Politics* 36:85-131.

Schmitter, Philippe C., and Gerhard Lehmbruch, eds. 1979. *Trends Towards Corporatist Intermediation.* London: Sage.

Schneider, Ben Ross. 2009. "Hierarchical Market Economies and Varieties of Capitalism in Latin America," *Journal of Latin American Studies* 41:553-595.

Schneider, Ben Ross, and David Soskice. 2009. "Inequality in Developed Countries and Latin America: Coordinated, Liberal and Hierarchical Systems." *Economy and Society* 38 (1):17-52.

Shonfield, Andrew. 1965. *Modern Capitalism: The Changing Balance of Public and Private Power.* London and New York: Oxford University Press.

Sombart, Werner. (1906) 1976. *Why Is There No Socialism in the United States?* London: Macmillan.

Sorge, Arndt. 2005. *The Global and the Local: Understanding the Dialectics of Business Systems*. Oxford: Oxford University Press.

Sorge, Arndt, and Wolfgang Streeck. 1988. "Industrial Relations and Technical Change: The Case for an Extended Perspective." s. 19-47 in *New Technology and Industrial Relations*, edited by Richard Hyman and Wolfgang Streeck. Oxford: Basil Blackwell.

Spencer, Herbert. (1884, 1892) 1969. *The Man Versus the State, with Four Essays on Politics and Society*, edited and with an introduction by Donald MacRae. Harmondsworth, U.K.: Penguin.

Stallings, Barbara, ed. 1995. *Global Change, Regional Responses: The New International Context of Development*. Cambridge: Cambridge University Press.

Stiglitz, Joseph E. 2003. *The Roaring Nineties: A New History of the World's Most Prosperous Decade*. New York and London: W. W. Norton & Company.

Streeck, Wolfgang. 1991. "On the Institutional Conditions of Diversified Quality Production." s. 21-61 in *Beyond Keynesianism. The Socio-Economics of Production and Employment*, edited by Egon Matzner and Wolfgang Streeck. London: Edward Elgar.

— 1997. "German Capitalism: Does It Exist? Can It Survive?" *New Political Economy* 2 (2):237-256.

— 2004. "Educating Capitalists: A Rejoinder to Wright and Tsakalatos," *SocioEconomic Review* 2 (3):425-483.

— 2006. "The Study of Interest Groups: Before 'The Century' and After." s. 3-45 in *The Diversity of Democracy: Corporatism, Social Order and Political Conflict*, edited by Colin Crouch and Wolfgang Streeck. London: Edward Elgar.

— 2009. *Re-Forming Capitalism: Institutional Change in the German Political Economy*. Oxford: Oxford University Press.

Streeck, Wolfgang, and Lane Kenworthy. 2005. "Theories and Practices of Neo-Corporatism." s. 441-460 in *A Handbook of Political Sociology: States, Civil Societies and Globalization*, edited by Thomas Janoski et al. New York: Cambridge University Press.

Streeck, Wolfgang, and Kathleen Thelen. 2005. "Introduction: Institutional Change in Advanced Political Economies." s. 1-39 in *Beyond Continuity: Institutional Change in Advanced Political Economies*, edited by Wolfgang Streeck and Kathleen Thelen. Oxford: Oxford University Press.

Swenson, Peter. 1991. "Bringing Capital Back In, or Social Democracy Reconsidered. Employer Power, Cross-Class Alliances, and Centralization of Industrial Relations in Denmark and Sweden," *World Politics* 43 (4):513-544.

— 1997. "Arranged Alliance: Business Interests in the New Deal," *Politics and Society* 25 (1):66-116.

— 2001. *Capitalists Against Markets: The Making of Labour Markets and Welfare States in the United States and Sweden*. Oxford: Oxford University Press.

Taylor, Mark Z. 2009. "Empirical Evidence Against Varieties of Capitalism's Theory of Technological Innovation." s. 221-247 in *Debating Varieties of Capitalism: A Reader*, edited by Bob Hancké. Oxford: Oxford University Press.

Thatcher, Mark. 2004. "Varieties of Capitalism in an Internationalized World: Domestic Institutional Change in European Telecommunications," *Comparative Political Studies* 37 (7):751-780.

Thelen, Kathleen. 1999. "Historical Institutionalism in Comparative Politics," *Annual Review of Political Science* 2:369-404.

— 2010. "Beyond Comparative Statics: Historical Institutional Approaches to Stability and Change in the Political Economy of Labor." s. 41-61 in *Handbook of Comparative Institutional Analysis*, edited by John Campbell et al. Oxford: Oxford University Press.

Thurow, Lester C. 1992. *Head to Head: The Coming Economic Battle Among Japan, Europe, and America*. New York: Warner Books.

Trigilia, Carlo, and Luigi Burroni. 2009. "Italy: Rise, Decline and Restructuring of a Regionalized Capitalism," *Economy and Society* 38 (4):630-653.

Watson, Matthew. 2003. "Ricardian Political Economy and the 'Varieties of Capitalism' Approach: Specialization, Trade and Comparative Institutional Advantage," *Comparative European Politics* 1 (2):227-240.

Weber, Max. 1895. *Der Nationalstaat und die Volkswirtschaftspolitik*. Freiburg i. Br. und Leipzig: Mohr-Siebeck.

Whitley, Richard. 1999. *Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change of Business Systems*. Oxford: Oxford University Press.

Williamson, Oliver, and William G. Ouchi. 1981. "The Markets and Hierarchies Program of Research." s. 347-370 in *Perspectives on Organization Design and Behavior*, edited by Andrew Vandeven. New York: Wiley.

Wood, Geoffrey, Richard Croucher, Chris Brewster, David Collings, and Michael Brookes. 2009. "Varieties of Firm: Complementarity and Bounded Diversity," *Journal of Economic Issues* 43 (1):239-258.

Yamamura, Kozo, and Wolfgang Streeck, eds. 2003. *The End of Diversity? Prospects for German and Japanese Capitalism*. Ithaca and London: Cornell University Press.

BÖLÜM 23
İYİ NİYET* VE PİYASA KAPİTALİZMİNİN RUHU[1]

RONALD DORE
Çev. AYDA RONA AYLİN ALTINAY

İktisatçıların en sevdiği Adam Smith alıntılarından biri, *Ulusların Zenginliği*'nde Smith'in, temel önermelerinden birini ortaya koyduğu pasajdır.

> Yemeğimizi kasabın, biracının ve fırıncının yardımseverliğinden dolayı değil, onların kendi çıkarlarını gözetmeleri nedeniyle elde ederiz. Onların insancıllıklarına değil, bencilliklerine sesleniriz ve her zaman, kendi ihtiyaçlarımızdan değil, onların kazançlarından söz ederiz.[†]

Yardımseverlik ve kişisel çıkar arasındaki bu keskin karşıtlığı sorgulamak istiyorum. Belki de okuyucunun olası önyargı işaretlerine karşı uyanık olması için, erken yaşlarda on sekizinci ve on dokuzuncu yüzyıl Japon Konfüçyüsçülerinin yazılarına uzun süre dalmış olmamın bende iyilikseverlik erdemine karşı bir zaaf, hatta bu erdemi çok fazla küçümseyenlere karşı bir öfkelenme eğilimi yarattığı konusunda uyarılması gerekir. Her halükârda, yardımseverlik ya da iyi niyet anlamında "goodwill" ile ilgili olarak, bazen izin verdiğimizden çok daha fazlasının var olduğunu, ayrıca bu gerçeğin farkına varmanın etkin bir ekonomi ve insanlık onuruna uygun bir toplum yürütmeye çalışmanın bu imkânsız görevinde yardımcı olabileceğini iddia etmek istiyorum. Bu çaba, Hobhouse'un hayatını harekete geçiren bir çabadır ve Ginsburg'un *Morals in Evolution*'ın 1950'lerdeki önsözünde açıkça belirttiği gibi, yaşlılık ağrıları ve 1920'lerdeki faşizmin yükselişi bile nihai iyimserliğini yok etmedi.

---

* "Goodwill" sözcüğü günlük dile iyi niyet olarak çevrilirken iktisadi anlamıyla hava parası/şerefiye/peştemaliye ya da marka değeri gibi bir işletmenin ticari faaliyeti neticesinde elde etmiş olduğu müşteri çevresinin, aslında o işletmenin gayrimaddi malvarlığını oluşturduğunu ifade eden bir kavramdır. Bu nedenle metin boyunca sözcüğün çeşitli anlamları içinden uygun olan tercih edilecektir –çn.

[1] *British Journal of Sociology* 34, no. 4 (1983):459-482. "Goodwill and the Spirit of Market Capitalism," Ronald Dore. Telif hakkı © 1983. Blackwell Publishing, Ltd. izniyle yeniden yayınlanmıştır.

[†] A. Smith, (2004) Ulusların Zenginliği, 1. Cilt, Alan Yayınları, s. 26 –çn.

Başlığım yardımseverlikten ziyade iyi niyete atıfta bulunuyor çünkü yardımseverlik, Adam Smith'in kitabında olmasa da benim Konfüçyüsçü kitabımda, eşit olmayanlar arasındaki ilişkilerde, üstten alta doğru gösterilen bir şeydir ve bunun karşılığı genellikle sadakat olarak adlandırılır. İyi niyet anlamında (goodwill) statüden bağımsızdır, daha çok Hobhouse'un "karşılıklılık ilkesi"nin bir ifadesidir. Ve benim kastettiğim de bu daha geniş anlamdır. Konumun resmi bir tanımı şöyle olabilir: yinelenen sözleşmeye dayalı iktisadi alış-verişte bulunan bireyler arasında tahakkuk eden arkadaşlık duyguları ve yaygın kişisel yükümlülük duygusu ("İktisadi" derken, yalnızca değiş tokuş edilen mal ve hizmetlerin genel olarak piyasa değerlemesine tabi olması gerektiğini kastediyorum).

Hava parası (goodwill), elbette, ticari dünyaya ait terimidir. Çoğumuzun aşina olduğu küçük işletmeler dünyasında, bir köşe dükkanı satıyorsanız, mülk ya da araziye bir fiyat, stoklara bir fiyat ve şerefiyeye (goodwill) bir fiyat belirlersiniz. Eski zamanlarda, iktisatçıların kavramları günlük hayattan aldıkları ve tersine günlük hayatı kendi kavramlarına uydurmaya çalışmadıkları Marshallgil döneminde, şerefiye, iktisatçılar için de aynı anlama geliyordu. Palgrave'in 1923 tarihli ekonomi sözlüğü şerefiyeyi (goodwill) şöyle tanımlar:

> Yerleşik bir işte halefin avantajına olacak şekilde, müşteri çevresinin kişisel güveninin veya işletmeye veya mekâna ya da iş yeri veya firmaya geri dönme alışkanlığının devam etmesi beklentisi.[2]

Bulduğum bir sonraki ekonomi sözlüğünde, McGrawHill'in tam olarak yarım yüzyıl sonra sonraki sözlüğünde, şerefiyenin (goodwill) çok farklı bir tanımı var:

> Bir şirketin başka bir şirketi satın aldığında ödediği ile maddi varlıklar olarak elde ettiği arasındaki farkı açıklamak için kullanılan bir muhasebe terimi.[3]

Dizin kısmında hava parası (goodwill) kelimesini bulabileceğiniz çok az sayıdaki ders kitabı yazarından biri olan Samuelson, bu kavramı J. P. Morgan'ın Carnegie'nin çelik hisselerini devralmasıyla örneklendirmekte ve Morgan'ın duran varlıkların piyasa değerinin çok üzerinde bir prim ödediğini, çünkü bu sayede tekel olmaya doğru önemli ölçüde ilerlediğini açıkça ortaya koymaktadır.[4] Bir başka deyişle, hava parası (goodwill) kavramı, bir işletmeyi

---

[2] R. H. I. Palgrave, *Dictionary of Political Economy*, ed. H. Higgs, London, Macmillan, 1923-6.

[3] Greenwald, *McGraw-Hill Dictionary of Modern Economics*, New York, McGraw-Hill, 1973.

[4] Paul A. Samuelson, *Economics*, Eleventh Edition, New York, London, McGraw-Hill, 1980, s. 121-2.

satın alan kişinin sadece müşterilerinin sevgi dolu ya da ataletli alışkanlıklarından elde ettiği faydaları değil, aynı zamanda fiyat alıcı konumundan fiyat belirleyici konumuna geçmesi sonucunda bu müşterileri kendine rehin almak için kullanışlı hale getirme becerisinin artmasından kaynaklanan faydaları da kapsayacak şekilde genişletilmiştir. Terimin bu kullanımını benimseyen iktisatçılara karşı adil olmak ve daha önce yaptığım iğnelemeyi kısmen geri çekmek gerekirse, terimin standart tanımının değiştiğini çünkü günlük yaşamın değiştiğini söyleyebiliriz. Şirket sahibinin yönettiği küçük işletmelere uygun terimlerin hâkim normu oluşturduğu bir dünya, yerini büyük şirketlerin ve onların muhasebecilerinin terimlerinin hâkim olduğu bir dünyaya bırakmıştır. Kuşkusuz, eğer biri modern kapitalizmin Marx *tarzı* bir Eski Ahit peygamberi reddiyesini yazmak isteseydi, "iyi niyet" (goodwill) kavramının bozulmasından daha iyi bir örnek bulamazdı; [bu] temel sosyal bağların ilkel bir yansıması olmaktan, kâr arayışının en çirkin anti-sosyal biçimleri için kullanılan bir terime dönüşmesiydi.

FABRİKA ÜRETİMİNİN PARÇALANMASI

İngiltere ve Japonya'da tekstil endüstrisinin, daha doğrusu bu endüstrinin dokuma bölümünün organizasyonunu incelemekle son zamanlarda edindiğim deneyim, iyi niyetin (goodwill) iktisadi hayattaki rolü üzerinde düşünmeme neden oldu. Bu araştırma sırasında ziyaret ettiğim yerlerden biri, Japonya'nın batısındaki küçük Nishiwaki kasabasıydı; buradaki endüstri neredeyse tamamen, Amerikalıların Ortabatı'da kare dans* yaparken giyecekleri giysiler haline getirilmesi için Hong Kong'a ihraç edilmek üzere ginghams† dokumaya ayrılmıştı. Burası el tezgâhı dokumacılığının birkaç yüzyıl öncesine dayandığı bir bölge. Elektrikli dokuma tezgâhları on dokuzuncu yüzyılın sonlarında geldi ve her yerde olduğu gibi fabrika sistemini de beraberinde getirdi. Ve 25 yıl önce, birçok küçük dokuma işletmesi ayakta kalmış olsa da, üretimin büyük kısmı, birçoğu kendi pamuk ithalatı, eğirme ve bitirme‡ tesislerine sahip dikey entegre işletmelerin bir parçası olan daha büyük fabrikalar tarafından gerçekleştiriliyordu.

---

* ABD kökenli geleneksel bir halk dansıdır. Genellikle dört çiftin katıldığı bu dans Amerikan folklorunun önemli bir parçası ve topluluklar arasında sosyal etkileşimi teşvik etmek için kullanılan eğlenceli bir etkinliktir –çn.

† Genellikle hafif ve ince pamuklu, yaz aylarında serin ve hafif bir his veren ve özellikle sıcak iklimlerde popüler olan bir kumaş türüdür –çn.

‡ Tekstilde "bitirme" ya da finisaj aşaması, üretilen ipliklerin veya kumaşların kullanıma hazır hale getirilmesi işlemlerini kapsar. Bu süreç, tekstil ürünlerinin görünümünü, dokusunu, dayanıklılığını ve diğer özelliklerini iyileştirmeye yönelik bir dizi işlemi içerir –çn.

Ancak 1980 yılına gelindiğinde tablo değişmişti. Büyük fabrikalar kapanmıştı. Entegre firmalar, doğrudan üretim söz konusu olduğunda, iplikçilikteki orijinal temellerine geri çekilmişlerdi. Çoğu hâlâ ya tek başına ya da bir ticaret şirketiyle işbirliği içinde, boyanmış ve aprelenmiş* kendi markasının kumaşlarını üretiyordu. Ancak bunu çok sayıda aile işletmesinin faaliyetlerinin koordinasyonuylayapıyorlardı. Ana aile işi, eğirme şirketiyle anlaşma yaparak, belirli bir fiyat karşılığında ipliğini belirli bir tür kumaşa dönüştürmek için sözleşme yapan ticari-aracılık işiydi. Aracı ipliği, iplik boyamada uzmanlaşmış başka bir küçük aile şirketine gönderir, ardından ipliği istenen desende çözgü çubuklarına saracak ve aynı zamanda çözgü boyutlandırma işleminden geçirecek uzman bir dokuma tezgâhçısına iletirdi. Daha sonra dokumacıya teslim edilir, dokumacı da kendi yatay ipliğini hazırlığını ve tahar işlemini (çözgü ipliklerini doğru sırayla dokuma tezgâhının çerçevesine yerleştirme işlemi) ya da bu işlem için başka aile işletmelerini (fason sarıcılar ya da çekmececiler) kullanabilirlerdi. Ve böylece ağartma, tekstürleme ya da üst baskı işlemlerini yapan son işlemcilere geçilirdi.

Üretimde bu parçalanmanın nedeni nedir? Japon toplumunda ve ekonomisinde meydana gelen hangi değişiklikler, modern ekonomilerin evriminin yönüne ilişkin çoğu ortodoks görüşün bir gerileme olarak kabul edeceği şeyi - dikey olarak entegre olmuş bir firma içindeki üretim koordinasyonu sisteminin yerini çok sayıda parçalanmış küçük firma arasındaki üretim koordinasyonu sisteminin almasını; Williamson'ın terimlerini kullanırsak, hiyerarşi yoluyla koordinasyonun yerini piyasa yoluyla koordinasyonun almasını - açıklamaktadır?[5]

Değişimi açıklamaya yardımcı olabilecek dört olası uzun vadeli seküler trend aklıma geliyor:

1. Bunlardan ilki, sendikal örgütlenmeye sahip firmalarda çalışanların ücretlerinin artması ve çalışma haftalarının kısalmasıdır. Küçük firmalarda ücretler genellikle daha düşüktür; özellikle de büyük şirket elitinin ayrıcalıklı konumunun geleneksel hale geldiği ve ölçekler arası ücret farklarının çok büyük olduğu Japonya'da. Ancak hepsi bu kadar değil. Aile işletmeleri kendileri genellikle, ücretli işçilerin elde ettiğinden daha yüksek toplam gelir için haftada 40 saatten çok daha uzun süre çalışmaya isteklidirler; bu da üretilen metre kumaş başına

* Apreleme, kumaşın yüzeyine uygulanan kimyasal işlemlerle kumaşa istenilen özelliklerin kazandırılmasıdır. Örneğin, su geçirmezlik, kırışmazlık, yumuşaklık, parlaklık gibi özellikler apreleme işlemleri ile sağlanır –çn.

5 O. E. Williamson, 'The modern corporation: Origins, evolution, attributes', *Journal of Economic Literature*, vol. 19, no. iv, December 1981.

işçinin ücretinden daha düşük bir ücret maliyetine denk gelir. Aile şirketleri artık kendilerini, sendikaların ya da yasaların çalışanların sömürülmesine izin verdiğinden daha fazla sömürmeye isteklidirler; bu durum, *çalışanlar* zaten insani azami düzeye yakın çalışırken geçerli değildi; geçimlik düzeyde bir ücret için haftada 70 saatti. [Bu] Fabrika sisteminin o zamanki açık bir üstünlüğüyken, bu üstünlük şimdi kaybolmuş olabilir.

2. İkinci olarak, yüksek vergilendirme eğilimi ve vergi seviyelerinin yükselmesi, aile işletmecisinin vergi kaçırma ve vergi kaçakçılığı avantajını daha *cazip* hale getirir; birçok başka ülkede ikincil "kara" ve yarı-kara ekonomilerin büyümesini göz önünde bulundurun.*
3. Üçüncü olarak, teknik bir faktör vardır: Bu, bazı yeni teknolojilerin sermaye düzensizliğidir. Örneğin, pahalı, büyük ve hızlı boyama makineleri, tek bir firma içinde kârlı hale gelebilmek için gerekli olan verimlilik düzeyini sağlamakta zorlanabilirler. Firmalar arası uzmanlaşma, ölçek ekonomilerini gerçekleştirmenin en iyi yolu haline gelmektedir.
4. Dördüncüsü, çok daha yüksek aritmetik ve okuryazarlık seviyeleri, küçük bir işletmeyi yönetmek için gerekli muhasebe ve yönetim becerilerinin, yatırımların kârlılığını hesaplama becerisi vb. becerilerin çok daha geniş bir şekilde yayılmasını sağlar.

Tüm bunlar, Japonya dışındaki toplumlarda ortak olan özelliklerdir ve Prato'daki yünlü sanayinin de son yıllarda neden parçalı bir yapıya dönüştüğünü açıklamanın bir parçası olabilir. Ancak özellikle Japonya'da geçerli olan başka bir faktör daha vardır. Oliver Williamson'ın bize söylemekten bıkmadığı gibi, Batı'daki baskın eğilimin ters yönde -piyasa yoluyla eşgüdümden dikey olarak entegre olmuş bir firmanın hiyerarşisi yoluyla koordinasyona doğru- görünmesinin nedeni, az sayıda alıcı ve satıcının bulunduğu ve pazarlık işlemlerinin jargonun "etkilenmiş bilgi" dediği şey tarafından zorlaştırıldığı piyasaların kusurlarından kaynaklanan işlem maliyetleridir. Bu özellikler her bir tarafın pazarlık gücünü öylesine arttırır ki, karşılıklı bağımsızlıklarından kazanılacak önemli bir ölçek ekonomisi kalmadığında, taraflardan biri (genellikle daha güçlü olan) diğerini satın alarak "fırsatçılığına" (sadece fiyat sinyallerine değil - ki bu elbette her zaman takdire şayandır - aynı zamanda diğer tarafın savunmasız zayıflıkları hakkındaki bilgilere de hızlı yanıt vermesine) son verir.

---

* Kara ekonomi genel olarak suçtan kaynaklanan gelirleri veya kara parayla ilişkili ve kayıtdışı ekonomiyi ifade eden bir terimdir –çn.

İLİŞKİSEL SÖZLEŞME

İşte Japonya'nın duraksamasına neden olan "kapitalist ekonomiler" hakkındaki o, zamansız genellemelerden bir diğeri de bu konudur. Büyük Japon firmaları için işlem maliyetleri diğer ülkelere kıyasla daha düşük olabilir. "Fırsatçılık" Japonya'da daha az rastlanan bir tehlike olabilir, zira Japon ekonomisinde karşılıklı iyi niyete dayalı ahlaki ticaret ilişkileri olarak adlandırılabilecek bir durum açıkça teşvik edilmekte ve gerçekten de yaygın olarak bulunmakatdır.

Bu ilişkinin istikrarı kilit noktadır. Her iki taraf da bunu sürdürmeye çalışma yükümlülüğünü kabul eder. Örneğin bir finisajcı,[6] kendisine maliyet avantajı ve sözleşme fiyatında indirim yapma fırsatı veren yeni ve daha verimli bir boyama işlemiyle yeniden donatılırsa, hemen tüm işi alamaz. Eğer kendi finisajcılarından memnun olmayan bir veya iki müşteri başka bir sebepten dolayı memnuniyetsizlik yaşıyorsa, bu müşterilerden iş kazanabilir. Ancak daha yaygın olan sonuç, diğer ara işlemci yani kumaş-dönüştürücülerin* kendi finisajcılarına gidip şöyle demeleridir: "Bakın X fiyatını nasıl düşürdü. Umarız siz de aynısını yaparsınız çünkü fiyat farkı aylarca devam ederse pozisyonumuzu yeniden gözden geçirmek zorunda kalırız. Eğer yeni bir boya tankı için banka kredisine ihtiyacınız varsa, buna teminat sağlayarak size yardımcı olabiliriz."

Bu, Williamson ekolünde yaygın olan bir ayrımı kullanırsak, noktasal sözleşmeden ziyade ilişkisel sözleşme[7] ya da Williamson'ın daha yeni bir ifadesini kullanırsak[8] "zorunlu sözleşme" sistemidir. Robert Solow'un modern istihdam ilişkisi hakkında söylediği gibi tek gecelik bir ilişkiden çok bir evliliğe benzemektedir.[9] Ahlak kuralları değişiklik göstermektedir. Genelde olduğu gibi, daha alt tabakalardayer alanlar için tek eşlilik kuraldır. Bir arka bahçe kulübesinde birkaç düzine otomatik dokuma tezgâhı olan bir dokumacı genellikle sadece bir kumaş-dönüştürücüsü için dokuma yapacak-

---

6. Finisaj (finisher), genellikle tekstil endüstrisinde kullanılan ve kumaşların son işlem aşamasını ifade eden, kumaşların işlenmesi, boyanması, baskı yapılması vb. işlemlerin gerçekleştirilmesi süreçlerini içeren terimdir.

* Tekstilde "dönüştürücü"ler (converter), ham kumaş veya iplik gibi temel tekstil malzemelerini alıp, bunları bitmiş veya yarı bitmiş ürünlere dönüştüren kişi veya firmaları ifade eder. Bu dönüşüm işlemi genellikle boyama, baskı, kaplama, apreleme gibi çeşitli tekstil işlemlerini içerir. Dönüştürücüler, malzemeleri daha sonra giysi üreticileri veya diğer son kullanıcılar tarafından kullanılabilecek hale getirirler –çn.

7. V. P. Goldberg, 'A relational exchange perspective on the employment relationship', Paper for SSRC Conference, York, 1981.

8. O. E. Williamson, 'Transaction-cost economics: the governance of contractual relations', *Journal of Law and Economics*, vol. 22, no. ii, 1979, s. 233-61.

9. R. M. Solow, 'On theories of unemployment', *American Economic Review*, vol. 70, i, 1980.

tır, böylece tezgâhların çıktıları üzerindeki öncelikli haklar konusunda bir anlaşmazlık olmayacaktır; sadakat çatışması yaşanmayacaktır. Daha hızlı, daha büyük hacimli ve daha verimli çalışan - dolayısıyla daha az bulunan, daha çekici, daha talep gören - uzmanlaşmış dokumacılar *üçlü* veya *dörtlü* bir ilişkiye sahip olabilirler. Kumaş dönüştürücüler için, yerel hiyerarşinin en tepesinde, çok eşli birliktelik gibi farklı gelenekler ortaya çıkmıştır. Japon İplikçiler Birliği (Japan Spinners Association), Dokuz Büyük (Big Nine) olarak adlandırılan firmaların hâkimiyetindedir. Dokuz Büyük'ten hiçbiri, kendi dönüşümcülerinden birinin *diğer bir* Dokuz Büyük'ten pamuk ipliği almasına müsamaha göstermez. Bununla birlikte, Dokuz Büyük'ün bir kademe altında Yeni İplikçiler ve onların altında da savaş sonrası ortaya çıkan Yeni Yeni İplikçiler yer almaktadır. Dokuz Büyük'ten bir iplikçi, dönüştürücülerinin kendileriyle ilişki kurmasını hoş görürken, elbette bir Yeni İplikçi başka bir Yeni İplikçi ile ilişki kurmayı hoş karşılamayacaktır. Dolayısıyla dönüştürücü her birinden bir tane alabilir; ilk kocası, iki numaralı ve üç numaralı kocası gibi.

Neredeyse tüm evlilik sistemlerinde olduğu gibi, boşanma da gerçekleşir. Bu nedenle, maliyet avantajına sahip bir finisajcının, başka nedenlerle finisajcısından memnun olmayan diğer dönüştürücüleri çekebileceğini söyledim. Boşanma benzetmesini kullanırken, modern California'nın "üzgünüm başka birinden daha çok hoşlandım: Arkadaş olalım" boşanmasından ziyade, yükümlülük bilincine sahip toplumlardaki geleneksel boşanmayı kastettim. Yani, ayrılık genellikle suçlama ve biraz da acı içerir, çünkü genellikle partnerin iyi niyet eksikliği, yardımseverlik eksikliği - ya da Japonca deyimin daha sık çevrildiği şekliyle "samimiyet eksikliği" - ile suçlanarak gerekçelendirilmesi gerekir. Bazı dış koşulların fiyatları yüksek tutması yeterli değildir.

Bu ilişkileri bir Himalaya köyünün akrabalık sistemine benzettim, ancak elbette kimin kiminle ticaret yapabileceğine dair belirli kalıplar çok yakın bir tarihe sahiptir. Fakat tamamen geleneksel olan, ticari ilişkileri özel kişisel ilişkiler olarak ele almanın temel kalıbı; ikincisi, bu ilişkilerdeki yükümlülükleri sürdüren değerler ve duygular ve üçüncü olarak da bu yükümlülüklerin tanınmasını sembolize eden yaz ortası ve yılsonu hediye alışverişi modeli gibi şeylerdir. Peki ama iktisatçıların bilmek istediği, fiyatların ve sipariş edilen miktarların nasıl sabitlendiğidir. Cevabın, bir kez belirlendikten sonra, fiyatların taraflardan birinin inisiyatifiyle ya da ya herhangi bir tarafı etkileyen maliyet değişiklikleri ya da marka kumaşın satıldığı son pazarın rekabet koşullarındaki değişiklikler sebebiyle yeniden müzakere edilebilir olduğu görünüyor. Ayrıca pamuk ipliği ve gri kumaş için spot piyasalar da mevcuttur ve bu piyasalarda geçerli olan ve günlük tekstil basınında yer

alan fiyatlar yol gösterici olur. Konuyu daha da karmaşık hale getiren bir diğer faktör ise bazı toplu pazarlıklardır. Nishiwaki'deki hem dokumacıların hem de dönüştürücülerin kendi kooperatif birlikleri vardır ve aralarında rehber fiyatlar üzerinde anlaşmaya varılabilir; alternatif olarak, diğer bazı tekstil bölgelerinde, dokumacılar kooperatifi, üyelerinin altına düşmemesi gereken bir asgari sözleşme fiyatı belirler, ancak böyle bir anlaşmanın etkinliği konusunda genel bir şüphe vardır.

EŞİT OLMAYANLAR ARASINDA İLİŞKİSEL SÖZLEŞME

Bu fiyat ve miktar müzakerelerinin dayandığı temel ilkeler üç yönlü görünmektedir. Birincisi, kötü zamanların kayıpları ve iyi zamanların kazançları paylaşılmalıdır. İkincisi, ilişkinin hiyerarşik doğası -dokumacıların dönüştürücülere, dönüştürücülerin dokumacılara olduğundan daha fazla bağımlı olduğu gerçeği- göz önüne alındığında, piyasadaki düşüşün adil bir şekilde paylaşılması, zayıf dokumacının dönüşümcüden daha fazla acı çekmesini -kârının daha fazla sıkışmasını- içerebilir. Ancak üçüncü olarak, daha güçlü olan dönüşümcü, durgunluk dönemlerinde, pazarlık üstünlüğünü ve dokumacılarının siparişlerinin mümkün olduğunca az kesilmesi için rekabetlerini, onları iflasın eşiğine getirecek veya iflasa sürükleyecek şekilde kullanmamalıdır.

Elbette bu ilkelerin yorumlanmasında belirsizlik ortaya çıkmaktadır. Boşanma seçeneği -ilişkiyi kesme seçeneği- bir taraf için diğerine göre daha maliyetsiz bir şekilde mevcut olduğunda, iyilikseverlik çok kolay bir şekilde sömürüye dönüşür. Hatta Japonya'da resmi olarak desteklenen ve bu ilişkilerde sözlü sözleşmeler yerine yazılı sözleşmelerin kullanılmasını teşvik eden bir Modernization of Trading Relations in the Textile Industry (Tekstil Endüstrisinde Ticari İlişkilerin Modernizasyonunu Destekleme Derneği) bulunmaktadır. Söz konusu derneğin amacı onların kötüye kullanım olarak adlandırdığı - ancak ekonomi ders kitaplarımızın muhtemelen- piyasa gücünün tam kullanımının meşruiyeti olarak adlandıracağı pazar hâkimiyetinin ahlaki kısıtlamalarını güçlendirilmesidir. Derneğin yaptığı anketler, bu tür suiistimallerin niteliğini, sözlü sözleşme yapan tedarikçilerin mallarının kalite eksiklikleri nedeniyle iade edilme olasılığının, yazılı sözleşme yapanlara göre daha yüksek olduğunu gösterir.[10] Dokumacılar, fiyat düştüğünde (ve daha yüksek bir fiyattan sözleşmeye bağlanan reddedilmiş bir parti, yeni

[10] Seni Torihiki Kindaika Suishin Kyogikai (Association for the Promotion of the Modernization of Trading Relations in the Textile Industry), *Nenji HÄkoku* (Annual Report), 1980.

sözleşmeye bağlanan daha ucuz bir parti ile değiştirilebildiğinde) iadelerin garip bir şekilde daha yaygın hale geldiğini alaycı bir şekilde belirtirler.

Derneğin çalışmaları, ilişkisel sözleşme etiğinin formel olarak kurumsallaşmasının ilginç bir örneğidir; belki de savaş sonrası iş reformunun büyük firmaların istihdam sistemini manipülatif paternalizmden daha az sömürücü ve refah korporatizmi olarak daha iyi tanımlanan bir şeye dönüştürmek için yaptığı şey sözleşme kurumsallaştığını göstermektedir.[11] Tek söyleyebileceğim, günümüz ticaret gerçeğinin, bu etik kuralların, Nishiwaku tekstil sektöründeki birçok firmaya ve aileye yeterince kısıtlayıcı olduğu ve ticaret deseninin istikrarlı ve sürdürülebilir olmasını sağladığı görünmektedir.

Bu model Japon ekonomisinin diğer pek çok alanında, örneğin Toyota gibi bir otomobil firması ile alt yüklenicileri arasında da tekrarlanmaktadır. Burada da ilişkinin yükümlülükleri eşitsizdir; taşeron siparişlerini tutmak için ana şirketin tedariklerini tutmasından daha fazla iyi niyet, daha fazla "samimiyet" göstermek zorundadır. Ancak aynı şekilde, yükümlülük tamamen tek taraflı değildir ve ana şirketin, örneğin bir durgunluk döneminde işleri kendi fabrikasına getirerek kendi işgücünü istihdamda tutmak için bir taşeronla olan sözleşmelerini sona erdirme derecesini sınırlar.

Bu ilişkiler hakkında en ilginç yazıları kaleme alan Japon iktisatçı Okumura tarafından, Toyota gibi bir firmanın "yükümlülüğünden" sanki bir şirket bir doğal varlıkmış ya da doğal insan gibi davranıyormuş şeklinde bahsettiğim için eleştirildim.[12] Ama yine de bu terimin uygun olduğunu düşünüyorum. Mekanizmaları sezgisel olarak anlamak kolaydır, ancak açıklamak zaman alır. Her şeyden önce, Toyota'nın satın alma müdürü ile taşeron bir firmanın müdürü veya sahibi-yöneticisi arasında *gerçek* kişisel ilişkiler vardır. Ancak elbette, özellikle Toyota gibi bürokratik bir kariyer-terfi yapısına sahip firmalarda yöneticiler sık sık değişmektedir. Bununla birlikte, bu tür yöneticilerin firmaları ve departmanlarıyla özdeşleşmeleri, bağlılıklarının bir parçasıdır. Bu nedenle, dış dünyada Toyota'nın ya da özellikle satın alma departmanının taşeronlarıyla hızlı ve gevşek oynayarak kötü davrandığı söylenirse, sorumlu yönetici firmasını hayal kırıklığına uğrattığını düşünecektir. Maliyetlendirme departmanındaki muhasebeciler taşeronlara karşı sert bir tutum takınılmasını isterlerse, onlara firmanın itibarının önemini hafife almakla basiretsizlik ettiklerini ve hatta firmaya sadakatsizlik ettiklerini söylenebilir. Bunlar bana,

---

[11] R. Dore, *British Factory: Japanese Factory: The Origins of National Diversity in Industrial Relations*, Berkeley, University of California Press, 1973, s. 269.

[12] H. Okumura, 'Masatsu o umu Nihontekikeiei no heisa-sei' (The closed nature of Japanese corporate management as a source of international friction), *Ekonomisuto*, 6 July 1982. H. Okumura, 'The closed nature of Japanese intercorporate relations', *Japan Echo*, vol. 9, no. iii, 1982.

Nishiwaki'deki işletmesinin sahibi ve yöneticisi olan dönüştürücüler ve dokumacılar arasındaki yükümlülük kalıplarının, şirketler arasında tekrarlanabileceği, kolaylıkla anlaşılabilir mekanizmalar gibi görünüyor.

Açıkça hiyerarşik olan iki yükümlü ticaret ilişkisi vakasını ele aldım. Hangi hiyerarşik düzeyde kimin üstünlük ilişkisi kurduğuna dair bir şüphe varsa, yaz ortası ve yıl sonu hediyelerine bakın. Her ne kadar önceki altı ayda talep edilen ya da verilen ya da bir sonraki altı ayda beklenen ayrıcalıkların niteliğine bağlı olarak değişse de, dokumacının dönüştürücüye hediyesi genellikle diğer türlüsünden daha pahalıya mal olacaktır; tabii her ikisi de hediye enflasyon oranını, örneğin Suntory Old'a karşı Black Label'dan, Dimple Haig'e karşı Napolyon konyağına geçiş noktasını yanlış hesaplamadıysa.

EŞİTLER ARASINDA İLİŞKİSEL SÖZLEŞME

Ancak bu ilişkiler hiyerarşik durumla sınırlı değildir. Nispeten eşit güçteki firmalar arasında bile aynı zorunlu ilişkisel sözleşme biçimleri mevcuttur. Japon firmaları arasındaki rekabet yoğundur, ancak sadece (a) tüketici piyasaları ve (b) genişleyen piyasalarda. Genişlemeyen tüketici piyasalarında kartelleşme oldukça hızlı bir şekilde ortaya çıkar ancak bu, bizi burada ilgilendirmeyen oldukça farklı bir hikâyedir. Burada bizi ilgilendiren, üretici mallarının, ara malların olduğu piyasalarıdır. Ve bu tür malların pek çoğu için piyasaların var olduğu söylenemez. Örneğin çeliği ve onun en önemli kullanım alanlarından biri olan otomobilleri ele alalım. Yedi otomobil firması çeliklerini ticaret şirketleri aracılığıyla, her biri iki ya da üç büyük çelik şirketinden, yıldan yıla çok az değişen oranlarda satın almaktadır. Bu piyasada fiyatlar, bir tarafta Toyota, diğer tarafta New Japan Steel olmak üzere şampiyonlar arasındaki yıllık sözleşme ile belirlenmektedir.

Japonlar tarafından *gropu*, yabancılar tarafından ise genellikle *zaibatsu* ya da *keiretsu olarak* bilinen ünlü büyük şirket gruplarının baskın özelliği bu tür ilişkilerin yoğunlaşmasıdır. Bunlardan en iyi bilinen ikisi Mitsui ve Mitsubishi olmak üzere, altı ana grup bulunmaktadır. Bu gruplar, Hitachi, Matsushita ya da MHI gibi bazı dev bireysel firmaların etrafındaki bağlı kuruluşlar ve iştiraklerin hiyerarşik gruplaşmalarından oldukça farklıdır. Örneğin Mitsubishi grubunun net bir hiyerarşik yapısı yoktur. Ana üyelik listesinde bulunan 28 firmadan oluşan çekirdek üyelikte, grup içi hisse sahipliği belirli bir düzeydedir. Bu hisseler geniş bir şekilde grup içinde dağılmıştır ve toplam öz sermayenin yaklaşık %26'sını oluşturur ve bu hisseler genellikle %3 veya %4 arasında paylara sahiptir. Çok az miktarda, kesişen yönetim kurulu üyeliği vardır; tüm yönetim kurulu koltuklarının yaklaşık %3'ü. Firmaların

çoğunun lider bankası ve son çare bankası olarak grup bankası vardır, ancak bu banka, grup firmalarına tüm kredi finansmanının ortalama yüzde 20'sinden azını sağlamaktadır. Grubun kimliğini resmi olarak tanımlayan tek şey, ayın son cuma günü gruptaki her şirketin başkanının bir araya geldiği öğle yemeğidir; bu yemekte genellikle 1990'lardaki petrol piyasası vb konularda bir konferans dinlenir, siyasi partilere yapılan katkılar vb konular tartışılır, bazen de yeni bir ortak girişimle ilgili haberler duyulur ya da bu girişim kutsanır veya zor durumdaki bir üye firma için kurtarma operasyonu yapılır.[13]

Ancak bu grupların ana *varlık nedeni* tercihli, istikrarlı, yükümlü *ikili* ticaret ilişki ağları, ilişkisel sözleşme ağlarıdır. Bunlar holding değildir çünkü merkezi bir yönetim kurulları ya da holding şirketleri yoktur. Bunlar kartel de değildirler çünkü hepsi farklı iş kollarında faaliyet gösterir. Her grupta bir banka ve bir ticaret şirketi, bir çelik firması, bir otomobil firması, büyük bir kimya firması, bir gemi inşa ve tesis mühendisliği firması vb vardır ve garip bir tesadüf dışında her birinden birden fazla yoktur. (Japonların deyimiyle "tek set" ilkesi) Dolayısıyla, grup içinde üretici mallarının ticareti canlı olabilir. Daha önceki benzetmeleri genişletecek olursak: Bu biraz, işlerin mümkün olduğunca aile içinde tutulduğu ve piyasa avantajının rekabet peşindeki bu karşıtlığını değiştirmek için belli bir ölçüde karşılıklı uzlaşma beklendiği geniş bir aile grubuna benzer; örneğin, kişinin ticaret ortağını derin sıkıntıdan kurtarınak için bir süreliğine piyasa fiyatının üzerinde ödeme yapmaya istekli olması.

İLİŞKİSEL SÖZLEŞME TERCİHİ: KÜLTÜREL KAYNAKLAR?

Bu ilişkisel sözleşme tartışmasının çıkış noktası, marka kumaş üreten iplik firmalarının üretimi ne Williamson'daki tam dikey entegrasyon anlamında hiyerarşi yoluyla ne de sürekli olarak en iyi satın alma peşinde koşan normal anlamda piyasa yoluyla değil de "ilişkisel sözleşme" yoluyla koordine etmelerinin neden mantıklı olduğunu açıklamak için nedenler aramaktı. Bunun nedeni, Japonya'da bu tür düzenlemelere diğer ekonomilerin çoğundan daha fazla *güvenilebilmesiydi.* Aslında ne ölçüde güvenildiğini gösteren çarpıcı bir istatistik var. Japonya'da toptan satış işlemlerinin hacmi perakende işlemlerin hacminin en az dört katıdır. Fransa için bu oran dört değil 1.2'dir; İngiltere, Batı Almanya ve ABD için bu rakam 1.6 ile 1.9 arasındadır.[14]

---

[13] H. Okumura, 'Interfirm relations in an enterprise group: The case of Mitsubishi', *Japanese Economic Studies*, Yaz 1982. H. Okumura, *Shin Nihon no RokudaikigyÄshõdan*. (A new view of Japan's six great enterprise groups), Tokyo, Diamond, 1983.

[14] Okumura, *Japan Echo*, 1982.

Japonya ile diğer kapitalist ekonomiler arasındaki fark nasıl açıklanabilir? Williamson bu "zorunlu ilişkileri" "teorileştirmiş" ve hangi durumlarda ortaya çıkacaklarını açıklamıştır; ticareti yapılan malların ne ölçüde kendine özgü olduğu (öyle ki ölçek ekonomileri alıcı veya satıcı tarafından kolayca elde edilebilir) ve her iki tarafın da ticaret ilişkisi için ekipman veya uzman bilgiye yatırım yaptığı derece neredeyse dikey entegrasyonun anlam ifade etmediği, ancak neredeyse anlamlı olduğu durumlarda. Ayrıca, bu tür ilişkilerde miktar ayarlamalarının fiyat ayarlamalarına tercih edileceğini ve fiyat ayarlamalarının nesnel dışsal göstergelere sabitleneceğini ileri sürmektedir (ancak, "geçici fiyat indirimi"nin bir tarafın diğerine nezaketen verebileceği pek de "ilgili" veya "ilginç" olmayan bir olasılığa geçerken izin vermektedir).[15]

Belki de Williamson'ın Amerika'da durumun böyle olduğuna dair kanıtları vardır ve argümanının zamansız bir genellemenin terimleriyle ifade edilmesi, Amerikalı iktisatçıların mikro iktisadı tüm dünya Amerika'ymış gibi, makro iktisadı da tüm dünya İngiltere'ymiş gibi yazma eğilimini yansıtmaktadır. Ya da belki de Williamson'ın elinde Amerika hakkında fazla bir kanıt yoktur ve sadece "İnsan"ın iş yaptığı herkese şüpheyle yaklaşan, kısa vadede kâr maksimizasyonunu hedefleyen katı bir insan olduğunu varsaymakta ve diğer her şeyin bundan kaynaklanmasına izin vermektedir. Her halükârda Williamson'ın açıklaması Japon, İngiliz ya da Amerikan ekonomileri arasındaki farkı açıklamak için gerekli araçları sağlamıyor. Çelik veya kumaş ticareti yapılan birçok yükümlülük ilişkisinde pek bir tuhaflık yoktur, bu ilişkilerde çok az uzmanlaşmış varlık bulunur (otomobil alt sözleşmelerinde bulunsa da). Fiyat ayarlamalarından açıkça kaçınılması da söz konusu değildir; hatta dokuma sözleşme fiyatları on dokuzuncu yüzyıl iş çevrimlerinin grafiklerine benzemektedir.

Bu farklılığı açıklamak için başka bir yere bakmamız gerekiyor. "Milli karakter" gibi terimlerden kaçınmaya çalışmak için uğraşsak da, Hobhouse'un doğal olarak geldiği "modal davranış eğilimleri" gibi bilimsel iddiaların lehine, ilgilendiğimiz şeyin milli değer tercihlerindeki farklılıklar veya hareket eğilimleri olduğu açıktır. Macfarlane'ın İngiliz bireyciliğinin kökenlerini araştırırken ortaya koyduğu gibi, bunları açıklamaya çalışmak, en azından ideolojik nedenlerle genleri dışlamak isteseniz bile, sizi uzun ve spekülatif bir yolculuğa çıkarır. Ve bu, uzak ve yetersiz kaydedilmiş tarihe kadar sizi götürür. Ancak şunu sormak meşru ve faydalıdır: Bu eğilimlerin eşlikçileri nelerdir? Ne ile ilişkilidirler? Daha genel özelliklerin bir ifadesi midirler?

---

[15] O. E. Williamson, 'Transaction-cost economics: the governance of contractual relations', *Journal of Law and Economics*, vol. 22, no. ii, 1979, s. 233-61.

Muhtemel açıklamalardan biri Japonların genellikle çok uzun vadeli gelecek odaklı olmalarıdır. Örneğin şu anda, Japon Sanayi Bakanlığı'nın Endüstriyel Yapı Konseyi, 1990'ların ortalarında dünya ekonomisinin alacağı şekle dair kendi deyimiyle bir "vizyon" oluşturmaktadır. İktisatçıların bu açıklamayı büyük bir rahatlama ile karşılamaları muhtemeldir, çünkü bu açıklama, yardımseverlikle ilgili tüm tehlikeli düşünceleri göz ardı etmesine ve ilişkisel sözleşme olgusunu riskten kaçınma ve düşük zaman iskontolarının geleneksel mikro-ekonomisine yerleştirmesine olanak sağlayacaktır. Kısa vadeli piyasa avantajından yapılan her türlü fedakârlık, daha uzun vadeli kazançlar için sadece bir sigorta primidir.

Ve bazı iyi kanıtlar da bulacaktır. Nakatani kısa bir süre önce Mitsui ve Mitsubishi gibi büyük akraba gruplarından birine dahil olan 42 büyük firma ile 42 yalnız çalışan firmayı karşılaştıran ilginç bir hesaplama yapmıştır. Yalnız çalışanlar 1970'lerde daha yüksek ortalama kâr seviyelerine ve daha yüksek büyüme oranlarına sahipti. *Ancak* aynı zamanda ölçümlerde ortalamadan daha fazla değişkenliğe sahip oldukları görüldü. Grup firmaları ise büyüme ve kâr seviyeleri açısından çok daha homojendi. Gruplarda yaşananların, risk paylaşımı ve daha fazla eşitlik adına genel olarak verimlilikten feragat edilmesi olduğunu sonucuna vardı.[16]

Bu yoruma göre ilişkisel sözleşmeler, fiyat avantajını feda etmekle birlikte ortaya çıkan kısa vadeli kaybı dengelemenin bir yolu olarak görülür, çünkü bir gün, kendiniz sıkıntıya düştüğünüzde, ticaret ortağınızdan aynı tür yardımı talep edebilirsiniz. Bu, belki de yakın zamana kadar deprem ve tayfunlarla harap olmuş bir coğrafyada ağırlıklı olarak çekirdekleşmiş köy topluluklarında yaşayan bir nüfus için doğal olarak ortaya çıkan bir hesaplamadır. Geleneksel olarak, yangın sonrası komşunuzun evini yeniden inşa etmesine yardım etmek için çabalardınız, hatta sizinki iki veya üç nesil sonra yandığında torununuz yardımın geri dönmesine ihtiyaç duyabilirdi.

Ancak yardımın geri döneceğinden *emin olabilirsiniz*. İşte bu noktada Adam Smith'e geri dönüyoruz. Japonlar, kendi siyasi liderlerinin zirve konferanslarında Özgür Dünya'da hür teşebbüsün yüceliği hakkındaki söylemlerine ve bir İngiliz yayıncının Adam Smith hakkında yeni bir kitap çıkardığında baskının yarısını Japonya'da satmayı bekleyebilececeği gerçeğine rağmen, Adam Smith'i hiçbir zaman gerçekten yakalayamadılar. Kendilerini görünmez ele *inandırmayı* hiçbir zaman başaramadılar. Kasabın, fırıncının

[16] I. Nakatani, *The Role of Intermarket keiretsu Business Groups in Japan*, Australia-Japan Research Centre, Research Paper, no. 97, Canberra, ANU. I. Nakatani, Risukushearingu kara mita Nihon Keizai, ('Risk-sharing in the Japanese economy'), 'Osakadaigaku Keizaigaku', col. 32, nos. ii–iii, Aralık 1982.

ve bira üreticisinin kendi çıkarlarının yanı sıra yardımsever de olması *gerektiği konusunda* her zaman ısrarcı oldular. Bunu okullarında ve "nasıl devam edilir" adlı popüler ahlak kitaplarında öğrettiler. Onların, gelecekteki sipariş beklentilerinin ötesinde, müşterilerin memnuniyetinden kişisel bir zevk alabilmeleri gerekir. Mesele sadece yardımseverliğin en iyi politika olması değildir; tıpkı bizim daha minimal bir şekilde dürüstlüğün en iyi politika olduğunu söylememiz gibi. Bunun, enayi yerine konma meselesi değil, aslında maddi başarıya giden en iyi yol olduğundan şüphe duymuyorlar. Ancak en sık söyledikleri şey bu değildir. Genelde şunu söylerler: Yardımseverlik bir görevdir. Nokta. Bu, yazılı sözleşme şartlarının ötesinde ve üstündeki görev duygusu, ilişkisel sözleşmeyi uygulanabilir kılan getiri güvencesini verir.

Dikkat edilmesi gereken nokta, Durkheim'in, sözleşmenin içindeki sözleşmeli olmayan unsurlardan bahsederken ve Spencer'ın modern toplumların yalnızca bireyci sözleşmelerin organik bir ağı tarafından bir arada tutulduğu iddiasını reddederken kastettiklerinin biraz farklı olduğudur.[17] Durkheim hem dürüstlük ve verilen sözlerin tutulması gibi temel ilkelerin uygulanmasında hem de sözleşmelerin içeriğinin düzenlenmesinde, neyin kabul edilebilir olduğuna ve neyin toplumsal ahlakı ya da temel insan haklarını rencide ettiğine karar verilmesinde *toplumun* müdahalesinden bahsediyordu. Ve Durkheim kitabında, bu kuralları uygulayanın toplumun bütünü veya mesleki uygulayıcılar gibi bir meslek grubunun bireylerine dayatılan bir yükümlülük duygusu olduğunu belirtir. Hobhouse da benzer şekilde, sözleşme özgürlüğünün ve hakların ya da özel mülkiyetin, örneğin yeniden dağıtımcı refah önlemleri ile nasıl kısıtlandığına ilişkin daha canlı ve tarihsel kökenli tartışmasında, bireyin toplumdan elde ettiği faydaları ve buna karşılık gelen topluma karşı yükümlülüklerini vurgulamıştır.[18] Buna karşın Japon ilişkisel sözleşmelerinde söz konusu olan, topluma karşı değil, bireysel ticaret ortağına karşı belirli bir yaygın yükümlülük duygusudur. Konuyu Parsons'ın terimleriyle ifade edecek olursak, ilişkisel sözleşme evrenselcilik/özgüllük boyutunda anlaşılmalıdır; Durkheim'in işaret ettiği nokta ise Parsons'ın daha sonra gözden kaybettiği beşinci ikilemle ilgilidir: kolektif yönelim ve bireysel yönelim. Başka bir şekilde ifade etmek gerekirse, Japonlar, sözleşmenin temelde bütünleştirici olmaktan uzak, temelde çatışma için bir işaret olduğu algısını Durkheim ile paylaşmaktadır. Durkheim'in dediği gibi, bir sözleşmedeki her çıkar uyumu, gizli ya da ertelenmiş bir çatışmayı

---

[17] E. Durkheim, *De la Division du travail social*, Paris, Felix Alcan, 1893, çev., G. Simpson, *The Division of Labour in Society*, 1960.

[18] L. T. Hobhouse, *Morals in Evolution*, London, Chapman & Hall, 1908, 7th ed., 1951.

gizler.[19] Durkheim'in çözümü, evrenselci sosyal kurumların çatışmayı içermesini sağlamaktır; bir motordaki ısınmayı alacak bir soğutma sistemi gibi. Japonlar ise, hareketli parçalarda sürtünmeyi azaltmak için sistemi yağlamak gibi, karşılıklı saygının yumuşatıcı etkisiyle çatışmayı azaltmayı tercih etmektedir.

Bununla birlikte, diğer kapitalist toplumlar arasında ilişkisel sözleşmelere olan bağımlılıklarıyla öne çıkan Japonların, aynı zamanda işadamları ve sendikacılarının da en fazla ilişkisel sözleşmelere sahip olduğu ulus olarak öne çıktığı ampirik gerçeği göz önünde bulundurulduğunda, belki de bu zıtlığı fazla abartmamak gerekir. Japonya'da ulusal ekonominin yönetiminde bedavacılık sorunu daha azdır; vatanseverlik, örneğin ihracat pazarları arayışında kâr peşinde koşmayı daha önemli ölçüde destekliyor gibi görünmektedir. Belki de ortak karakteristik özellik, genelleştirilmiş bir görev bilinci ya da daha olumsuz bir şekilde ifade etmek gerekirse, nispeten düşük düzeyde bireyselci kendini ifade etme düzeyidir. Aklıma Japon akademisyen ve yayıncı Nitobe geldi. Nitobe, 1930'larda ABD'de verdiği derslerde, fil hakkında bir makale için düzenlenen uluslararası ödüllü yarışmayla ilgili ulusal karakter hikâyesini anlatırdı. Onun versiyonunda Japonca makale "Filin görevleri ve evcilleştirilmesi" başlığını taşıyordu.

Ancak bana öyle geliyor ki, Japonların ilişkisel sözleşme tercihinde, bir yanda risk paylaşımı ve uzun vadeli avantaj, diğer yanda da görev bilincinin yanı sıra üçüncü bir unsur daha var. Bu unsur, tekrar Parsons'ın değişkenlerine dönecek olursak, en iyi onun duygusallık/tarafsızlık boyutunda analiz edilir. Japon toplumunda doğmuş ve büyümüş insanlar, kaçınılmaz olarak düşük güvene dayalı ilişkiler olan açıkça çatışmacı pazarlık ilişkilerinden pek *hoşlanmazlar* çünkü pazarlık avantajı için bilgi istiflenir ve her biri diğerinin tepkilerini kendi çıkarları doğrultusunda manipüle etmeye çalışır. Poker, Japonların en sevdikleri oyunlardan biri değildir. Çoğu Japon, her iki tarafın da diğerinin memnuniyetinde kendisinin de bir payı olduğunu kabul ettiği, karşılıklı dostane şekilde oluşan yüksek güvene dayalı ilişkilerde kendilerini daha rahat hissederler.

Elbette tüm bunlar, duygunun gerçek olduğunu söylemek anlamına gelmemektedir. Pecksniff'ler* daha güçlü bir pazarlık pozisyonunda olduklarında bu ilişkileri -ki bu ilişkilerin belirsizliklerinden daha önce bahsedilmişti- istismar etmekte oldukça başarılı olabilirler.

---

[19] Durkheim, *a.g.e.*, s. 222.

* "Pecksniff" terimi, Charles Dickens'in "Martin Chuzzlewit" adlı romanında yer alan bir karakterin adıdır. Seth Pecksniff, genellikle ikiyüzlülük, samimiyetsizlik ve kendini beğenmişlik gibi olumsuz özelliklerle ilişkilendirilir –ed.n.

İSTİHDAM UYGULAMALARI VE İLİŞKİSEL SÖZLEŞMELER

Şimdiye kadarki tartışmalar, ara mallar ve sermaye malları piyasaları ile işletmeler arasındaki ilişkisel sözleşmeler üzerine odaklanmıştır. Artık her televizyon izleyicisi, iş sözleşmesinin kısa vadeli bir spot sözleşme anlaşması olan belirli bir ücret karşılığında belirli hizmetlerin sunulması (her iki tarafın da bir hafta veya bir ay içinde feshetme hakkı) şeklinden, zaman zaman ihtiyaçlara göre hizmet vermek üzere uzun vadeli bir taahhüde dönüşen, ömür boyu taahhüt modelini duymuştur. Bu dönüşümde, işçinin işe bağlılığı, işin gereksinimlere göre zaman zaman hizmet etme yükümlülüğüne dönüşürken, ücretler adil kriterlere göre belirlenir ve bu kriterlerin işin piyasa değeriyle çok az bir ilişkisi vardır. Sözleşme aslında, herhangi bir ikili pazarlık olarak görülmekten ziyade, yardımseverlik, iyi niyet ve samimiyetin açıkça kişisel çıkar arayışını yumuşatmasının beklendiği bir girişim topluluğuna kabul edilme eylemi olarak görülmektedir. Ara mal piyasalarıyla işgücü piyasası arasındaki ilişkisel sözleşme paralelliği açıktır. Aynı kültürel değerlerin her iki alanda da tercih edilen kalıpları açıkladığına dair şüphe yoktur.

İLİŞKİSEL SÖZLEŞME VE VERİMLİLİK

Ancak bugün Japon ekonomisinin rekabet gücüne bakan herkes, ilişkisel sözleşmenin bu şekilde kurumsallaşmasının, risk paylaşımı güvenliği, görev bilinci ve dostluk değerlerine hizmet etmenin yanı sıra dördüncü bir değere, yani iktisadi verimliliğe de hizmet edip etmediğini merak etmelidir. Herhangi bir iktisatçı, en azından neoklasik bilgiye sahip herhangi bir ekonomist, muhtemelen bu fikirle alay edecektir. Böyle biri sadece piyasa aksaklıklarını, yanlış tahsisi ve verimlilik kaybını düşünmeyi salık verirdi. Bu karşılıklı al-ver'ler ile kaç tane verimsiz üreticinin iflas mahkemelerinden korunduğunu düşünün, ki bedeli tüketici halk tarafından ödenmektedir. Yeni, daha verimli üreticilere karşı girişin önündeki ek engelleri düşünün. Gary Becker, birkaç yıl önce LSE'de verdiği bir konferansta, karşılıklı al-ver ticaretinin yani taraflar arasında karşılıklı tavizlerin hatta fedakâr olmanın, verimsiz bir yol olduğunu iddia etti. Sonuç olarak, dediği gibi, daha fazla hayatta kalma gücüyle, piyasa oyununu oynayarak ve ardından kârları kullanarak Rockefeller gibi bir hayır kurumuna bağışta bulunarak daha fazla dolarlık fedakârlık elde edersiniz; ki bu doğru olabilir ve "fedakârlık" homojen bir meta olsaydı, hem tedarikçilere dostça davranarak hem de ölümden sonra burs bağışlayarak eşit şekilde üretilebilirdi.[20]

[20] G. Becker, *Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place*, Centre for Labour Economics, LSE, Discussion Paper No. 73, 1980.

Ancak bu bir yana, alt-optimalite* ile ilgili ana nokta iyi ele alınmıştır. Japon ekonomisi kaynakların yanlış tahsis edildiği örneklerle doludur. Örneğin tarife dışı engellerle ilgili uluslararası anlaşmazlıkların çoğu ilişkisel sözleşmelerden kaynaklanmaktadır. Daha önce bahsettiğim çelik piyasasını ele alalım. Brezilya ve Kore artık Japonya'ya bazı çelik türlerini Japon üreticilerin tedarik edebileceğinden daha ucuza mal edebiliyor. Ancak çok az bir kısmı satılıyor. Japonya, GATT şartlarına göre - tetikleyici fiyatlar, minimum tarifeler, kotalar olmadan - hâlâ çelik ithalatına karşı Bay MacGregor'un kıskanacağı bir tür doğal bağışıklığa sahip olabilir. Büyük ticaret şirketlerinin hiçbiri Brezilya ya da Kore çeliğine dokunmazdı, özellikle de müşterileri olan Japon çelik şirketleri için işler bu kadar kötü giderken. Küçük ithalatçılar mütevazı miktarlarda alım yapmaya isteklidir. Ancak ithal edilen çeliğin yerel çelikle karışmaması için gelen çeliği ana dağıtım merkezlerinden uzak, daha az göze çarpan depolarda teslim etmeyi talep edeceklerdir. Böyle bir durumda, çeliği götüren kamyonlar varış yerlerine kadar takip edilebilir. Ve alıcı, eğer sadakatsiz bir müşteri olduğu ortaya çıkarsa, bir sonraki dönemde piyasada bir patlamanın yaşanması ve bu durumun satıcılar lehine bir pazar oluşturması durumunda müşterinin geçmişteki davranışları nedeniyle, bu alışverişte daha az olumlu bir karşılık görecektir. Bir iktisatçı, bu ne çarpıklık derdi. Tüketiciye karşı ne büyük bir komplo! Karşılaştırmalı üstünlüğün faydalarını feda etmek ne kadar büyük bir refah kaybına yol açar! Eğer Japon ekonomisi iyi bir büyüme kaydettiyse, bu ancak ilişkisel daralmaya ve bunun sonucunda ortaya çıkan verimilik kaybına *rağmen* olabilir.

Yine de, Japonya'nın geri kalanımızdan daha iyi büyüme performansının, ilişkisel sözleşmeye *rağmen* değil de, ilişkisel sözleşme *sayesinde bu kadar güçlü olduğunu* düşünmek için bazı iyi nedenler vardır. Kuşkusuz kaynakların etkin dağılımında bir kayıp söz konusudur. Ancak bu kayıptan daha ağır basan dengeleyici güçler *de* ilişkisel sözleşmeye bağlanabilir. Bu dengeleyici güçler, kaynak tahsisinin etkinliğine değil, Harvey Leibenstein'ın X-etkinliği olarak adlandırdığı, planlama ve programlama becerileri, üretimde düşmanlık yapmadan işbirliği yapma, zaman ya da malzeme israfından kaçınma kapasiteleridir. Leibenstein, bu yetenekleri seçici oranda rasyonellik ve çaba

* "Alt-optimalite" (suboptimality), bir durumun en iyi ya da en verimli çözümden veya sonuçtan daha düşük bir performans göstermesi anlamına gelir. Bir sistem, süreç veya kararın optimum yani en iyi seviyede çalışmadığını, bunun yerine potansiyelinden daha düşük bir verimlilikle veya etkinsizlikle çalıştığını ifade eder. İktisadi bağlamda bu, genellikle kaynakların yanlış tahsis edilmesi, fırsat maliyetlerinin yeterince göz önünde bulundurulmaması veya optimum sonuçları üretecek kararların alınmaması gibi durumları tanımlar –çn.

bileşenlerine ayırarak sistemli bir şekilde çözmeye çalışmaktadır.[21] Yakın zamanda neoklasik paradigmanın ciddi bir savunucusu tarafından Leibenstein ve X-etkinliği hakkında endişelenmemize gerek olmadığı, çünkü onun sadece Williamson ekolü tarafından geliştirilen genelleştirilmiş denge teorisinin fayda maksimizasyonu paradigmasını (yani işlem maliyetlerini, mülkiyet hakkı kısıtlamalarını vb) yeniden formüle ettiği söylendi.[22] Bu şekilde tartışmak sadece "fayda maksimizasyonunun" herhangi bir hassas hesaplama için kullanışlılığını yok etmek değil, aynı zamanda Leibenstein'ın (a) bireylerin, firmaların ve ulusların genelleştirilmiş *özensizlik* derecelerinde büyük farklılıklar olduğunu ve (b) diğer özensizlik türlerinin çıktı büyümesi ve refah için, fiyat sinyallerindeki değişikliklere yanıt olarak iktisadi davranışta ince ayar yapamamaktan, *hatta* iç ve dış tedarikin göreceli işlem maliyetlerini hesaplayamamaktan çok daha önemli olduğunu fark etmedeki başarısını da görmezden gelmektir.

Leibenstein kitabında, tarifelerden ve fiyat bozulmalarından kaynaklanan tahmini refah kaybı ile benzer girdilerle çalışan işletmeler arasındaki çıktı farkından kaynaklanan işletme "verimsizliği" tarafından ima edilen kaybı karşılaştırmaya çalışır. Çoğu ekonomi için genellikle ikincisinin ilkinden çok daha fazla olduğu kanıtlanmıştır. Ve bu, her iki olguyu da aynı çatı altında bir araya getiren herhangi bir teori ya da uniseks modalar gibi, bir başarıdan ziyade bir dezavantajdır. Fiyat sinyallerine verilen rasyonel tepkilerle ilgili olan kaynak tahsis etkinliğiyle bir iş organizasyonundaki girdilerin verimliliğini artıran diğer tüm verimlilik türleri arasındaki ayrım son derece yararlıdır ve X-verimliliği, bu niteliklerin genel adı olarak kullanılır ve bu kullanım diğer muhtemel seçenekler kadar uygun görünmektedir.

İkinci boyutta, "en iyi uygulamayı" daha iyi ve daha yaygın hale getirme etkisinde, Japon ilişkisel sözleşme sisteminin, fiyat bozucu sonuçlarını telafi etmekten daha fazla yararları olduğunu öne sürüyorum. İlk olarak istihdam ve ömür boyu bağlılık konusunu ele alacak olursak, esnek olmayan ücret maliyetlerinin dezavantajı ile birlikte gelen telafi edici avantajlar oldukça iyi bilinmektedir. Kariyer istihdam sisteminde insanlar sürekli olarak yeni işler öğrenmek zorunda olduklarını kabul ederler; büyük esneklik olabilir, firmaların eğitime yatırım yapması daha mantıklıdır, organizasyonun genellikle yeni fikirlere açık bir öğrenme ortamı olması daha olasıdır. Eğer bir firmanın pazarı düşüyorsa, kârını yüksek tutmak için basitçe maliyetleri kısarak

---

[21] H. Leibenstein, *Beyond Economic Man: A New Foundation for Micro Economics*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1976.

[22] L. De Alessi, 'Property rights transaction costs and X-efficiency: An essay in economic theory', *American Economic Review*, vol. 73, no. i, Mart, 1983.

yanıt vermesi daha az olasıdır; her halükârda istihdam etmeye kararlı olduğu çalışanları meşgul tutmak için umutsuzca yeni ürün hatları araması daha olasıdır. Dolayısıyla güçlü bir büyüme dinamizmi olur. Ve böyle devam eder.

İşletmeler arasındaki ilişkisel sözleşmelere gelince, söylenmesi gereken üç şey vardır. Birincisi, bu tür ilişkilerin göreceli güvenliği tedarikçi firmalara yatırımı teşvik eder. Örneğin son yıllarda Japonya'daki taşeron mühendislik firmalarında robotların yaygınlaşması özellikle hızlı olmuştur. İkincisi, güven ve karşılıklı bağımlılık ilişkileri daha hızlı bir bilgi akışına sebep olur. Örneğin tekstil endüstrisinde, nihai tüketici pazarlarında yaklaşan değişikliklerle ilgili haberler dokumacılara ve iplik boyacılarına daha hızlı bir şekilde aktarılmaktadır; yeni kimyasal elyaflar için uygun boyutlandırma veya bitirmeyle ilgili teknik bilgiler elyaf firmalarından dokumacılara ve boyacılara daha sistematik bir şekilde aktarılmaktadır. Üçüncü olarak, sistemin bir yan ürünü de kaliteye yapılan genel vurgudur. Bu ilişkiyi bir arada tutan şey ise karşılıklı yükümlülüktür. Kasap, müşterinin but ile sığır filetosunu ayırt edememesinden asla faydalanmayarak yardımseverliğini gösterir. Taraflardan biri yükümlülüklerini yerine getirmezse, diğer taraf yükümlülüklerinden kurtulur. İlişkisel sözleşme etiğine göre, bir tedarikçiyi terk etmek zor olabilir çünkü o an için kendi kontrolü dışındaki koşullar nedeniyle size en iyi ürünü vermemektedir. En iyisini vermiyorsa ve *hatta en* iyisini vermeye *çalışmıyorsa,* onu terk etmek tamamen uygundur. Çabanın en belirgin göstergesi ürün kalitesidir. Kalite gerekliliklerini sürekli olarak karşılayamayan bir tedarikçi, kurulmuş bir ilişkisel sözleşmeyi bile kaybetme tehlikesiyle karşı karşıyadır. Sosyologların bile anekdot niteliğindeki kanıtlardan sakınması gerektiğini biliyorum, ancak tekil olaylar genellikle ulusal normları gösterebilir ve ben iki tanesini önerdiğim için özür dilemiyorum.

1. Bir otomobil parçaları tedarikçisinin müdürü, 60 mil ötedeki otomobil fabrikasının gece vardiyası amiri tarafından gece yarısı evinden aranmasının nadir olmadığını söyledi. Ona, son partide iki kusurlu parça bulduklarını ve şafak sökmeden birini getiremezse üzgün olduklarını, ancak tüm partiyi geri göndermek zorunda kalacaklarını söyleyebilirlerdi. Ve bu durumda, gece boyunca gönderebileceği bir ustabaşını bulmak zorunda kalırdı.
2. Beni fabrikasında gezdiren bir pompa firmasının yöneticisi, pompa dökümlerindeki kusurları işleme öncesinde teşhis etmenin zor olduğunu, ancak dökümcülerin işlerin ters gittiğini genellikle fark ettiklerini açıkladı. Neşeyle, "Tedarikçimizin atölyesinin köşesinde küçük bir kusurlu döküm yığını tuttuğunu ve iyi bir parti aldığında, araya bir iki tane kusurlu döküm attığını düşünüyorum," dedi.

Hangisinin Japon, hangisinin İngiliz hikâyesi olduğunu tahmin etmeyi okuyucuya bırakıyorum.

NE KADAR JAPONLARA ÖZGÜ?

Peki, eğer ilişkisel sözleşmenin kaynak tahsisinin etkinsizliğini telafi eden bazı X-verimliliği avantajları varsa, tüm bunlardan etkin bir ekonominin nasıl yürütüleceği ve iyi bir toplumun nasıl inşa edileceği konusunda ne gibi dersler çıkarmalıyız? Yapılması gereken ilk şey, ekonomilerimize bakmak ve yardımseverliğin/iyi niyetin günlük uygulamada kâr güdüsünün işleyişini gerçekten nasıl değiştirdiğini değerlendirmektir. Şimdiye kadar, ilişkisel sözleşmeyi Japonların olağandışı bir tercihi olarak gösterdim. Ancak bu, onların bununla benzersiz bir şekilde etkileşimde olduğu anlamına gelmez. Etrafımıza bakarsak, ilişkisel sözleşmeye dair sandığımızdan çok daha fazla kanıt bulabiliriz. Bu durum, kapitalizmin Avrupa'ya kıyasla daha katı olduğu Amerika'da bile böyledir. Stewart Macaulay, 20 yıl önce yazdığı ilginç bir makalede, ABD'deki iş sözleşmelerinde kişisel güven ve uygulanabilir yasal yükümlülüklerin göreceli önemini incelemiştir. Macaulay, pek çok işadamının, her türlü avantajı elde etmeye çalışan muhasebecileri ve avukatları diğer firmalarla doğrudan ilişkilerin dışında tutmak için, karşılıklı taviz vermeye duyulan ihtiyaçtan bahsettiğini belirtmiştir.[23] İnşaat sektöründe büyük projelerde deneyim sahibi olanlar arasında, başarılı bir işin müşteri ve yüklenici arasında bir güven bağı gerektirdiği bir gerçektir. Mühendisler, bu işin profesyonelleri olarak, projenin başarısına olan bağlılıklarını paylaşarak bu güveni yaratabilirler. Firmalarının avukatları ise tüm potansiyel çıkar çatışmalarına karşı sergiledikleri çatışmacı tutumla bu güveni tehlikeye atabilirler. Kısa bir süre önce Blackburn'deki dokuma fabrikalarının yedi yöneticisi ya da sahibi tarafından yanıtlanan ve ticari uygulamalarını soran basit bir ankette, fiyatta karşılıklı müzakerenin olduğu istikrarlı uzun vadeli ilişkilerin güçlü bir tercih olduğunu ve ortalama olarak işlerinin üçte ikisinin zaten bu şekilde olduğunu gördüm. Elbette İngiliz tekstil ticaretinde Marks and Spencers'ın ilişkisel sözleşmeciliği, tedarikçileri sıkıntılı zamanlarda biraz sıkıştırmak, ancak kalite standartlarını korudukları sürece onları terk etmemek ve onlara teknik olarak yardımcı olmak için bazı sorumlulukları kabul etmek gibi özellikleriyle tanınıyor. Süpermarket dünyasında Sainsburys'in de aynı üne sahip olmakla birlikte, sık sık tedarikçi değiştirmenin diğerlerini fiyatı düşük tutmaya teşvik ettiğine inanan Tesco'dan çok farklı olduğu varsayılmaktadır.

[23] S. Macaulay, 'Non-contractual relations in business: a preliminary study', *American Sociological Review*, vol. 28, no. i, February, 1963.

KALİTE, ZENGİNLİK VE İLİŞKİSEL SÖZLEŞME

Bu örneklerin doğasında çok önemli bir şey olabilir. Aşağıdaki düşünceleri bir araya getirmeyi deneyin.

1. Marks and Spencers, ilişkisel sözleşme yapmanın yanı sıra bir şeyle daha tanınır: Cazibesini fiyattan ziyade ürün kalitesine dayandırır.
2. Japonya'da kalite vurgusu ile ilişkisel sözleşme arasında da belirgin bir ilişki vardır.
3. Sainsburys, fiyatlarda titiz olan Tesco'ya kıyasla daha yüksek fiyatlı bir markadır.
4. Japonya'nın tüketici pazarının *genellikle* Britanya'ya kıyasla daha orta sınıf, kaliteye daha fazla ve fiyata daha az duyarlı olduğu düşünülmektedir (Örneğin tekstilciler bana, giyim piyasasını kabaca, kalite konusunda titiz ve fiyat konusunda çok bilinçli olmayan AB grupları ve dikişin düzgünlüğünden ziyade fiyata ve yüzeysel şıklığa bakan geri kalanlar olarak ikiye ayırırsak, İngiltere'de oranların 25:75; Japonya'da ise 60:40 olduğunu söylediler).
5. 1920'lerin ve yine savaş sonrası dönemin Japonya'sı, bugün olduğundan çok daha rekabetçi bir ortamdı. Ne ilişkisel sözleşme etiği, ne ürün kalitesine yapılan vurgu, ne de ömür boyu istihdam sistemi, Japon sanayileşmesinin daha önceki dönemlerinin karakteristik özellikleri gibi görünmemektedir.

Tüm bu parçaları bir araya getirdiğinizde, ilişkisel sözleşmenin bir refah olgusu, Hobhouse'un deyimiyle ahlaki evrimin bir ürünü olduğuna dair açık bir hipotez ortaya çıkmaktadır. İnsanlar daha refah seviyesine ulaştıkça, pazar tezgâhındaki pazarlıklar yerini "Hangisi?" dünyasına bırakır. Bu dünyada en iyi alışverişler, fiyat kriterlerinden ziyade kalite üzerinden tanımlanır. İşte tam da bu noktada, ilişkisel sözleşmeler önemini kazanır.

Bu iki nedenden dolayı yapılır: Birincisi, kalite güvencesi daha çok güvene dayanmak zorundadır. Kasabın sizden altı peni mi yoksa yedi peni mi aldığını her zaman *bilirsiniz*. Ancak sığır filetosu ile but arasındaki farkı bilmiyorsanız ve misafirlerinizin bilebileceğini düşünüyorsanız, o zaman kasabınıza güvenmek zorundasınız; onun iyilikseverliğine güvenmek zorundasınız. Ayrıca bolluk fiyat baskılarını azalttığında, dostane bir istikrar ilişkisini, çatışmalı pazarlığın blöf oyununun zevklerine tercih etme eğilimlerinin - daha önce kıymetli bir kuruşu kaybetmeme endişesiyle bastırılmış olabilecek eğilimler - kendilerini gösterebileceklerinden şüpheleniyorum. O halde Japonya'nın İngiltere'den farkı, hem kültürel tercihlerin ve bastırılmış

eğilimlerin daha güçlü olması hem de refaha çok daha hızlı bir şekilde ulaşılması ve dolayısıyla daha büyük bir öznel refah duygusu sayesinde fiyat baskılarının daha fazla azaltılmış olmasıyla açıklanmaktadır.

İngiltere'deki firmalar arası ticari ilişkilerde ilişkisel sözleşmeye ilişkin bölük pörçük kanıtlar, işgücü piyasasında yaşanan büyümeye ilişkin kanıtlarla çok daha kolay bir şekilde tamamlanmaktadır. Sadece İngiltere değil, genel olarak Avrupa -hatta daha az ölçüde ABD bile- artık işverenlerin acımasızca işçi alıp işten çıkardığı ülkeler değildir. Yasal ihbar süreleri giderek uzamakta, ulusal tazminat ödeme planları bir iş sözleşmesinin devam etme beklentisini bir mülkiyet hakkı olarak tanımaktadır. Çelik gibi sektörlerde, iş güvencesi bir yıllık ücretin çok üzerinde değerlendirilmektedir. Daha genel olarak, işgücü hareketliliği 15 yıldır düşmektedir. Üretim esneklik anlaşmaları, istihdam sözleşmesini orijinal işe özel ücretlendirme temelinden uzaklaştırmaktadır. Şirket içinde kariyer-terfi sistemlerine, yönetim ilkelerindeki "işçi katılımı"na ve işletme-tabanlı sanayi demokrasisine yönelik konuşmalara ve hatta ara sıra bu yönde atılan adımlara daha fazla dikkat edilmesi, istihdam sözleşmesinin daha uzun vadeli, daha dağınık bir taahhüde dönüşümüne örnek teşkil etmektedir.

İLİŞKİSEL SÖZLEŞME, KATILIKLAR VE İKTİSAT POLİTİKASI

İktisatçılar bu eğilimlere dikkat çekmişlerse de, bu başlıkları genellikle piyasa kusurları, temelde uzun ve kısa vadede gecikme sorunları olarak ele almışlardır; çünkü sonuçta alışkanlık her zaman kâr arayışına yenik düşer. Ve piyasa aksaklıkları arasında tekelcilik gibi sorunlar varken bunları daha az ilginç bulmuşlardır. Aralarında yeni stagflasyon olgusunu ele alan ve talepteki daralmanın fiyatlarda düşüşe değil çıktıda daralmaya, işsizlikte artışa değil ücret artış hızında ağır, gecikmeli ve tereddütlü bir yavaşlamaya yol açma eğilimini açıklamaya çalışan cesur ruhlar, ilişkisel sözleşmelerdeki genel artışın önemini - giderek daha fazla anlaşmanın piyasa gücüne göre değil adalet kriterlerine göre belirleniyor olmasının mali ve parasal düzenleyicilerin etkinliği üzerindeki etkilerini - nadiren fark etmişlerdir. Bu durum, mali ve parasal düzenleyicilerin etkinliği üzerinde, giderek daha fazla anlaşmanın piyasa gücüyle değil, adalet kriterleriyle belirlenmesinin etkisini göz ardı etmektedir. Daha yaygın olarak, iktisatçılar bir yandan tekelci yapının artışından, diğer yandan ise yasal iş güvencesi ve daha yüksek sosyal yardımların sonucu olarak ortaya çıkan sendika tekelciliğinden bahsederler. Başka bir deyişle, stagflasyonu artan kötülükçülüğün, tekelci güçlerin giderek artan suiistimalinin bir sonucu olarak açıklarlar, ekonomiye yayılan

yardımseverliğin, iyi niyetin ve karşılıklı anlayışın sonucu olarak değil. Ve modern piyasa erdemlerinin üstünlüğüne inananların bu "katılıklar" için önerdikleri çare, piyasa güçlerinin disiplinini yeniden sağlamak için yeterince sert bir deflasyondur. Bu deflasyon, firmaların yeniden rekabetçi olmasını sağlamak, verimsiz olanları piyasadan çıkarmak, sendika tekellerini zayıflatmak ve firmaların gerçek ihtiyaçlarına göre işe alım ve işten çıkarma yapmalarını sağlamak amacıyla önerilmektedir.

Birkaç kişi ilişkisel sözleşmelere ve bunların gelişimine, hak ettiği önemi vermiştir. Albert Hirschman, birçok konuda olduğu gibi yine bunda da öncü olarak, gelişmiş kapitalizmin karakteristik disiplin güçlerinin yani "çıkış" ve "giriş"in yerini "ses" ve "sadakat"in almasından oluşan genel sendromu tanımlamıştır.[24] Daha yakın zamanlarda Arthur Okun, zamansız ölümünden önce benzer şekilde kapsamlı bir ilişkisel sözleşme görüşü geliştirmiş ve üstelik *Prices and Quantities* (Fiyatlar ve Miktarlar) adlı eserinde bunun kötüleşen stagflasyonla bağlantısını açıklamıştır.[25] Sermaye malları ve ara mal piyasalarında ve bir dereceye kadar tüketici piyasalarında, "müşteri piyasaları" olarak adlandırdığı şeyin "açık artırma piyasalarının" pahasına büyüme eğiliminden bahsetti. Ayrıca, "kariyer işgücü piyasalarının" —yarı kalıcı zımni bir sözleşme ile karakterize edilen istihdam— büyümesini anlattı. Okun, bunu "görünmez el sıkışma (the invisible handshake)" olarak ifade ediyor ve tüm bunlar, ortodoks ders kitaplarının "açık artırma ekonomisi"ne karşılık olarak "etiket fiyatı ekonomisi" olarak adlandırdığı şeye işaret ediyor. Onun tam olarak kavradığını düşünmediğim husus, müşteri piyasaları ve kariyer-işgücü piyasalarındaki sosyal ilişkilerin ahlaki bir nitelik kazanması ve adalet kriterleri tarafından düzenlenmesidir. Sonuç olarak, müdahaleciliği çok daha yaratıcı bir şekilde ele alması dışında, stagflasyonun katılıklarından kaynaklanan sorunlarla başa çıkmak için önerdiği çözümler, piyasa yanlısı iktisatçıların daha yaygın reçetelerinden tür olarak pek de farklı değildir. Yani o da, iktisadi davranışın kısa vadede gelir maksimizasyonuna yönelik hesaplamalarla yönlendirilmeye devam etme şeklindeki değişmeyen varsayım altında teşvikleri ve beklentileri değiştirmeye yönelik araçlara odaklanmaktadır.

Kitabının ne dizininde ne de içinde Japonya'dan bahsedilmiyor gördüğüm kadarıyla. Fakat biz, bizimkinden çok daha gelişmiş ilişkisel sözleşme biçimlerine sahip olan ve bununla övünen, yüksek büyüme ve teknik ilerleme sağlayan bir toplum olan Japonya'yı düşünürsek, farklı bir reçete aklımıza gelebilir.

---

[24] A. O. Hirschman, *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations and States*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1970.

[25] A. Okun, *Prices and Quantities*, Oxford, Basil Blackwell, 1981.

Bu şöyle bir şey olabilir. İlk olarak, sözleşmelerin yaygınlaşmasının hayat kalitesini gerçekten artırabileceğini kabul edelim. Örneğin, akademik kariyer piyasasında kadrolu bir işte çalışanlarımızın pek çoğu, serbest çalışma statüsüne geçmeyi pek istemez. Her ders için kendi fiyatını müzakere etme özgürlüğü için temel maaşından vazgeçmeyi teklif eden ya da kadro ve artan ölçekler karşılığında kişisel olarak müzakere edilmiş yıllık maaşlar talep eden çok az akademisyen duyuyorum. Ve eğer bir dokuma fabrikası yöneticisini telefonda, uzun süredir müşterisi olan biriyle rahat ve dostane bir şekilde şaka yollu pazarlık yaparken duyarsanız, onu daha kişisel olmayan, keskin açık artırma tarzı rekabetin içine çekmek için beklediği mütevazı kârların ne kadar fazlasının gerekli olabileceğini merak edebilirsiniz.

Ancak ikinci nokta şudur: İlişkisel sözleşmelerin ortadan kalkmasını bekleyemeyeceğimiz bir şey olduğunu ve kaçınılmaz olarak çok fazla tahsis etkinliğinin kaybedileceğini kabul ettikten sonra, kaybı telafi edebilecek X-verimliliği avantajlarını elde etmeye çalışın.

Bu reçetenin makro ve mikro olmak üzere iki yönü vardır. Makro kısım, her şeyden önce, kişisel olmayan şekilde rekabetçi kalan tek piyasa -yani nihai tüketim malları piyasaları- türündeki serbest rekabet koşullarını sürdürmeyi içerir. Bu, ilişkisel-sözleşmeye bağlı üreticilerin rekabet halindeki zincirlerine ya da piramitlerine kendi iç etkinsizliklerini iyileştirmeleri için dışsal bir teşvik sağlamak adına gereklidir. Bu bir yandan aktif bir rekabet politikası, diğer yandan tekelin kaçınılmaz olduğu durumlarda tüketiciyi koruyan denetçi grupların organizasyonu anlamına gelir. Ayrıca makro kısıma, öncelikli olarak bir gelir politikası da dahildir. Zira artık kariyer işgücü piyasalarında ücretleri arz-talep güçleri değil de adalet kriterleri belirliyorsa, bu adalet kriterlerinin kurumsallaştırılması daha iyi olur. İkincisi, ideolojiyi yardımseverliğe doğru yönlendirme çabasıdır; Fred Hirsch'in terimleriyle, kapitalizmin önceki, daha dayanışmacı bir çağdan miras aldığı[26] ve tükenmekte olan ahlaki mirası yeniden canlandırmak için bir "sosyal sorumluluk ethosu"nu diriltmeye çalışmak, özellikle de kaliteli ve dürüst, düşünceli hizmetin önemini vurgulamak, iyi bir işi iyi yapmanın kişisel tatminlerini gurur ve özsaygı kaynağı olarak ön plana çıkarmak; kârın kendi ödülü olmasına izin vermek, sosyal değer ölçüsü olarak görülmemek. Sanayi Bakanlığı'nın kısa bir süre önce İngiliz fabrikalarındaki kalite güvence sistemlerinin iyileştirilmesi için 8 milyon sterlinlik bir sübvansiyon programı duyurması modern dünyada kalitenin artan öneminin en azından bir kabulüdür, ancak bunun yeni tutumlar ve değerler, (ya da kaybolan eski değerlerin yeniden

[26] F. Hirsch, *Social Limits to Growth*, London, Routledge & Kegan Paul, 1977.

teyit edilmesi) *caveat emptor*[*] ruhundan uzaklaşma gerektireceğini kabul eden herhangi bir işaret yoktur.

Reçetenin mikro kısmı, ilişkisel sözleşme etiğinin daha iyi belirlenmesini içerir; belki de Fransızların düşündüğü gibi, bir taşeronun haksız yere işten çıkarılmasının ne olduğuna karar vermek için, çalışanlar için olanlara paralel, kalite kriterleri ve teslimatların bilinçli zamanlaması da dahil olmak üzere performansa bağlı koruma sağlayan kriterler tanımlanmalıdır. İkincisi, işletme düzeyinde, iş güvencesi haklarının artışını sadece talihsiz bir katılık olarak değil, işletmelerde bir topluluk duygusu geliştirmek için bir fırsat olarak görmek anlamına gelir. Yani, firmanın başarısına ortak bir ilgiden, işbirliğinden ve bilginin serbest akışından ve dar mesleki rollerde ısrar etmemeye yönelik esnek bir isteğe bağlı olarak gelebilecek üretim avantajlarından yararlanmak anlamına gelir. Bu avantajların neler olabileceğini Japonya'da görebiliriz, ancak otoriteye yönelik tutumların Japonya'dakinden çok farklı olduğu Britanya'da, reçete muhtemelen mevcut hiyerarşilere işçi "katılımı" konusunda manipülatif politikalar değil, anayasal yönetim gibi veya endüstriyel demokrasi ya da ne derseniz -işgücü için açık artırma piyasalarının dönemiyle oluşturulmuş ve gelişmiş geleneksel toplu pazarlık biçimlerinin genişletilmesi dışında- gerçek adımlar anlamına gelen herhangi bir şey.

Hobhouse'un, onuruna verilen bir konferansın vaaz vermek için bir fırsat olarak kullanılmasına itiraz etmeyeceğini düşünüyorum, ancak içeriğini onaylayacağından emin değilim. Ancak ben eski kafalı bir liberal olarak onun bunu yapabileceğini umuyorum.

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: Ronald Dore, "İyi Niyet ve Piyasa Kapitalizminin Ruhu"

Ekonomisi de dahil olmak üzere Japonya üzerine sosyolojik çalışmaların faydalı bir bibliyografyası John Lie, "Sociology of Contemporary Japan," *Current Sociology* 44, no. 1 (Bahar 1996):1-101'de bulunabilir. Ronald Dore, Japon toplumu ve özellikle ekonomisi hakkında kapsamlı yazılar yazmıştır. *Taking Japan Seriously* (1987), "Goodwill and the Spirit of Capitalism"deki bazı temaları daha da geliştirmektedir. Daha önceki iyi bilinen bir çalışmasında, *British Factory-Japanese Factory: The Origins of National Diversity in Industrial Relations* (1973) Dore, Japonya ve İngiltere'deki çalışma hayatı arasındaki benzerlik ve farklılıkların canlı bir resmini çizmektedir. Daha ya-

[*] Latince "alıcı dikkatli olsun" anlamına gelen bu ifade, bir mal veya hizmet satın alırken alıcının, ürünün veya hizmetin kalitesi ve uygunluğu hakkında tam sorumluluğu olduğunu belirtir –çn.

kın zamanda Dore, *Stock Market Capitalism-Welfare Capitalism* (2000) adlı eserinde bir yandan Japonya ve Almanya'daki kapitalizm ile diğer yandan İngiltere ve Amerika Birleşik Devletleri'ndeki kapitalizmi karşılaştırmıştır.

Günümüz Japon ekonomisine bir giriş için James Lincoln ve Michael Gerlach'ın, *Japan's Network Economy: Structure, Performance, and Change* (2004) isimli kitabına bakabilirsiniz. Şu iki çalışma, her iki ülkede yapılan anketlere dayanarak Amerika Birleşik Devletleri ve Japonya arasında sistematik karşılaştırmalar yapmaktadır: Robert E. Cole, *Work, Mobility, and Participation: A Comparative Study of American and Japanese Industry* (1979) ve Arne Kalleberg, *Culture, Control, and Commitment: A Study of Work Organization and Work Attitudes in the United States and Japan* (1990). (Granovetter tarafından Contemporary Sociology dergisinin Kasım 1990 sayısında gözden geçirilmiştir). Cole'un kitabında Japon örgütlerinde Japon "kültürünün" rolü üzerine özellikle anlaşılır bir bölüm vardır.

Thomas P. Rohlen'in *For Harmony and Strength: Japanese White-Collar Organization in Anthropological Perspective* (*1974*) adlı eserinde banka çalışanlarının sosyalleşmesiyle ilgili büyüleyici etnografik detaylar bulunabilir. Japon ekonomisinde kadınların rolü, Mary Brinton tarafından yapılan birçok çalışmada, en önemlisi de *Women and the Economic Miracle: Gender and Work in Postwar Japan* (1993) adlı eserinde analiz edilmiştir. Dore'nin makalesindeki "ilişkisel sözleşme" kavramı için, bu antolojideki 11. Bölüm'de (Macaulay'ın makalesinden sonra) atıfta bulunulan literatüre bakınız.

Japonya da dahil olmak üzere çoğu kapitalist ekonomide bu tür grupların bulunduğunu savunan genel olarak iş grupları üzerine bir çalışma için Mark Granovetter'in, "Business Groups and Social Organization," *Handbook of Economic Sociology*'deki ikinci baskısına (2005) bakınız. Japon iş grupları ya da *keiretsu* üzerine bir çalışma için Michael Gerlach'ın, *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business* (1992); ve Japon iş grupları içindeki şirketlerde kâr oranının bağımsız firmalara göre daha az değişkenlik gösterdiği savı için James Lincoln, Michael Gerlach ve Christina Ahmadjian'ın, "*Keiretsu* Networks and Corporate Performance in Japan," *American Sociological Review* 61 (1996):67-88 adlı çalışmalarına bakabilirsiniz. Japonya ve Güneydoğu Asya'daki bazı ülkelerin 1990'ların sonunda yaşadığı zorluklar bazen iş gruplarının modern piyasa ekonomisine uygun olmadığının (ahbap çavuş kapitalizmi) bir işareti olarak alınmaktadır. 1997-1998 Asya krizi için örneğin, Ronald Dore, "The Asian Crisis and the Future of the Japanese Model," *Cambridge Journal of Economics* 22, no. 6 (1998):773-787 makalesine bakabilirsiniz.

İşyeri dışındaki toplumun ABD ve Japonya arasındaki farklılıkların oluşmasında nasıl bir rol oynadığı çok tartışılan bir sorudur. James Abegglen'in *The Japanese Factory* (1958) adlı kitabı gibi ilk çalışmalarda, Japon kültürünün farklı geleneği üzerinde durulmuştur; bu argüman özellikle Chie Nakane'ın, *Japanese Society* (1970) adlı kitabında net bir şekilde formüle edilmiştir. Bu fikir, tüm sanayi toplumlarının giderek birbirine benzediği (örneğin bkz. Clark Kerr ve diğerleri, *Industrialism and Industrial Man* [1960]) ve söz konusu farklılıkları açıklayanın genel bir "kültür" yerine toplumsal yapı olduğu gibi çeşitli gerekçelerle sorgulanmıştır. Yakınsama tezinin Japonya'ya uygulanabilirliği de dahil olmak üzere daha yakın tarihli bir tartışması için de Suzanne Berger ve Ronald Dore editörlüğündeki, *National Diversity and Global Capitalism* (1996) kitabına bakabilirsiniz.

Bununla birlikte, Japon devletinin Japonya'nın savaş sonrası ekonomisinin başarılı bir şekilde büyümesinde kilit bir rol oynadığı açıktır; ve bu noktada okuyucu Chalmers Johnson, *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975* (1982); Richard T. Samuels, *The Business of Japon State: Energy Markets in Comparative and Historical Perspective* (1987) ve Daniel Okimoto, *Between MITI and the Market: Japanese Industrial Policy for High Technology (1990)* adlı eserlere bakabilir. Sanayi politikası ve mali sistem arasındaki ilişkinin kısa bir analizi için (Japonya örneği de dahil olmak üzere) bkz. John Zysman, *Governments, Markets, and Growth: Financial Systems and the Politics of Industrial Change* (1983). Japonya'daki sanayi devriminin kökenlerine bir giriş için bkz.: Frances Moulder, *Japan, China and the Modern World Economy: Toward a Reinterpretation of East Asian Development, ca. 1600 to ca. 1800* (1977) ve Ellen Kay Trimberger, *Revolutions from Above: Military Bureaucrats and Developments in Japan, Turkey, Egypt and Peru* (1978). Japonya ve Almanya'nın klasik anlamda "liberal" olmayan, ancak daha komünal ve eşgüdümlü belirli bir kapitalizm türünü temsil ettiği iddiası Wolfgang Streeck ve Kozo Yamamura, editörlüğündeki *The Origins of Non-Liberal Capitalism: Germany and Japan in Comparison* (2001) kitabında ve ardından Kozo Yamamura ve Wolfgang Streeck, editörlüğündeki The *End of Diversity? Prospects for German and Japanese Capitalism* (2003) kitabında bulunabilir. Bu iki cilt üzerine, çok sayıda yazar tarafından önerilen ideal kapitalizm tiplerinin çok basit ve kısıtlayıcı olduğuna dair bir eleştiriyi de içeren ve Streeck tarafından yanıtlanan canlı bir sempozyum için *Socio-Economic Review* dergisinin Eylül 2005 sayısına (ayrıca bu ciltteki 22. Bölüme) bakınız.

BÖLÜM 24
GELİŞEN FARKLILIK: SOSYAL ÖRGÜTLENME VE GÜNEY KORE, TAYVAN, İSPANYA VE ARJANTİN OTOMOBİL ENDÜSTRİLERİNİN YÜKSELİŞİ

NICOLE WOOLSEY BIGGART VE MAURO F. GUILLEN[1]
Çev. MAHSUM ÖKMEN

> Ekonomik kalkınmadaki büyük eşitsizlikler, sosyal bilimlerde süregelen bir ilgi konusu olmuştur. Teorisyenler azgelişmişliğin nedenlerini teşhis etmekle, uygulayıcılar ise ülkeleri iktisadi olarak yükseltmek için reçeteler formüle etmekle ilgilenmişlerdir. Birçok teori azgelişmişlikteki nedensel faktörlere faydalı bir şekilde dikkat çekse de, hiçbir teori başarılı kalkınmaya giden yolları geriye ve ileriye dönük olarak açıklamak gibi önemli bir görev için yeterli olmamıştır. Yine de Latin Amerika, Doğu Asya ve Güney Avrupa'daki birçok gelişmekte olan ülke 1950'ler ile 1990'lar arasında kişi başına düşen reel gelirlerini üç, dört ve hatta beş kat arttırmayı başarmıştır. (Maddison 1995:228)

Bu makalede üç görevi yerine getiriyoruz. İlk olarak, en etkili iktisadi kalkınma teorilerini kısaca gözden geçirerek, her birinin kalkınma başarısı için gerekli olan farklı bir kritik faktörü nasıl ortaya koyduğunu gösteriyoruz. İkincisi, kalkınma konusunda kökleri örgüt ve yönetim öğretisine dayanan kurumsal bir perspektif öneriyoruz. *Kalkınmanın, bir ülkenin tarihsel sosyal örgüt kalıplarının küresel piyasaların sunduğu fırsatlarla başarılı bir şekilde ilişkilendirilmesine bağlı olduğunu* savunuyoruz. Bir ülkenin iktisadi aktörleri, yalnızca maddi ve beşeri sermaye kaynaklarından değil, aynı zamanda yerel otorite ilişkileri ve sosyal örgütlenme kalıplarının doğasında bulunan sosyal kaynaklardan da yararlanan hareket tarzları izlediklerinde başarılı olabilir. Ayrıca yaklaşımımızın, ilk olarak klasik politik iktisatçılar (Ricardo [1817] 1951; Smith [1776] 1976) tarafından geliştirilen uluslar arası [cross-national] karşılaştırmalı üstünlük teorisinin sosyolojik bir yeniden formülasyonunu nasıl temsil ettiğini açıklıyoruz. Üçüncüsü, yaklaşımımızın yararlarını İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde gelişmekte olan dört ülkenin karşılaştırmalı bir analizi ile gösteriyoruz; bu ülkelerin her biri, sosyal örgütlenmelerini dikkate almaksızın otomobil montaj ve parça imalat en-

[1] *American Sociological Review* 64, no. 5 (Ekim 1999):722-724. İzinleriyle yeniden basılmıştır.

düstrileri kurmaya çalışmıştır. Bu dört ülke, ortak bir amaca sahip olmalarına ve benzer iktisadi politikalar uygulamalarına rağmen, politikaları kurumsal olarak çok farklı olan sosyal düzenlerin süzgecinden geçtiği için, kalkınma çıktıları önemli ölçüde farklılık göstermiştir.

Kurumsal yaklaşımımız, iktisadi kalkınmada sosyal örgütlenmenin önemine odaklanmaktadır. İki temel soru soruyoruz: (1) Hangi aktörler (devlet, aileler, büyük firmalar, küçük firmalar, iş ağları veya yabancı çok uluslu şirketler) ekonomideki meşru oyunculardır? (2) Aktörleri birbirine bağlayan sosyal örgütlenme kalıbı nedir? Dolayısıyla analizimizi, bir toplumda hangi sosyal birimlerin iktisadi olarak hareket edebildiğine ve bu aktörlerin birbirleriyle ve küresel ekonomiyle nasıl ilişki kurduğuna odaklıyoruz. Bu soruların yanıtları tüm toplumlar için aynı değildir ve benzersiz tarihsel deneyimlerden ortaya çıkar. Sosyal örgütlenme biçimleri, firmaların ve diğer aktörlerin ülke içinde ve küresel ekonomide oynayabilecekleri rolleri kısıtlamakta ve kolaylaştırmakta, farklı iktisadi kaynakların gelişimini mümkün kılmakta ya da engellemektedir.

Ampirik tasarımımız hem boylamsal hem de kesitseldir. Metodolojik olarak dört ülkenin deneyimlerinin tarihsel bir analizini yapmaktayız. Ülkeler varyasyon bulucu karşılaştırmalı yaklaşıma göre seçilmiştir (Skocpol 1984:368-74; Tilly 1984:116-24). Güney Kore, Tayvan, İspanya ve Arjantin'in İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde otomobil montaj ve parça imalat sanayilerini nasıl geliştirmeye çalıştıklarını inceledik. Daha sonra bu deneyimleri karşılaştırdık ve her ülkenin zaman içinde yerel kurumsal düzenlemelerle mümkün kılınan bir parça üretimi ve otomobil montajı yapılandırmasına yöneldiğini gözlemledik. Tayvan otomobil parçası ihracatında başarılı olurken, Kore büyük bir montajlanmış araç ihracatçısıdır. Buna karşın İspanya hem montajlanmış araç hem de parça ihracatında başarılı olurken Arjantin her ikisini de ihraç edememiştir. Bu gözlemler için kurumsal bir açıklama geliştirerek, bu tür farklı sonuçları açıklamak için sosyal-örgütsel mantıklardan yararlanıyoruz. Her ne kadar bu dört örnekte kalkınma çıktılarını açıklamayı amaçlasak da, asıl amacımız teoriktir: Genel olarak kalkınma çıktılarını anlamak için alternatif ve daha eksiksiz bir yol önermeyi umuyoruz.

KALKINMA TEORİLERİ

Modern kalkınma öğretisi, ekonomilerin yeniden yapılandırılması ve artan uluslararası ticaret için finansal ve siyasi altyapı sağlanması ihtiyacı da dahil olmak üzere, İkinci Dünya Savaşı'nın sonundaki büyük siyasi ve iktisadi değişikliklere yanıt olarak ortaya çıkmıştır (McMichael 1996).

Başlangıçta akademisyenler Afrika ve Asya'daki eski Avrupa sömürgelerine yönelik "kalkınmacı" bir yaklaşım benimsemişlerdir. Bağımsızlık çabalarının sonucunda, eski sömürgeler (çoğu yoksullaşmıştı) ulusal büyüme stratejileri yoluyla hem siyasi hem de ekonomik istikrar kazanmaya çalışmıştır. Bu "üçüncü dünya" ülkeleri için model, gelişmiş Amerika ve Avrupa "birinci dünya" ülkeleriydi; Sovyet bloğu "ikinci dünya" ülkeleri ise alternatif bir sosyalist model sunuyordu. Her iki modelin de temelinde, Avrupa'nın tarihsel deneyiminden evrilen ve liberal kapitalist devlet ya da sosyalist devlet olarak somutlaşan, toprak egemenliğine dayalı siyasi bir kurum olan ulus-devlet vardı. Elitler tarafından önerilen ve yorumlanan kalkınma politikaları, ulus-devletlerin ekonomik performansını iyileştirmeyi amaçlayan araçlardı.

1970'lere kadar iki kalkınma teorisi hâkim olmuştur. Rostow (1960) tarafından ortaya konan meşhur modernizasyon teorisinde, doğru koşullar sağlandığında ülkelerin öngörülebilir beş aşamada "az gelişmişlikten" "gelişmişliğe" doğru ilerledikleri savunulmuştur. Her aşamada bir ülke, iktisadi olarak daha ileri faaliyetleri mümkün kılan siyasi, iktisadi ve sosyal kurumlar oluşturur. Siyaset bilimciler, (örneğin Apter 1965) değişimin ana motorunun geleneksel değerlerden modern değerlere tedrici bir geçiş ya da modernleştirici bir elit tarafından otorite yapılarının dönüştürülmesi olduğunu ileri sürmüşlerdir. Tablo 24.1'de yansıtıldığı gibi, modernizasyon teorisyenleri gelenekçiliği iktisadi büyümenin önündeki ana engel olarak görmüş ve kalkınmayı, parça parça da olsa, hâkim ideolojilerin dönüşümüyle eş tutmuşlardır.

Modernizasyon akademisyenleriyle hemen hemen aynı zamanlarda çalışmalar yapan bağımlılık teorisyenleri, ulusal ekonomileri bağımsız varlıklar olarak görmenin yanıltıcı olduğunu savunmuşlardır. Bunun yerine, gelişmekte olan ülkelerin ekonomik fırsatlar, finansman, teknoloji ve pazarlara erişim için daha gelişmiş ülkelere, genellikle de eski sömürgecilere, bağımlı olduklarını iddia etmişlerdir. Bazı durumlarda, çok uluslu şirketler, birinci ve üçüncü dünya ülkeleri arasındaki bağımlı iktisadi ilişkileri yapılandıran aracılar olarak tanımlanmıştır.

Bu teorisyenlere göre, bağımlılığa, sadece ithal ikameci sanayileşme stratejisini dayatabilecek otonom bir devlet uygulanabilir bir çözüm sunabilir (Cardoso ve Faletto 1979; Cumings 1987; Frank 1967; ayrıca bkz. Tablo 24.1). Diğer devlet merkezli kalkınma teorileri bağımlılık statüsünü bu kadar güçlü bir şekilde vurgulamamış, ancak yine de yerli üretimi teşvik eden ve ithal malların tüketimini caydıran iktisadi politikaları savunmuşlardır (Hirschman 1968).

Tablo 24.1 Kalkınma Teorilerinin Karşılaştırılması

	Teori				
Özellikler	*Modernizasyon*	*Bağımlılık*	*Dünya Sistemi*	*Piyasa Reformu*	*Kurumsal*
Gelişimin önündeki engeller	Gelenekçilik	Yeni Sömürgecilik	Periferik durum	Yanlış fiyatlar	Kurumsal ihmal
Çözüm	Değerlerin kademli değişimi	İthal İkamesi	Radikal sosyal ve siyasi değişim	Serbest piyasalar, mülkiyet hakları	Örgütlenme zihniyetinin dünya piyasaları ile olumsal eşleşmesi
Eyleyenler veya aktörler	Modernleştirici elitler aşamalı değişimi teşvik eder	Otonom devlet kendi zihniyetini aktörlere dayatır	İç karşı-çelişkiler değişimi tetikler	Otonom teknokrasi zihniyetini dayatır	Farklı aktörler ve izin verilen ve etkinleştirilen ilişkiler
Temsilci akademisyenler	Rostow (1960), Apter (1965)	Frank (1967), Cardoso and Faletto (1979), Evans (1979)	Wallerstein (1974), Evans (1979)	Sachs (1993)	Bendix ([1956] 1974), Dore (1973)

1970'lere gelindiğinde kapitalizmin ulus devletler arasında bir mübadele yapısı değil, kendi bağımsız zihniyetine sahip küresel bir iktisadi sistem olduğu açıktı. Küresellik, en yakından Wallerstein (1974) ile ilişkilendirilen dünya-sistemi teorisinde ifade edilmektedir. Wallerstein ve arkadaşları, az-gelişmişliği küresel kapitalist güçlerin sistemik ve siyasi karakteri açısından anlamaya çalışmışlardır. Bağımlılık teorisiyle açık entelektüel bağlantıları olan dünya-sistemi analizi, ülkelerin otonom oyuncular olmadıkları, aksine dünya kapitalist sistemini oluşturan bir değişim ilişkileri yapısına gömülü oldukları argümanına dayanmaktadır. İlişkilerin ekonomi politiği ülkelerin olanaklarını farklı biçimlerde şekillendirmektedir: Gelişmiş "merkez" ulus-devletler, küresel kapitalizmin "çevre"sindeki ulus-devletler için mevcut alternatifleri belirleyebilmektedir.

Kalkınmaya yönelik yakın tarihli iktisadi yaklaşımların temelini politik olarak çok farklı bir küresellik, oluşturmaktadır. Piyasa odaklı teorisyenler küresel bir pazarın var olduğunu ve bunun serbest rekabet idealine göre düzenlenmesi gerektiğini varsaymaktadırlar (örneğin, Sachs 1993). Örneğin eski sosyalist ekonomiler, yatırımları arttırmak ve küresel ekonomide ticari ilişkiler kurmak için *laissez-faire* modelini taklit eden yasal, siyasi ve iktisadi kurumlar geliştirmeye teşvik edilmiştir. Bağımlılık teorisinde olduğu gibi, piyasa odaklı reform da devlet içinde kendi stratejisini topluma empoze

etmeye istekli ve muktedir otonom bir teknokrasi talep etmektedir (Tablo 24.1).

Burada amacımız, ana hatlarıyla belirttiğimiz önemli sayıdaki araştırmanın ampirik açıdan güçlü ve zayıf yönlerini değerlendirmek değildir (ayrıntılı incelemeler için bkz. Gilpin 1987; Haggard 1990; McMichael 1996). Bu çalışmalar, tek tek ülkelere ilişkin birçok önemli analizin temelini oluşturmuştur. Bununla birlikte, son birkaç on yıllık zaman zarfında kalkınma araştırmalarının çoğunda bir sınırlama olarak gördüğümüz şeye dikkat çekmek istiyoruz: *Tüm* ülkeler için geçerli *birleşik bir kalkınma teorisi arayışı*. Teorisyenler uygun bir kurumsal yapılanma dizisi, doğru ekonomi politikaları, sömürücü olmayan ticaret ilişkileri ve en son olarak Evans'ın "sihirli değnek olarak piyasa" şeklinde nitelendirdiği iktisadi kalkınma görüşüne bağlılığı önermişlerdir (Evans 1997: 2). Kalkınma teorileri ve ampirik çalışmalar genel olarak iktisadi başarı ya da başarısızlığı açıklayan *tek bir kritik faktörü* belirlemeye çalışmıştır. Ancak bu tür engellerin kalkınmayı gerçekten engellediğini veya geciktirdiğini gösteren tutarlı kanıtlar ortaya çıkmamıştır (Portes ve Kincaid 1989). Buna karşılık, örgütler ve yönetim üzerine yapılan araştırmalar, iktisadi eylem ve form *farklılığının ve çeşitliliğinin*, karmaşık ekonomik performans sorununa birden fazla çözüm sağladığını göstermektedir.

KALKINMA VE ÖRGÜT & YÖNETİM KURAMLARI

Entelektüel ve siyasi kökenleri çok farklı olsa da, kalkınma teorisi ile örgüt ve yönetim öğretisi, ekonomik performansı anlama ve iyileştirme ortak amacıyla, genellikle aynı entelektüel ve coğrafi alanı (küresel ekonomi ve onun içinde yer alan iktisadi birimler) araştırmaktadır. Ancak kalkınma teorileri, örgüt ve yönetim araştırmalarındaki önemli ve verimli bir eğilimden haberdar değildir: Firmaların, olası eylem stratejilerini şekillendiren kurumsal "zihniyetler" içine gömülü fenomenolojik icralar olduğu anlayışından.

Kurumsalcı teorisyenler, bazı açılardan farklılık gösterseler de (Powell ve DiMaggio 1991) kurumların sabit özelliklere sahip realist yapılar olmaktan ziyade sosyal olarak inşa sürecinde olan "konumlanmış sosyal eylem alanları" olduğu konusunda hemfikir olma eğilimindedirler (Clegg ve Hardy 1996: 4). Örgütlenmeye öznelci yaklaşım, çalışanlara ve yöneticilere ilişkin rasyonel aktör kavramlarını terk ederek, (Nord ve Fox 1996) örgütlenmeyi bilgi sahibi aktörler tarafından rutinleştirilmiş ya da "kurumsallaştırılmış" eyleme yöneliş olarak görmektedir. Bu kurumsal zihniyetler, neyin uygun, normal ve makul olduğuna dair gelenekselleşmiş anlayışlar olarak ifade edilen anlam-

landırma yapılanmalarıdır (Barley ve Tolbert 1997; Scott 1995). Ancak kurumsal zihniyetler inançlar ve normatif baskılardan daha fazlasıdır: Bunlar, bireysel aktörlerden aktör olarak devlete kadar çeşitli düzeylerdeki iktisadi aktörleri hem harekete geçiren hem de kısıtlayan somut uygulamalarda ve kabul edilmiş örgütsel düzenlemelerde sosyal ve maddi ifadesini bulur ve belirli bir ortamda hangi sosyal rollerin ve stratejilerin düşünülebilir, etkili ve meşru olduğunu belirlemeye yardımcı olurlar. Kurumsallaşmış çerçevelerin dışında hareket eden veya kabul edilebilir rolleri göz ardı eden kişi veya örgütler, meşru olmadıklarını veya bilgi sahibi olmadıklarını gösterirler.

Örgütlenme zihniyeti farklı sosyal çevrelerde önemli ölçüde değişiklik gösterir. Örneğin, bazı ortamlarda aile bağları yoluyla işletme sermayesi toplamak "normaldir"; diğerlerinde ise bu "uygunsuz" bir dayatmadır ve bankalarla veya yabancı yatırımcılarla bağları güçlendirmek daha başarılı veya meşru bir fon toplama stratejisi olabilir. Zihniyetler tarihsel gelişimin ürünleridir, kolektif anlayışlarda ve kültürel uygulamalarda derin köklere sahiptirler ve değişen koşullar karşısında dirençlidirler. Kültür ve sosyal örgüt sadece fikir ve değerler değil, aynı zamanda eylem stratejileri de sağlar (Swidler 1986).

Çeşitli örgüt ve yönetim teorisyenleri, zaman içinde ve ülkeler arasında örgütsel formların ve yönetim uygulamalarının gelişimini anlamak için fenomenolojik bir çerçeve kullanmışlardır (Fligstein 1990; Guillen 1994; Kenney ve Florida 1993; Oliver, Delbridge ve Lowe 1996; Orru, Biggart ve Hamilton 1997; Westney 1987). Bu literatür, en verimli veya etkili olduğu varsayılan uygulamaları benimsemek isteyen ülkelerin bile, sadece örgütlenen aktörler için "anlamlı" olanları, yani sadece hâkim kurumsal zihniyetle tutarlı olan uygulamaları dahil edebileceklerini belgelemektedir. Bu teorik ve ampirik geleneğin kökleri Bendix ([1956] 1974) ve Dore (1973) tarafından yapılan klasik karşılaştırmalı sanayileşme analizlerine dayanmaktadır (Tablo 24.1'de listelenen beşinci yaklaşım). Bu perspektif, uygulamaların tarihsel, sosyal ve siyasi bağlamları içinde anlaşılması gerektiğini vurgulamaktadır. Kurumsal yaklaşım, gelişmiş ülkelerin iktisadi yeniden yapılanmaya verdikleri tepkileri anlamak için (bkz. Hollingsworth, Schmitter ve Streeck 1994; Katzenstein 1985; Lindberg, Campbell ve Hollingsworth 1991; Streeck 1991) ve son zamanlarda plandan piyasaya geçişi analiz etmek için (Stark ve Bruszt 1998) kullanılmış olsa da, gelişmekte olan ülkelere nadiren uygulanmıştır.

Kurumsal araştırma geleneği, kalkınma teorisi ve bizim ampirik analizimiz için üç önemli nokta önermektedir. Birincisi, *kurumsal arenalar -ister firma, ister endüstri veya toplum olsun- içsel olarak uyumludurlar ve eylem ve anlamı bilgilendiren örgütlenme zihniyetlerine dayanırlar*. Firmalar ve iş grupları veya ağları gibi firmalar arası kümelenmeler, aile veya devletten daha

az olmamak üzere, sosyal düzenin ifadeleridir ve bir dizi olası meşru eylem anlamına gelirler. İktisadi örgütler, kendilerini içinde buldukları daha geniş toplumun anlam kalıplarıyla doludurlar. Ancak bu, kurumsal arenaların değişmediği, tartışılmadığı ya da alternatif kurumsallaşmış dünyalarla bir arada var olmadığı anlamına gelmez (Collins 1997; Fligstein 1990; Guillen 1994).

İkinci olarak, *soyut olarak "daha iyi" veya "daha verimli" olsalar bile, toplumun kurumsal zihniyeti ile tutarlı olmayan iktisadi ve yönetsel uygulamalar ve eylemler kolayca kabul edilmez ve kapsama alınmaz.* Örgüt ve yönetim üzerine, karşılaştırmalı ve tarihsel literatür, endüstriyel "en iyi uygulamaların" ancak firmanın veya ülkenin kurumsal mantığı ile tutarlı olmaları ve aktörlere gayrimeşru roller veya uygulamalar dayatmamaları halinde taklit edilebileceğini açıkça göstermektedir. Kazanç peşinde koşan girişimcilerin ve yöneticilerin, başarılı olmak istiyorlarsa, kurumsallaşmış anlam yapıları içinde çalışmaktan başka alternatifleri yoktur (Collins 1997; Guillen 1994; Orru vd 1997; Westney 1987).

Üçüncüsü, *örgütlenme zihniyetleri sadece aksi durumda engellenmemiş sosyal eylemlerin ortaya çıkmasındaki kısıtlamalar değil, daha ziyade firmaların ve diğer iktisadi aktörlerin küresel ekonomideki bazı faaliyetleri diğerlerinden daha başarılı bir şekilde sürdürmelerine olanak tanıyan ayırt edici kabiliyetlerin kaynaklarıdır.* Firmaların performansını kaynak temelli bir perspektiften inceleyen örgüt ve yönetim teorisyenleri bu fikri uzun zamandır geliştirmektedir (Nelson 1995; Nelson ve Winter 1982; Peteraf 1993; Wernerfelt 1984). Ancak kalkınma akademisyenleri, ülkelerin ekonomik performansını açıklarken farklılık ve çeşitliliğin önemine duyarlı olmamış; tüm toplumlar ve ekonomiler için geçerli olduğu varsayılan "kritik faktörleri" vurgulamayı tercih etmişlerdir. Aslında, Tablo 24.1'de özetlenen önceki teorilerde, gelişmekte olan ülkelere özgü sosyal örgütlenme kalıbının iktisadi büyümenin önünde durduğu varsayılmaktadır. Kalkınmanın gerçekleşmesi için, modernleştirici bir elit, otonom bir devlet bürokrasisi, devrimci bir hareket veya iktisat uzmanlarından oluşan bir kadro, -teoriye bağlı olarak- bir yere özgü sosyal örgütlenme kalıplarını değiştirmeli ve iktisadi aktörlere (toplum) belirli bir davranış zihniyeti empoze etmelidir. Kurumsal yaklaşımda ise, kalkınmaya giden yolların çeşitlilik gösterdiği varsayımı altında, sosyal örgütlenme iktisadi büyümenin temeli olarak kabul edilir. Dolayısıyla, politika yapıcılar sosyal örgütlenmeyi ihmal ettiklerinde ve ülkenin güçlü yanlarını küresel piyasalarda mevcut fırsatlarla eşleştirecek politikalar tasarlamadıklarında kalkınma fiilen engellenebilir veya geciktirilebilir. Kalkınmaya kurumsal yaklaşım, kalkınmanın ya da sosyal örgütlenmenin tek bir en iyi yolu, süreci ya da kalıbı olmadığını vurgulayarak, *koşula*

bağlı doğasıyla önceki teorilerden ayrılır. Daha ziyade, sosyal örgütlenmenin kurumsal kalıpları, ülkelerin kalkınma konusunda farklı yaklaşımlar benimsemesine olanak tanır.

Kalkınmaya ilişkin kurumsal perspektifimiz, ulusların karşılaştırmalı üstünlüklerine ilişkin klasik iktisadi düşüncenin sosyolojik bir yeniden formülasyonunu temsil etmektedir. Smith ([1776] 1976) iktisadi aktörlerin belirli üretim faaliyetlerinde uzmanlaşarak zenginleşeceğine inanıyordu. Uzmanlaşma, bireylerin veya firmaların benzerlerine göre vasıf ve ölçek açısından "mutlak üstünlükler" elde etmesini sağlar ve karşılıklı bağımlılığa yol açar çünkü aktörlerin üretmedikleri veya diğerlerinden daha az verimli ürettikleri ürünler için ticaret yapmaları gerekir. Smith uzmanlaşmanın toplam üretimde ve dolayısıyla mübadelenin tüm taraflarının genel refahında artışa yol açacağını öngörmüştür. Ancak Ricardo, ([1817] 1951) ulusal sınırları aşan ticaretin bireyler ve firmalar arasındaki mübadeleden temelde farklı olduğunu savunmuştur. Etkin bir uluslararası işbölümü; sermaye, işgücü ve diğer kaynakların uzmanlaşılmış üretimde en verimli şekilde kullanılmasını sınırlayan siyasi ve sosyal kurumlar tarafından engellenmektedir. Dolayısıyla bir ulusun ticaret için ürettiği mallar, küresel ekonomide "mutlak" anlamda en verimli şekilde üretebileceği mallar değil, ürettiği diğer yerli mallara kıyasla en az maliyetle üretebileceği mallardır. Uluslar en çok -mübadele için üretebilecekleri diğer mallara kıyasla- "karşılaştırmalı üstünlük" geliştirebilecekleri malları ürettiklerinde zenginleşeceklerdir. Karşılaştırmalı üstünlük teorisine göre, uluslar veya bölgeler en düşük göreli üretim maliyetine sahip malları, yani emek, sermaye, doğal kaynaklar ve bilgi stokları gibi faktörlerin nispeten zengin donanımıyla ilişkili malları ürettiklerinde en iyisini yaparlar.

Karşılaştırmalı üstünlük, uluslararası ve bölgeler arası üretim ve ticaret bölümünün varlığını açıklamaya yardımcı olan önemli bir kavramdır, ancak kurumsal iktisatçılar ve sosyologlar bu kavramı statik olmakla ve sosyolojik faktörleri göz ardı etmekle eleştirmişlerdir. Denge modellerine dayalı olarak, karşılaştırmalı üstünlük genellikle tarihsel süreçlere veya değişime izin vermeyecek şekilde kavramsallaştırılmıştır (ancak Amsden'in [1989: 244] Balassa'nın [1981] karşılaştırmalı üstünlüğün, aşama teorisi hakkındaki tartışma ve eleştirisine bakınız). Ayrıca, karşılaştırmalı üstünlüğe katkıda bulunduğuna inanılan faktör donanımı, iktisat teorisyenleri tarafından genellikle maddi üretim faktörleriyle sınırlandırılmıştır; Ricardocu teori (Ricardo [1817] 1951) teknoloji ve sermaye donanımlarını bile dışlamaktadır. Ricardo ve diğer klasik teorisyenlerin yazdığı tarım ve erken imalat döneminde, maddi üretim faktörleri kritik girdilerdi ve pazarlara olan coğrafi uzaklık, malların nihai maliyetinin önemli bir belirleyicisiydi. Ancak günümüzün küresel

ekonomisinde üretim faktörleri yalnızca yerel olarak donatılmakla kalmayıp aynı zamanda ürün, süreç ve dağıtım teknolojilerini yayan uluslararası firma ağları tarafından şekillendirilmektedir. Bugün "neredeyse her gelişmiş ülke, teknolojik açıdan istikrarlı bir imalat sektöründe bir sonraki ülke kadar verimli hale gelebilir" (Storper ve Salais 1997: 6).

Uluslararası meta zincirlerinin üreticileri tüketicilere bağladığı ve bilgiye dayalı hizmetlerin ve bilgi teknolojisinin üretimdeki payının arttığı küresel üretimde, maddi faktör donanımlarına yakın konum, girdilerin maliyetinin ve öneminin daha küçük bir parçası haline gelmiştir. Ülkelerin ve bölgelerin talepteki ve teknolojideki değişikliklere yanıt olarak hızlı ve etkili bir şekilde örgütlenme ve üretim, dağıtım ve finans ağlarını kaldıraç olarak kullanma becerileri giderek daha önemli hale gelmektedir.

Bu son "faktörler" sosyal donanımlardır ve tüm toplumlar teknolojik olarak gelişmiş küresel kapitalizm altında iktisadi büyüme için örgütlenme konusunda eşit derecede ya da aynı şekilde kabiliyetli değildir. Sosyal teorisyenler, Sorge'nin (1991) "toplumsal etki" ve Biggart ve Orru'nun (1997) "toplumsal stratejik avantaj" olarak adlandırdığı, iktisadi kalkınma için sosyal örgütlenmenin artan önemini yeni yeni anlamaya başlamışlardır. Burada, iktisadi kalkınma için otorite ve sosyal örgütlenme kalıplarının kritik rolünü göstermek amacıyla dört gelişmekte olan ülke için karşılaştırmalı üstünlüğün (ve dezavantajın) kurumsal kaynaklarının ve sosyal oluşumunun izini sürüyoruz.

KURUMSAL ÇEŞİTLİLİK KALIPLARI

Analiz için, kurumsal bir kalkınma teorisi, sosyal örgütlenme zihniyetinin farklı aktör kategorilerini desteklediği ve bunlar arasındaki belirli ilişki türlerini uygun veya meşru kıldığı anlayışını içermelidir: Büyük firmalara karşı küçük firmalar, yabancı mülkiyete karşı yerli mülkiyet ve dikeye karşı yatay veya rekabetçi ilişkilere karşı iş birliğine dayalı ilişkiler. Aktörler ve ilişki türlerindeki çeşitlilik, bir ülkenin küresel ekonomide ne yapmak için en iyi donanıma sahip olduğunu şekillendirir. Sosyal örgütlenmenin geçerli kıldığı aktörler ve ilişkiler, kalkınma için en az maddi donanımlar kadar önemlidir.

Üç ideal-tipik aktör konfigürasyonunu ve bu aktörler arasındaki ilişkileri ele alalım. İlk olarak, devlet ya da güçlü özel çıkarlar tarafından örgütlenen büyük firmaları ve dikey ilişkileri destekleyen bir örgütlenme zihniyeti, ağır sermaye yatırımı ile ölçek ve kapsam ekonomilerine vurgu yapan büyük ölçekli girişimlerde daha başarılı olacaktır. Bu zihniyet, aktörlerin bir ürün üretip bunu küresel pazarda satışa sunduğu küresel ekonomiyle "üretici odaklı" ya da "itici bağlantılar" kurulmasına yol açmaktadır (Gereffi 1993). Bazı akade-

misyenler bu gelişim modelini Amerika Birleşik Devletleri ve Büyük Britanya (Chandler 1990) ve Güney Kore (Orrù vd 1997) için tanımlamıştır.

İkincisi, yatay ağlara sahip küçük firma ekonomileri, küresel ekonomiyle hızlı hareket eden, duyarlı, "alıcı güdümlü" veya "çekici bağlantılar" geliştirme konusunda daha yetkin olabilirler (Gereffi 1993; Greenhalgh 1988; Redding 1989). Alıcı güdümlü ekonomiler müşterilerden (örneğin Sears, Auto Mart ve Wal-Mart gibi perakendeciler veya büyük imalat şirketleri) gelen siparişlere yanıt verirler. Tüketicilerin giyim ve diğer sermaye yoğunluğu düşük mallara yönelik beğenilerinde değişiklikler meydana geldiğinde, bu ekonomiler yeni stillere yönelik siparişlere hızla yanıt verebilir. Bazı akademisyenler bu kalıbın İtalya ve Tayvan'ın yanı sıra Japonya ve Almanya'nın bazı sanayi bölgelerine uyduğunu tespit etmişlerdir (Gerlach 1992; Hollingsworth vd 1994; Orru 1996; Piore ve Sabel 1984; Streeck 1991).

Üçüncüsü, ülkeler üretim varlıklarının yabancı mülkiyeti yoluyla küresel ekonomiye bağlanabilirler. Sosyal örgütlenmesi kapsamlı yabancı mülkiyeti destekleyen -ya da en azından buna karşı çıkmayan- bir ülke, yabancı [sermaye] sahiplerinin müesses teknoloji kaynakları ve piyasa kanallarıyla bağ kurabilir ve toplumsal olarak mümkün olduğu durumlarda yabancı örgütsel düzenlemeler tarafından şekillendirilebilir. Bu kalıp, örneğin Singapur, İrlanda ve İspanya'da ve daha yakın zamanda Meksika'da gözlemlenmiştir (Guillen 1997, yakında çıkacak; Haggard 1990). Söylemek istediğimiz şu ya da bu bağlantı türünün daha iyi performansa yol açacağı değil, daha ziyade farklı faaliyet türlerinin ve hatta farklı endüstrilerin sosyal örgütlenmenin kolaylaştırdığı bağlantılara bağlı olarak daha kolay gelişeceğidir.

Sosyal örgütlenmenin tarihsel kalıplarının, endüstriyel kalkınma için aktörlerin türlerini, mevcudiyetini ve meşruiyetini etkilediği göz önüne alındığında, yaklaşımımız, esasen devlet-toplum ilişkilerinin doğasına dayanan kalkınma üzerine yakın zamandaki sosyolojik kuramlaştırmaya önemli bir düzeltme sunmaktadır. Örneğin Evans (1995) başarılı bir endüstriyel dönüşümün ancak otonom ve yetenekli bir devletin, iş dünyası aktörleriyle işbirliğine dayalı bir ilişki kurabildiğinde gerçekleşebileceğini savunmaktadır. Bu yaklaşım, kalkınmanın kurumsal ve koşullu analizine doğru atılmış önemli bir adımdır, zira devlet-iş dünyası ilişkilerinin çeşitli örüntüleri altında uygun devlet kapasitelerini ve rollerini analiz etmeye olanak tanır. Ancak bunu, iş dünyası aktörlerinin doğasını ve aralarındaki ilişkileri sabit tutmak pahasına yapar (Campbell 1998; Stark ve Bruszt 1998: 124-29). Dolayısıyla, Evans'ın "gömülü otonomi" modelinde, iş dünyası aktörlerinin verili olduğu ve toplumlar arasında farklılık göstermediği varsayılmaktadır. Buna karşın, bizim yaklaşımımızda iş dünyası aktörlerinin var olduğu ya da varlarsa bile eşit derecede kabiliyetli, meşru ya da kendi aralarındaki ilişki ağlarına gö-

mülü oldukları varsayılmamaktadır. Bunun yerine, iş dünyasının ve devlet de dahil olmak üzere diğer aktörlerin özellikleri, meşruiyetleri ve -belki de en önemlisi- *sosyal örgütlenmelerindeki* farklılıkları dikkate alıyoruz.

FARKIN ORTAYA KONULMASI

Aktör kategorileri ve bunlar arasındaki ilişkiler, kalkınmaya yönelik kurumsal bakış açısının kavramsal çekirdeğini oluşturmaktadır. Bu yaklaşım, sürekli iktisadi büyümeye giden tek bir yolun aksine, ülkeler ve küresel ekonomi arasındaki bağlantıların çeşitliliğini vurgulamaktadır. Yaklaşımımızın ampirik kullanışlılığını incelemek ve evrensel açıklamalar tuzağına düşmekten kaçınmak için, küresel ekonomiyle hem üretici güdümlü hem de alıcı güdümlü bağlantılar kurma potansiyeline sahip bir endüstri olan otomobil üretimine odaklanıyoruz.

Otomobil üretimi, sadece sermaye yoğun montaj operasyonları kurma ve yürütme becerisini değil, aynı zamanda parça üretimine adanmış daha küçük firmalardan oluşan geniş bir sektörün geliştirilmesini de gerektiren karmaşık bir uğraştır. Büyük ölçekli girişim olarak örgütlenen montaj operasyonları genellikle küresel ekonomiyle üretici güdümlü bağlantılar kurarken, yüksek hacimli otomobil montajı için parça üretimi, büyük ölçekli montajın getirdiği yanıt verme gereklilikleri nedeniyle alıcı güdümlü bir faaliyet olma eğilimindedir. Bununla birlikte, tek bir sosyal örgütlenme kalıbının hem otomobil montajında hem de parça imalatında başarılı bir gelişimi destekleyebileceğinin garantisi yoktur. Bu nedenle, otomobil endüstrisi, kurumsal bir kalkınma teorisinin değerini incelemek için mükemmel bir ampirik ortam sağlamaktadır. Bu, (1) belirli bir ülkeye özgü tek bir sosyal örgütlenme kalıbının otomobil montaj ve parça imalatı arasındaki ekonomik performans farklılıklarına yol açıp açmadığını araştırmaya ve (2) farklı ülkelerin sosyal örgütlenme kalıplarının otomobil montajı ve parça imalatının performansı üzerindeki etkileri bakımından birbirleriyle karşılaştırılmasını analiz etmeye olanak tanır.

Güney Kore, Tayvan, İspanya ve Arjantin'deki politika yapıcılar çeşitli nedenlerle otomobil üretiminin, bir kalkınma stratejisi olarak öneminin farkına varmışlardır. Birincisi, otomobiller pahalı mallardır ve yurt dışından satın alındıklarında önemli ölçüde sermayeyi denizaşırı ülkelere gönderirler. İkincisi, otomobiller ve diğer ulaşım araçları, gelişmekte olan bir ekonomide malların ve insanların taşınması için gereken önemli altyapı unsurlarıdır; ayrıca herhangi bir askeri yapılanma için de hayati önem taşırlar. Üçüncüsü ve belki de en önemlisi, gelişmekte olan ülkeler otomobil üretimi yapmak isterler çünkü bu sektör, işlenmiş ürünler (örneğin frenler ve krikolar, kol-

tuk kaplamaları için tekstil ürünleri, vites topuzu ve gösterge panelleri için plastik, elektrikli ve elektronik göstergeler, ön camlar için güvenlik lamine camı) gibi parçaları üreten çok sayıda küçük firmayla geriye dönük bağlantılar oluşturabilir. Canlı bir otomobil montaj sektörü istihdam yaratır ve teknolojik becerileri teşvik eder. Son olarak, otomobil diğer tüm ürünlerden daha fazla sanayileşmiş dünyaya giriş sinyali verir ve üretimi, kalkınma başarısının bir sembolü olarak ödüllendirilir.

Bu dört ülkeyi varyasyon bulma yaklaşımıyla seçtik (Tilly 1984:116-24). Otomobil montajı ve parça imalatında başarı ve başarısızlığın olası dört kombinasyonu da örneklemimizde yer almıştır (bkz. Tablo 24.2). Vakalarımızdan ikisi (Güney Kore ve İspanya) dünyada otomobil montajı yapan ilk altı ülke arasında yer almaktadır. Diğer ikisi (Tayvan ve Arjantin) çoğunlukla iç pazarın ihtiyaçlarını karşılamaya yönelmiş düşük hacimli montaj yapan ülkelerdir. Şekil 24.1, 1970 ve 1995 yılları arasında her bir ülkenin montajlı binek otomobil ve otomobil parçaları ihracatının GSYH'nin yüzdesi şeklinde ifade edilen gelişimini göstermektedir.

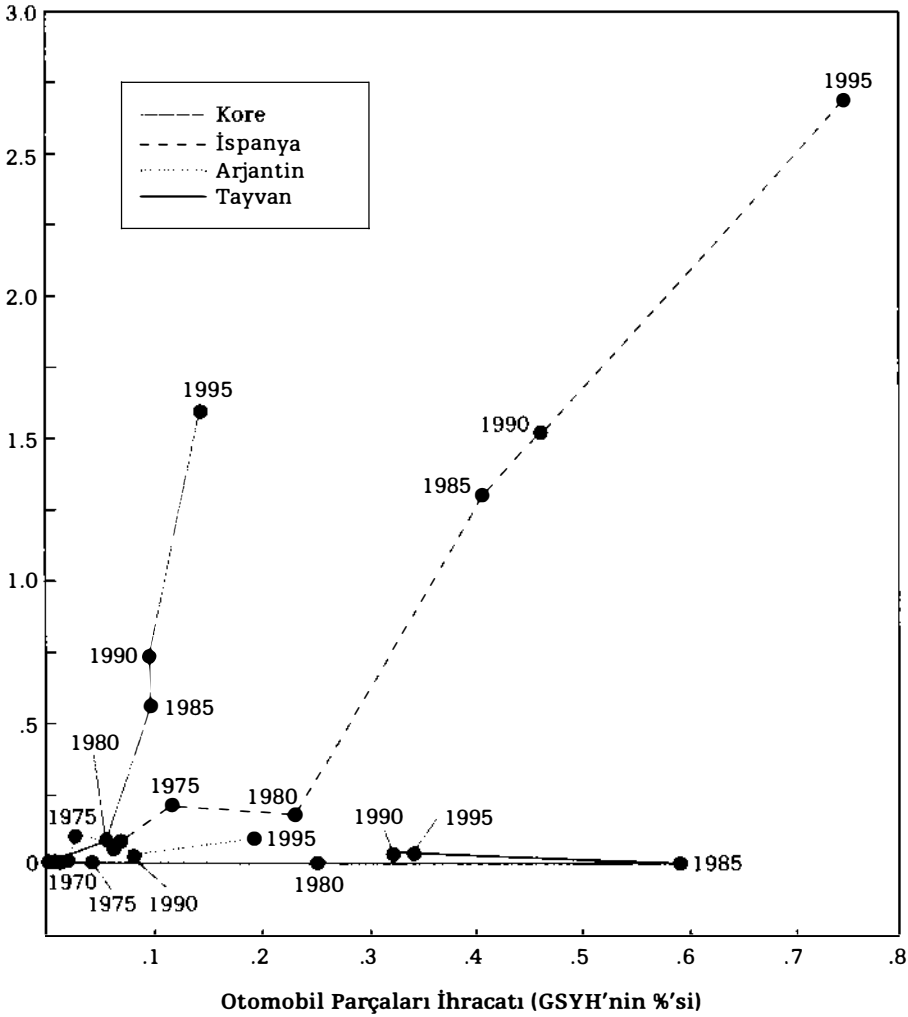
1980'lerin başından bu yana İspanya hem otomobil hem de parça ihracatını hızla artırırken, Kore sadece otomobil ihracatında büyüme kaydetmiştir. Tayvan'da parça ihracatı 1975 ve 1985 yılları arasında hızlı bir şekilde artmış, ancak döviz kısıtlamalarının kaldırıldığı ve bazı parçaların imalatının Çin Halk Cumhuriyeti'ne taşındığı 1985 ve 1990 yılları arasında GSYH'ye -ve toplam ihracata- oranla azalmıştır. Son olarak, Arjantin hiçbir zaman otomotiv ürünleri ihracatında yüksek seviyelere ulaşamamıştır. Ancak 1990'ların başında, daha çok Brezilya ile ikili dengeli ticaret düzenlemelerinin uygulanmasının bir sonucu olarak, parça ihracatı artmıştır.

2 x 4 eşleştirilmiş vaka ampirik tasarımında (farklı başarı ve başarısızlık kombinasyonlarına sahip dört ülkede otomobil montajı ve parçaları üretimi) devlet politikalarının ve sosyal örgütlenme kalıplarının, kalkınma üzerindeki etkisini değerlendirmeye çalışıyoruz. Kalkınma başarısı ve başarısızlığına ilişkin anlamlı bir tarihsel anlayış öneriyor ve kanıtları her bir vaka için anlatı biçiminde sunuyoruz (Skocpol 1984: 368-74). Analizimizi devlet ve iş dünyası aktörlerinin meşru olma güdüleri ve mücadelelerine odaklayarak, iktisadi kalkınmanın nasıl gerçekleştiğini ele alan yorumlayıcı bir sosyoloji geliştiriyoruz (Collins 1997; Weber [1922] 1978). Karşılaştırmalı çalışmamız iki hedefe yöneliktir. İlk olarak, tarihsel örnekleri açıklamak için genel teoriyi uygulamaya odaklanan önceki kalkınma yaklaşımlarının sınırlılıklarını ortaya koymaktadır (Portes ve Kincaid 1989). İkincisi, sosyal örgütlenme kalıplarının bazı iktisadi faaliyetleri ve kalkınma çabalarını mümkün kıldığı ve kolaylaştırdığı, ancak diğerlerini mümkün kılmadığı savını destekleyen karşılaştırmalı tarihsel kanıtlar sunmaktadır.

Tablo 24.2 Dört Yükselen Ülkenin Otomobil Montajı ve Otomobil Parçaları Endüstrisindeki Sosyal-Örgütsel Yapıları, Devlet Politikaları ve Çıktıları

Otomobil Montajı \ *Otomobil Parçaları*	*İçe Bakış*	*İhracat Odaklı*
İhracat Odaklı	**Güney Kore: Patrimonyalizm** - 1960'lar-1970'ler: İthal ikamesi montajda büyük *chaebol* şirketlerine fayda sağlamaktadır. - 1980'ler: İhracat baskısı *chaebol*'u tedarik zincirine entegre olmaya veya onu kontrol etmeye zorlamaktadır. - Yurtiçi kontrol hâkimdir. - Düşük maliyetli otomobil parçalarına odaklanma - Dünya kalite standartları karşılanmamıştır.	**İspanya: Uluslararasılaşma** - 1940'lar-1950'ler: İthal ikamesi montajda özel girişimlerin gelişimini baltalamaktadır. - 1970'ler-1980'ler: Liberalizasyon otomobil parçaları firmalarını faaliyet dışına itmiştir. - Yabancı kontrolü hâkimdir. - Düşük maliyetli otomobil parçalarına odaklanma - Dünya kalite ve maliyet standartları karşılanmıştır.
İçe dönük	**Arjantin: Popülizm** - 1960'lar: Yerli katkı şartının çok yüksek olması entegrasyona zorlamaktadır. - 1970'ler: Liberalizasyon ve para biriminin aşırı değerlenmesi iflaslara yol açmıştır. - Karma kontrol örüntüsü - Odaklanma veya uzmanlaşma eksikliği - Dünya kalite ve maliyet standartları karşılanmamıştır.	**Tayvan: Esnek Ağlar** - 1970'ler-1980'ler: İhracata yönelik montajı teşvik etmede başarısızlık - 1980'ler-1990'lar: Firma ağları ucuz otomobil parçalarına yönelik küresel talebe duyarlıdır. - Yurtiçi kontrol hâkimdir. - Düşük ve orta maliyetli parçalara odaklanma

Şekil 24.1 Montajlı Binek Otomobil ve Otomobil Parçaları İhracatı: Arjantin, Kore, İspanya ve Tayvan, 1970-1995



Kaynaklar: Feenstra, Lipsey ve Bowen (1997); Executive Yuan (1996).

Güney Kore: Montajda Güçlü, Parçalarda Zayıf

Devletin otomobil endüstrisini teşvik etmek için gösterdiği yoğun çabaya rağmen Güney Kore, yerli otomobil üreticilerinin ihtiyaçlarını karşılayan ancak küresel pazarda önem teşkil etmeyen, iktisadi ve teknolojik olarak sınırlı bir otomobil parçaları sektörüne sahiptir. Kore yapımı parçaların çoğu frenler ve egzoslar gibi düşük maliyetli mekanik parçalar ile aküler ve kablo

sistemleri gibi elektrikli parçalardan oluşmaktadır. Ve Kore, otomobillerinin montajı için hayati önem taşıyan teknoloji ve parçalar için yabancı ortaklara bel bağlamak zorunda kalmıştır.

Nasıl olur da 2 milyondan fazla otomobilin montajını yapan ve dünyada beşinci sırada yer alan bir ülke, montajcıların ihracat becerisine eşdeğer, gelişen ve yenilikçi bir parça sektörü geliştiremez? Hatta Kore'deki parça üreticilerinin küresel pazara montajcılardan önce ulaşmış olması bile haklı bir beklentidir, zira küçük oto tamir atölyeleri, motor yenileştirmecileri ve parça üreticileri aslında ülkedeki montajcıların kuruluşundan önce ortaya çıkmıştır. 1950'lerin başında, Kore Savaşı sırasında, ABD ve Kore ordularının araç bakım ve onarım ihtiyaçlarını karşılamak için düzinelerce küçük işletme kuruldu. Ancak daha sonra, 1962'de Kore, Ford'dan ve Japon üreticilerden satın alınan komple demonte kitlerden araç montajına başladı. Bu avantajlı başlangıca rağmen, birbiriyle ilişkili en az üç faktör Güney Kore'de otomobil parçaları sektörünün zayıf kalmasında rol oynamıştır: Üretkenliğe zarar veren devlet politikaları, büyük işletmelerin hâkimiyeti ve kalite standartlarının iyileştirilmemesi.

İlk olarak, Koreli otomobil parçaları firmalarının geri kalmışlığı devlet politikalarının bir sonucudur. Kore devleti otomobil üretimini kalkınma için kilit bir endüstri olarak hedeflemiştir. Otomobil Endüstrisini Koruma Kanunu [Automobile Industry Protection Law] (1962) ve Otomobil Endüstrisi Temel Teşvik Planı [Automobile Industry Basic Protection Plan] (1969) gibi programlar, montajı yapılmış otomobillerin ithalatını yasaklamış ancak parçaların gümrüksüz ithalatına izin vermiştir. Küçük ama büyüyen bir iç pazara yönelik montaj faaliyetleri gelişmiş, ancak yerel parça üreticileri zarar görmüştür. 1974'teki Uzun Vadeli Otomobil Teşvik Planı [Long-term Automobile Industry Protection Plan] ihracat için bazı teşvikler sağlamış, ancak yerli katkı şartlarını artırmaya odaklanmıştır. Bu oran 1970'lerin sonunda yüzde 20'den yüzde 90'a çıkarıldığında küçük parça tedarikçilerinin arayı kapatması için çok geç kalınmıştır (Green 1992).

İkincisi, Güney Kore'deki kalkınma politikaları her zaman büyük *chaebol* ya da iş gruplarını (Hyundai, Daewoo ve KIA ya da bunların öncülleri) hedeflemiş ve bunlar da büyük montaj operasyonları ve kendi sıkı kontrol edilen tedarikçilerini yaratarak karşılık vermiştir (Dyer, Cho ve Chu 1998). 1980'den sonra hükümet, politikasını ihracat teşviğine kaydırdığında, sadece *chaebol* bir rol oynayabilecek konumdaydı. Büyük işletmeler ucuz kredi alma, ihracat kolaylıkları ve pazarlara açılma konularında desteklendiler (Amsden 1989:181). Bu büyük, giderek zenginleşen aile şirketlerinin gelişimine odaklanılması ve bunlara katkıda bulunabilecek küçük firmaların dışlanması,

kronik işçi grevleri da dahil olmak üzere hem iktisadi hem de siyasi çarpıklıklara yol açmıştır.

Kore devleti, Japonya'nın büyük ihracatçılarının inovasyonlarının çoğunun, etkileşimde bulundukları çok sayıdaki taşeronluk ağından kaynaklandığını geç de olsa fark etmiştir. Kore imalat sanayileri küçük ve orta ölçekli bağımsız ama bağlı firmalarla ağ bağlantıları geliştirmekte başarısız olmuştur: "İlk temel fark, Güney Koreli montajcıların Japonya'da yaygın olan ve daha az sayıda birinci kademe (doğrudan) tedarikçinin daha fazla sayıda ikinci ve üçüncü kademe tedarikçiyi montajcı adına yönettiği "kademeli" düzenlemeyi henüz uygulamaya koymamış olmasıdır." (McKinsey ve Co. 1996: 112). Japon montajcılar satın alma personeli başına 10.000'den fazla otomobil üreterek Kore'nin 2.000 adetlik üretiminden beş kat daha fazla üretim yapmıştır.

Japon meslektaşlarının aksine, Koreli parça üreticileri genellikle montajcılarla iktisadi veya teknolojik açıdan önem teşkil eden, uzun vadeli, karşılıklı fayda sağlayan ilişkiler geliştirmemiştir. Parçalar, üretim sürecinin kritik bir bölümünü oluşturduğunda, Koreli montajcılar firmaları satın almaya ya da başka bir yolla onları otoriter bir şekilde kontrol etmeye çalışmışlardır. Kilit tedarikçiler montajcılar tarafından kontrol edildiğinden, tedarikçilerin bağımsız olarak ihracat pazarları arama veya daha yüksek kaliteli üreticilerle bağlantılardan öğrenme fırsatları çok azdır (Amsden 1989: 184; McKinsey ve Co. 1996: 109). 1997 yılında KIA *chaebol* iflasla karşı karşıya kaldığında, bir düzineden fazla büyük tedarikçisi bağımsız pazar bağlantıları kuramadıkları için iflas etmiştir (*Korea Times*, 30 Ağustos 1997, s. 18).

Kore'nin otomobil parçaları konusunda yaşadığı zorlukların ardındaki üçüncü faktör, küçük ve orta ölçekli otomobil parçaları tedarikçilerinin, sıklıkla karşılaştırıldıkları Japon taşeronların aksine, yüksek kaliteli, son teknoloji ürünü parçalar üretememesidir. İç tüketim için düşük maliyetli, düşük kaliteli otomobil satın alanlar kalitesiz parçaları tolere edebilir, ancak gelişmiş dünyaya ihracat yapanlar uluslararası standartları karşılamak zorundadır. Parça kalitesi düşük olabilir çünkü Koreli montajcılar en azından kısmen, baskıcı iş ilişkileri nedeniyle yüksek kaliteli üreticiler olamamışlardır; stratejik olarak yüksek hacim ve düşük fiyata odaklanmak zorunda kalmışlardır. J.D. Power & Associates, 1995 yılında yeni otomobil sahipleri arasında yaptığı bir ankette, dört Kore ihraç modelinin kalitesinin, sektör ortalaması olan 110'un aksine, 100 araç başına ortalama 193 sorunla en alt sırada yer aldığını tespit etmiştir. Sadece Alfa Romeo daha alt sıralarda yer almıştır (Clifford 1991:42; Kraar 1995:152). Son zamanlarda Koreli üreticiler, yüksek kaliteli Japon, Avrupalı ve ABD'li üreticilerle başa baş rekabet edemeyecek-

lerini fark ederek Hindistan, Çin ve Rusya gibi yeni gelişen pazarları hedeflemişlerdir; Latin Amerika, Afrika ve Orta Doğu ile birlikte bu pazarlar artık Kore otomobil ihracatının yarısını oluşturmaktadır (Kraar 1995:152-60). Bu nedenle parça üreticileri kalite konusunda yerli montajcıların liderliğini görememiştir. Koreli üreticiler kaliteyi yükseltmek için yabancı firmalarla ittifaklar kurmak ya da yurt dışından parça satın almak zorunda kalmıştır (Clifford 1991:40).

Kore'nin başarılı otomotiv montaj sektörü ve zayıf parça endüstrisine katkıda bulunan faktörler olarak hükümet politikası, büyük firmaların hâkimiyeti ve kaliteyi artırmadaki başarısızlık gösterilebilir. Ancak bu faktörler neden devreye girmiştir? Düşük fiyat ve düşük kalitede büyük ölçekli üretime, küçük işletmelerin çıkarlarının birkaç kalburüstü işletmenin çıkarlarına tabi kılınmasına veya baskıcı iş ilişkilerine odaklanmak gerekmiyordu. Nitekim, Kore'nin eski sömürgecisi ve yakın komşusu olan Japonların örgütlenme biçimi Kore'dekinden önemli açılardan farklıdır: En önemlisi, her büyüklükteki firmayı hem yatay hem de dikey olarak birbirine bağlayan yoğun ağlardır (Gerlach 1992). Kore ekonomisine örgütsel olarak, her bir grubun dışıyla çok az bağa sahip olduğu ve aralarında önemli bağlar bulunmayan dikey olarak entegre *chaebol* hâkimdir.

Kore otomobil endüstrisinin kurumsal bağlamı en iyi şekilde, Kore toplumunda derin kökleri olan bir siyasi ve iktisadi örgütlenme modeli olan Kore patrimonyalizminin bir ifadesi olarak anlaşılabilir. Patrimonyalizm, ülkenin, firmanın veya diğer sosyal birimlerin patrimonyal bir figürün veya liderin tek taraflı hâkimiyeti altında bir "hane" olarak görüldüğü bir sosyal örgütlenme biçimidir (Weber [1922] 1978). Hanenin tüm üyeleri, itaat ve kişisel sadakat borçlu oldukları aile reisinin kaprislerine boyun eğmek zorundadır. Bu örgütlenme biçimi, merkezi otoritenin emri altında, eşit olmayan, dikey olarak bütünleşmiş birimler geliştirme eğilimindedir (Biggart 1990; Orru vd 1997). Kore patrimonyalizminin izleri, yönetimin otokratik bir imparator tarafından yürütüldüğü sanayi öncesi döneme kadar sürülebilir; imparator, kökleri bölgesel otorite alanlarına dayanan rakip elit aileleri yönetmiştir (Henderson 1968; Jacobs 1985). Aktörler kesinlikle değişmiş olsa da, modern Kore iktisadi düzeni patrimonyal otoritenin örgütsel zihniyetini önemli şekillerde yeniden üretmektedir. Bu, yaygın bir anlayışa ve meşruiyete sahip belli bir yere özgü örgütlenme biçimidir (Biggart 1990).

Güçlü *chaebol*'lar, güçlü bölgesel köklere sahip elit ailelerin özel iktisadi imparatorluklarıdır ve sanayi öncesi elit klanlar gibi hareket ederler. *Chaebol,* kurucularının ve onların soyundan gelenlerin kaprislerine göre hareket eder; Japon iş gruplarının aksine, işbirliği yapmaz veya birbirleri-

nin firmalarında hisse sahibi olmazlar. Nitekim devlet Koreli montajcıları, yağ filtreleri ve kül tablaları gibi ürün farklılığıyla ilgisi olmayan parçaların satın alınmasında bile işbirliğine ikna edememiştir: "Montajcılar, ne kadar önemsiz olursa olsun, tasarımın herhangi bir parçası üzerindeki kontrolden vazgeçmekte zorlandıkları için bu cephedeki ilerleme çok yavaştır" (McKinsey and Co. 1996:116). Patrimonyal iktisadi örgütlenme zihniyetinde, üretimin önemli unsurlarının başkanın kişisel personeli tarafından kontrol edilebileceği hane içine dahil edilmesi vardır. *Chaebol*'lar aynı zamanda sektörlere girme hakkı veya ayrıcalıklı finansman gibi devlet yardımları için birbirleriyle kıyasıya rekabet etmektedirler. Devlet, iş grupları arasındaki rekabeti teşvik ederek, onları devletin hedeflerini karşılama isteklerine göre ödüllendirmekte ya da cezalandırmaktadır. Nitekim en büyük *chaebol*'lardan biri olan Samsung, dünyada montaj kapasitesi fazlası olduğu bir dönemde, bir otomobil şirketi kurmak için izin almıştır.

Kore'nin kurumsal zihniyeti, rekabet halindeki elitlerin merkezi kontrolünü meşrulaştırmakta ve patrimonyalizm devlete kalkınma için endüstrileri hedefleme meşru hakkını vermektedir. Bu kurumsal zihniyet gemi yapımı, çelik üretimi ve otomobil üretimi gibi sermaye ve teknoloji yoğun endüstrilerin gelişimini desteklemektedir. Büyük ölçekli, dikey olarak entegre seri üretim ve standardizasyondan oluşan Fordist bir iktisadi stratejiyi desteklemektedir. Ancak bu örgütlenme zihniyeti, sinerji veya inovasyon için gruplar arasındaki bağlantıları teşvik etmemektedir. Dünya piyasalarına cevap vermeyi ya da kaliteli üretimi de teşvik etmemektedir. Patrimonyalizm makul fiyatlı, ikinci kalite otomobillerin montajını desteklemiş ancak otomobil parçaları endüstrisindeki küçük üreticiler kendi başlarının çaresine (başarısız bir şekilde) bakmak zorunda kalmıştır. Patrimonyalizmin örgütlenme zihniyeti bir tür endüstriyel faaliyete elverişli olurken diğerine elverişli olmamıştır. Bu nokta, tek bir ekonomi içinde bile kalkınmaya giden tek bir yol olmadığını göstermektedir.

Tayvan: Devlet Başarısızlıkları ve Duyarlı Ağlar

1972'de Tayvan 22.102 motorlu araç üretmiştir. Bu sayı Güney Kore'nin ürettiği 9.525 adetin iki katından fazladır. 1993 yılına gelindiğinde bu ilişki tersine dönmüştür: Güney Kore 2.050.058 araçla Tayvan'ın 408.409 aracının dört katından fazlasını üretmiştir. Dahası, 1994 yılında Kore 635.000 araç ihraç ederek dünyanın beşinci büyük üreticisi haline gelmiştir. Kore'nin üç ana üreticisinin her biri pazarda büyük bir paya sahipti; en küçüğü Daewoo, yüzde 18.7'lik bir payla 300,000'den fazla araç üretmiştir. Sektör uzmanları, kendi ayakları üzerinde durabilen bir ihracat işi için yeterli ölçek ekonomisi-

ne ulaşmak adına en az 200.000 aracın gerekli olduğuna kanaat getirmektedir. Yine 1993 yılında, Tayvan'ın araç üretimi, çoğu yabancı üreticilerle ortak girişimlerde bulunan 16 montajcı arasında bölünmüştü. Açık ara en büyüğü olan Ford Lio Ho sadece 96.067 araç (yüzde 23,9 pazar payı) üreterek etkin bir ölçek için gereken minimum değerin çok altında kalmıştır. Bir sektör rehberi 1993'ü "çoğu montajcının düşen satışlar ve faaliyet zararları bildirdiği zor bir yıl" olarak tanımlamıştır (Ward's 1994:57). Ancak Tayvan, küresel ekonomide bir ihracatçı olarak, sadece elektronik ve takım tezgâhları değil aynı zamanda çeşitli otomobil parçaları üretme konusundaki uzmanlığıyla da tanınmaktadır.

Kore'ye göre önemli bir avantaja sahip olmasına rağmen Tayvan montajlı otomobil üreticisi ve ihracatçısı olarak neden başarısız oldu? Tersine, önemli bir montaj sektörü yokken Tayvan parçalar için dünya standartlarında bir ihracat pazarını nasıl geliştirdi? Güney Kore'de olduğu gibi, bu sektörlerin çıktılarında üç önemli bağlamsal faktör rol oynamıştır: Devletin rolü, küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomideki hâkimiyeti ve Tayvanlı işletmelerin küresel kalite standartlarını karşılama becerisi.

Kalkınma akademisyenleri Tayvan'ı genellikle toplumdaki başlıca gruplara iradesini dayatabilen "güçlü bir devlet" olarak sınıflandırmaktadır (Amsden 1985; Gold 1986; Haggard ve Cheng 1987; Wade 1990). Elbette Tayvan'ın İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki liderleri, yani Çin anakarasından kaçan milliyetçi güçler, yıllarca yönetim üzerinde güçlü, hatta baskıcı bir hâkimiyet kurmuşlardır. Tayvan'ı sürekli siyasi mücadele için bir üs olarak kullanan hükümet, başlangıçta iktisadi meselelerden çok askeri konularla meşgul olmuştur. Nitekim yakın zamana kadar Tayvan'ın iktisadi kalkınmasına doğuştan Tayvanlılar öncülük etmiş ve hükümete anakaradan gelen mülteciler hâkim olmuştur. Tayvan devleti siyasi olarak "güçlü" olsa da, bürokrasinin ekonomiyi otoriter bir şekilde yönlendirdiği pek söylenemez.

1953'ten 1977'ye kadar devlet, küçük otomotiv montaj endüstrisini yüksek gümrük vergileri uygulayarak ithalattan korudu, ancak yabancı üreticilerin yerel şirketlerle ortak olarak faaliyet göstermesine izin verdi. Hatta Generalissimo Chiang Kai-shek, [Çan Kay Şek] Henry Ford Jr'ı Tayvan'da bir fabrika kurmaya davet etti. Vergi teşvikleri ve yüksek gümrük vergisi çok cazip geldi ve Ford yerel ortağı Lio Ho ile bir fabrika kurdu. Ancak daha sonra Ford, Chiang'ın otomobil üretimi ekonomisinden pek anlamadığını fark etti: Neredeyse herkese aynı anlaşmayı teklif etti ve böylece küçük pazarı doldurdu (Moore 1990: 76). Aralarında Nissan, Willys, General Motors, Fuji ve Toyota'nın da bulunduğu yabancı ortaklar Tayvan'da kit otomobiller monte etmekten fazlasını yapmadılar. Teknoloji transferinde başarısız oldular.

Yüksek gümrük vergileri yerli sanayiyi koruyarak ekonomik ve etkin olmamasına neden oldu. Politikadaki başarısızlığa rağmen endüstri, altyapıyı ve kimyasallar, çelik ve plastik gibi temel endüstrileri geliştirmekle ilgilenen devletten çok az ilgi gördü: "Tayvan'ın otomobillere yönelik politikası yalpaladı ve sürüklendi" (Wade 1990: 101).

Devletin otomotiv ürünlerine olan ilgisinin yeniden canlanması 1970'lerin sonunda ithal ikamesinden ihracata doğru stratejik bir kayma ile başladı. Hükümet yetkilileri ihracat için 200.000 düşük maliyetli otomobil üretecek "Büyük Otomobil Fabrikası" [Big Auto Plant] projesini önerdi ve ortak girişime katılacak büyük bir yabancı partner aradı (Arnold 1989). Birkaç Japon ve Amerikan şirketi ilgilendi, ancak uzayan süreç, Kore devleti tarafından yürütülen hedefli iktisadi uygulamadan çok farklı olarak beceriksizce ve siyasiydi. Toyota sonunda devlete ait bir şirket olan China Steel'e ortak olarak seçildi. Birkaç yıl süren bürokratik entrikalar ve politikada yaşanan gelgitlerin ardından 1984 yılında Toyota geri çekildi. Arnold'un (1989) durumu özetlediği gibi, "Devletin Tayvan'ın otomobil endüstrisi için bir sanayi politikası tanımlama ve uygulama kapasitesinin ciddi sorunlarla karşı karşıya olduğu açıktı" (s. 202).

1980'lerde devlet, ithalat üzerindeki gümrük vergilerini önemli ölçüde düşürerek ve yerli katkı şartlarını azaltarak üçüncü kez otomotiv montaj sanayisini desteklemeyi denedi. Yerel üreticiler ya kitlesel üretici olacak kadar büyümeye ya da düşük kaliteli Japon modellerinin offshore üreticilerine dönüşmeye zorlandı. Ancak Tayvan dolarının hızla değer kazanması Japonları daha az maliyetli olan Güneydoğu Asya'ya yöneltti. Ayrıca, Tayvan'da yabancı otomobil ithalatı hızla artarak yerel montajcılara daha da zarar verdi. Güney Kore ile karşılaştırıldığında, Tayvan devleti bir otomotiv montaj sektörü geliştirmek için uygulanabilir bir strateji oluşturma ve uygulama konusunda yeteneksizdi (Gold 1986: 105). Tayvan'ın siyasi faktörlere odaklanması ve iktisat politikalarını özel sektörle ortaklaşa yürütme konusundaki yetersizliği, ülkeyi otomobil ihracatçıları arasına sokma girişimlerini hüsrana uğrattı. Nitekim Tayvan'ın ihracat için montajını yaptığı otomobil sayısı 1986'da 6.002 iken 1997'de sadece *dokuza* düşmüştür (Taiwan Transportation Vehicle Manufacturers Association, kişisel yazışma).

Ekonominin örgütlenmesi, Tayvan'ın kendi ayakları üzerinde durabilen bir otomobil montaj sanayii kuramamasının ve parça üretiminde başarılı olamamasının ardındaki ikinci önemli faktördür. Komşu Güney Kore'de büyük özel iş grupları hâkimdir; Tayvan ise nispeten küçük aile şirketlerinden oluşan bir ülkedir (Orru 1996:348). Küçük firma ekonomisini yukarıdan kontrol etmek zordur: Çok azı bireysel olarak önemli olan çok sayıda firma

vardır. Otomotiv üreticileri, çok sayıda tedarikçi kullanan tek bir büyük organizasyonda yoğunlaşmış büyük miktarlarda sermayeye ihtiyaç duyarlar. Tayvan'da bu tür tesislerin sayısı çok azdır ve bunların çoğu da nihai tüketim mallarından ziyade devlete ait ara mal üreticileridir. Tayvan menşeli ağa bağlı firmalar tarihsel anlamda genişleyerek değil, başka küçük firmalara bölünerek büyümüştür. Büyük ölçekli üretim örgütleri, Tayvan'da bilinmedik olmamakla birlikte, alışılmadık girişim biçimleridir. İhracat başarısı, firma sahipleri ve aileleri arasındaki kişisel ilişkilere dayanan yatay ağlarla birbirine bağlı küçük firmalar tarafından harekete geçirilmiştir.

Aralarında yoğun ağlar bulunan aile şirketlerinden oluşan bu ekonomi, otomobil montajı gibi sermaye yoğun bir girişim için uygun değildir. Sermaye yoğunluğu düşük fakat bilgi-yoğun ürünler üretmek için idealdir. Tayvan'ın hızlı hareket eden ağları çok az batık maliyete neden olmuştur ve Çinli girişimcilerle hem yurt içinde hem de küresel çapta kurdukları çok sayıda bağlantı, beğeni ve teknolojideki değişikliklere hızla yanıt vermelerini sağlamaktadır. Tayvan, bahçe mobilyaları ve bisikletler gibi kolayca monte edilebilen tüketim malları ve özel yazılım gibi bilgi yoğun ürünler üretmeyi başarmıştır.

Güney Kore küresel ekonomiyle "üretici güdümlü" bağlantılar kurarken, Tayvan çoğunlukla talebe duyarlı bağlantılar geliştirmiştir (Hamilton 1997: 241). Firmalar üretecekleri malları kendileri belirlemeyip; yabancı perakendeci ve üreticilerden sipariş alırlar ve piyasa taleplerindeki değişimlere yanıt verirler. Bir gözlemcinin belirttiği gibi, "Tayvan basitçe Amerikan pazarına hizmet eden uluslararası taşeronların bir toplamıdır" (Sease 1987:1). Bu nedenle, ürettiği ürünler için kalite standartları tasarlamaz veya oluşturmaz. Tayvanlı üreticiler genellikle bir sipariş üzerinde işbirliği yaparlar: Ağa bağlı her firma ürünün bir kısmını üretir ve kalite kontrolünü sağlamak için aile ağlarında güçlü olan kişisel ilişkilere güvenir. Bu "kooperatif" iktisadi örgütlenme biçimi, Grand Auto, Wal-Mart ve Sears tarafından perakende olarak satılan frenler, susturucular ve diğer otomobil malzemeleri gibi yüksek kaliteli yedek parçaların üretimi için idealdir. Nitekim Tayvan bu tür malların önde gelen ihracatçılarından biridir.

Tayvan'da otomobil montajının başarısızlığının ve parça imalatının başarısının yakın nedenleri yanlış yönlendirilmiş devlet politikaları, küçük firma ekonomisi ve talebe duyarlı firmaların küresel pazarın kalite standartlarını karşılama becerisidir. Önemli güncel iş koşulları olsalar da bunların kökleri Çin toplumunun kurumsal yapısına dayanmaktadır. Hamilton, (1997: 245) Tayvan devletinin, emperyal Çin devletçiliğinin bir ilkesini benimsediğini savunmaktadır: Ekonomiyi otoriter yollarla yönlendirmeden "halkın refahı-

na izin vermek." Günümüzün sanayileşmiş Tayvan'ında devlet işletmeleri, Tayvan ekonomisinin geri kalanını oluşturan küçük işletmeler için gerekli olan çelik, ulaşım, enerji ve hammadde gibi altyapı ve ara malları sağlamaktadır. Ancak devlet, ekonominin gidişatını gönülsüzce ve etkin olmayan bir şekilde yönlendirmiştir. Devlet iktisadi planlama yapmaktadır ancak uygulama işlevi, Kore bürokrasisi ile kıyaslandığında oldukça zayıftır. Tayvan devletinin meşru rolü, Batılı gözlemcilerin yanlışlıkla *laissez-faire* politikası olarak algıladıkları şekilde, ailelere yardım etmek ancak mesafeli durmaktır (Wu 1978: 9).

Tayvan'ın büyük, sermaye yoğun özel işletmeler geliştirmesi pek olası değildir. Küçük aile şirketlerinden oluşan yerel örüntü, Çinli ailelerin babadan oğula geçen kurumsal zihniyetine dayanmaktadır. Kore ve Japonya'da mümkün olduğu gibi büyük aile şirketlerinin kurulması için işletmenin nesilden nesile bozulmadan aktarılması gerekir. Ancak Çin toplumlarında paylaşımlı miras kuralları, aile reisinin ölümüyle birlikte aile servetinin her oğula eşit pay düşecek şekilde paylaştırılmasını gerektirir. Bu nedenle Çinli aileler dikey entegrasyondan ziyade yeni işletmelere yatırım yoluyla yatay büyümeyi tercih etmektedir (Wong 1985).

İspanya: Uluslararasılaşma Yoluyla Rekabet Edebilirlik

İspanya, Amerika Birleşik Devletleri, Japonya, Almanya, Fransa ve Güney Kore'nin ardından dünyanın altıncı büyük otomobil montajcısıdır. İspanya'nın otomotiv ürünlerinin dörtte üçü ihraç edildiğinden, ülke sadece Japonya, Almanya ve Fransa'nın ardından dördüncü en büyük motorlu taşıt ihracatçısı konumundadır. GSYH'nin yüzde 6'sını ve toplam ihracatın yüzde 24'ünü oluşturan otomobil montajı ve parçaları endüstrisi İspanya'nın en büyük sektörüdür. Parça endüstrisi 200.000 çalışanı olan 1.100'den fazla firmadan oluşmaktadır ve üretiminin yaklaşık yarısını orijinal ve yedek parça piyasaları için monte edilmemiş parçalar olarak ihraç etmektedir. Otomobil montajının tamamı ve parça üretiminin dörtte üçünden fazlası, İspanya'daki faaliyetlerini Avrupa pazarında yoğunlaştırmış olan yabancı sermayeli şirketler tarafından gerçekleştirilmektedir.

İspanyol otomobil endüstrisinin kurumsal tarihi iki kilit aktörün doğrudan müdahalesiyle şekillenmiştir: Devlet ve yabancı çok uluslu şirketler. Ancak bu yol tek olasılık değildi. Hem otomobil montajı hem de otomobil parçaları alanında yerli özel girişimciler yerli bir endüstri geliştirmeye istekliydi. Tayvan'da olduğu gibi İspanya'da da modern otomobil montajının başlangıcında yerli teknoloji eksikliği ve askeri hedeflerin tamamen iktisadi hedeflerle karıştırılması etkili oldu. İlk yüksek hacimli montaj hattı, 1950'le-

rin ortalarında devletin teşebbüs holdingi, (INI) İtalyan otomobil üreticisi FIAT ve altı yerel bankayı içeren bir ortak girişim (SEAT) olarak faaliyete geçti. Ancak Kore'de olduğu gibi, politika yapıcılar küçük atölyelerin iptidai montaj operasyonlarını görmezden geldi ve bazı özel girişimleri dikkate almadı. İktisadi kalkınma öğrencileri daha sonra 1940'ların sonu ve 1950'lerin İspanyol devletini "nispeten otonom" olarak tanımladılar: 1945 ve 1951 yılları arasında donanmada görevli bir subay ve diktatörün bir arkadaşı hem Sanayi Bakanı hem de INI işletme holdinginin başkanıydı. Ayrıcalıklı hareket özgürlüğü, gelişmekte olan otomobil endüstrisinin nasıl örgütleneceğini bakanın doğrudan etkilemesine olanak sağladı (San Roman Lopez 1995).

1939 ve 1946 yılları arasında INI, March bankacılık ailesi ile ortak olan General Motors'un bir girişimine ve Urquijo bankacılık grubu ile İtalyan FIAT'ın, seri üretim kabiliyetine sahip otomobil şirketleri kurma girişimlerine karşı çıktı ve bunları yenilgiye uğrattı. Küçük ölçekli ama prestijli bir yerli otomobil üreticisi olan Hispano-Suiza da, Urquijo-FIAT ortak girişimlerine katıldı. Bir başka küçük firma olan Eucort, 1945'te nispeten mütevazı faaliyetlerine dayanarak kendisini büyük ölçekli bir montajcıya dönüştürmek için devletten kredi ve izin almaya çalıştı: Eucort günde ortalama iki otomobil monte eden 900 işçi çalıştırıyordu (San Roman Lopez 1995: 104-24). Ancak INI'nin, kendi kamyon ve otomobil şirketlerinin (ENASA ve SEAT) yanı sıra 1950'lerin başında Renault ve Citroen'in giriş yaptığı sektör için başka planları vardı. SEAT'a iç pazarda aslan payı garanti edilmişti.

İç pazarın tarifeler, kotalar ve yüzde 90'lık katı bir yerli katkı şartı ile sıkı bir şekilde korunması, 1950'ler ve 1960'larda devlet şirketine ve çok uluslu şirketlere verilen uygun finansman koşulları ile birleşince, otomobil montajında özel yerli girişimlerin gelişmesini engelledi. 1920'lerden 1940'lara kadar gelişen küçük montaj atölyeleri battı. Yerli montaj operasyonlarının ve daha önce gelişen ithalat işinin gölgesinde gelişen sayısız tamir atölyesi ve otomobil parçası üreticisi, 1950'ler ve 1960'lar boyunca üç büyük ölçekli montaj şirketinin dikey olarak entegre stratejiler izlemesi veya bazı yabancı tedarikçilerini İspanya'da bir araya gelmeye ikna etmesiyle zayıfladı. Buna ek olarak, üç montajcıdan ikisi hatlarını otomobille ilgili faaliyetlerin geleneksel yerleşim bölgelerinden uzakta, nispeten geri kalmış ve seyrek nüfuslu bölgelerde kurmak zorunda kaldı. Hem montajcılar hem de otomobil parçaları üreticileri iç pazara odaklandılar. İhracat 1970'lerin ortalarına kadar toplam üretimin yüzde 10'unun üzerine çıkmadı.

Nispeten dar olsa da korunan bir pazarda üç otomobil üreticisinin varlığı göz önüne alındığında, tesisler etkin ölçek için minimum standartları karşılamadı ve model üretim çalışmaları nispeten kısa sürdü. Sonuç şişirilmiş

fiyatlar oldu. Korumacılık, rehaveti doğurdu ve otomobil montajındaki kârlılık tüm İspanyol endüstrileri arasında en yüksek seviyedeydi (Banco Urquijo 1970). 1950'lerde yaratılan statüko 1960'ların sonlarında Authi, Talbot ve Chrysler'in girişiyle bozulmadı; bu operasyonların hepsi 1970'lerde başarısız oldu. Otonom bir devletin ağır müdahalesi, küçük ölçekli de olsa gelişen otomobil montaj ve parça atölyelerinin yok olmasına ve dik bariyerlerle korunan geri kalmış bir sanayinin yaratılmasına neden oldu (Auto-Revista 1987; Bolsa de Madrid 1981; Hawkesworth 1981).

Sübvansiyonlu ihracat büyümesi sayesinde 1973-1976 yılları arasında yaşanan ilk petrol krizinde üretim artmaya devam etmiş olsa da, 1979 yılında yaşanan şok, yatırımların yıllarca gecikmesi, verimlilikteki durgun büyüme ve teknolojik geri kalmışlığın ardından sektöre ağır bir darbe vurdu. Bu dönemde yeni demokratik hükümetler, ilk olarak 1970'lerin başında başlatılan liberalizasyon tedbirlerini genişletti. Böylece eski ve yeni montajcıların kapasitelerini artırmalarına veya yeni tesisler kurmalarına, faaliyetlerinin tamamına sahip olmalarına, yurt dışından neredeyse serbestçe parça tedarik etmelerine ve Avrupa pazarında uzmanlaşmalarına izin verildi. Buna karşılık, yabancı montajcıların büyük yatırımlar yapması, istihdam yaratması ve ihracatı üretimin en az üçte ikisine çıkarması gerekiyordu. Yeni koşullardan etkilenen Ford, General Motors, Volkswagen ve Nissan, yeni üretim tesisleri kurdular veya mevcut fabrikaları satın aldılar. Bu tesisler, ihracat için düşük maliyetli araçlarda uzmanlaştı. Renault ve Citroën'in eski fabrikaları ise genişletildi ve yeniden donatıldı (Bolsa de Madrid 1981).

Bağımlılık teorisine uygun ithal ikameci politikalardan liberal yerli katkı şartlarına geçiş, otomobil parçaları sektöründe fırtına gibi esti. Kriz ve yeniden yapılanma yıllarında otomobil parçaları sektöründe yüzde 20'den fazla iş kaybı yaşandı. Politikalar taban tabana zıt olsa da, 1980'lerin liberal politikaları 1940'ların sonunda başlatılan korumacı politikalara benzer bir sonuç doğurdu: Mevcut parça üreticileri arasında bir çöküş. 1940'larda ve 1950'lerde nispeten otonom bir devlet, otomobil montajında özel girişimlerin gelişimini engellemişti; 1970'ler ve 1980'lerdeki liberalizasyon reformlarının bir yan etkisi olarak, yüzlerce otomobil parçası firması iflas etti ve sektör ağır yabancı kontrolü altına girdi. 1979 yılında hükümet ilk büyük yabancı satın almayı onayladı: Robert Bosch'un o zamanın en büyük yerli parça üreticisi Femsa'yı devralması. ABD'li Exide Corporation'ın dünyanın en büyüklerinden biri olan akü üreticisi Tudor'u satın aldığı 1979 ile 1994 yılları arasında, düzinelerce İspanyol parça firması yabancılar tarafından satın alındı. Genel olarak, yabancı kontrolündeki otomobil parçaları şirketlerinin oranı, satışlara göre ağırlıklandırıldığında, 1973'te yüzde 37'den

1983'te yüzde 56'ya ve 1990'da şaşırtıcı bir şekilde yüzde 71'e yükseldi. 1980'lerin sonunda, Volkswagen'in devlete ait SEAT fabrikalarını devralmasının ardından, tüm montaj operasyonları yabancıların kontrolü altına girdi (AutoRevista 1986: 83, 130, 166-72, 179, 219; Bolsa de Madrid 1986; MICT 1991; EIU 1996).

1986'dan beri Avrupa Birliği üyesi olan İspanya, küçük otomobil ve otomobil parçaları üretiminde bir dünya merkezi haline gelmiştir (Bolsa de Madrid 1986). Parça endüstrisi, Kore'nin aksine dünya standartlarında rekabet gücüne ulaşmıştır. OECD'ye göre, otomobil parçaları ve diğer ulaşım ekipmanları, patentlerin sayısı ve özelleştirmesiyle ölçüldüğü üzere, İspanya'nın karşılaştırmalı teknolojik güç alanlarından biridir (Archibugi ve Pianta 1992: 76-77). Andersen Consulting (1994) tarafından yapılan bir araştırmada, İspanya'nın otomobil parçaları imalatındaki işgücü verimliliği Japonya'yı bile geride bırakarak dünyada en üst sırada yer almıştır (Economist 1994; EIU 1996; Sernauto 1996: 37, 45). Bununla birlikte, İspanya'daki otomobil parçaları endüstrisinin bu olumlu yönlerinin yerel girişimci teşebbüslerinin bir sonucu olmadığı, daha ziyade yabancı sermaye ve teknolojinin yoğun katılımının bir sonucu olduğu açıktır.

İspanya'daki otomobil parçaları endüstrisinin gelişimi daha genel bir eğilimi göstermektedir. Ülke, Avrupa'nın en izole ekonomilerinden birinden en entegre ekonomilerinden birine dönüşerek çok uluslu şirketler için gözde bir yer haline gelmiştir. Yabancı çok uluslu şirketlerin iştirakleri, imalat katma değerinin yaklaşık yüzde 55'ini ve ticari mal ihracatının yüzde 75'ini oluşturmaktadır.

Geleneksel olarak, İspanyol toplumu ve ekonomisi üzerine yapılan analizlerde yerel girişimcilik faaliyetlerinin eksikliği vurgulanmış ve genellikle ulusal dezavantajlılık ön plana çıkarılmıştır. Bu kaygı, hükümeti 1940'lar ve 1950'ler boyunca devlete ait şirketlerle deney yapmaya sevk etmiştir. İster özel ister devlete ait olsun, yerel işletmelerin kalkınmaya yeterince katkıda bulunmadığı düşünüldüğünden, devlet özellikle 1980'ler ve 1990'larda yabancı çok uluslu şirketleri davet etmiştir. Devlet, varsayılan özel girişimcilik eksikliğine alternatifler ararken, özel sektörden kaynaklanan girişimleri bastırarak kendi kendini gerçekleştiren bir kehanete katkıda bulunmuştur. Hem 1940'ların içe dönük devletçiliği hem de 1980'lerin liberal politikaları, yabancı yatırımcıları çekmeyi başarmış olsa da, yerel girişimcilik teşebbüslerini engellemiştir.

İspanya'nın sosyal örgütlenmesi, Kore ve Tayvan'dan en kolay şekilde güçlü korporatist karakteriyle ayrılır: Emek, iş dünyası, bankalar ve meslekler gibi hiyerarşik olarak örgütlenmiş ve işlevsel olarak farklılaşmış çı-

kar grupları arasındaki çatışmaları çözmek için devletin hakemlik yaptığı yarı istikrarlı düzenlemeler (Linz 1981). Asya'daki otoriter rejimler çıkar gruplarına taviz vermekten önemli ölçüde kaçınırken, Güney Avrupa -ve daha sonra Latin Amerika- rejimleri korporatizmde, toptan baskıya girişmeden kendi devamlılıklarını destekleyecek bir formül buldular. Her zaman başarılı olmasa da, korporatist kurum inşası ve politika yapımı yüzyılın başından 1970'lere kadar istisnadan ziyade kural haline geldi. İspanya'da sanayileşme yavaş, bölgelere ve sektörlere göre dengesiz ve birçok iniş çıkışla ilerledi. Devlet ya da banka kontrolündeki finansal sermaye yeni sanayilerin kurulmasında kilit bir rol oynadı. Dengesiz endüstriyel büyümenin yarattığı akut siyasi sorunlar genellikle emek, bankalar ve büyük şirketler arasında müzakere edilen anlaşmalarla kontrol altına alındı; devlet, bazen uzlaştırıcı olsa da genellikle baskıcı bir koordine edici rol üstlendi. Bu tür düzenlemeler sıklıkla devletin koruyucu şemsiyesi altındaki gruplar arasında kısasa kısas anlamına geliyordu. Sonuç olarak, çıkar grupları giderek yönetim içindeki konumlarında yerleşik hale geldiler ve bu durum girişimci teşebbüsleri baltaladı.

Bir ideoloji ve politika reçetesi olarak uluslararasılaşma, korporatist düzenlemelerin katılığına bir çözüm sağlamıştır. Yalnızca yabancı çokuluslu şirketler, dışarıdan gelenler olarak, kalkınmada kilit aktörler olarak tüm taraflarca kabul edilebilirdi ve yalnızca çokuluslu şirketler, inandırıcı çıkış tehditleri sayesinde, yerleşik çıkar grupları sistemine kendi zihniyetlerini dayatabilirdi. Ancak çokuluslu şirketleri tüm çıkar grupları tarafından kabul edilebilir kılmak için uluslararasılaşma konusunda bir uzlaşma gerekiyordu. Böyle bir uzlaşı, siyasi partiler, işçi sendikaları ve sol, merkez ve ılımlı sağdaki diğer sosyal güçler tarafından paylaşılan bir hedef olan Avrupa entegrasyonu bağlamında sağlandı (Alvarez-Miranda 1996; Guillen 1997). İspanya hem otomobil hem de parça ihracatının yüksek olmasıyla iftihar edebilir çünkü sosyal örgütlenmesi, vasıflı işçiler, parça tedariği ve iç ve dış pazar payı için kendi aralarında rekabet edecek olan yabancı çokuluslu şirketlerin gelişine elverişli olmuştur.

Aşağıda tartıştığımız gibi Arjantin de derinlemesine kemikleşmiş çıkar grupları ile karakterize edilmektedir. Bununla birlikte, popülist tutumların yaygın etkisi farklı bir dizi aktörü ve bu aktörler arasındaki ilişkileri meşrulaştırdığı için uluslararasılaşma henüz orada geçerli bir çözüm olmamıştır.

Arjantin: Popülizm ve Geri Kalmışlık

Arjantin'deki otomobil endüstrisi, 1980'lerin sonlarından itibaren iktisadi liberalizasyon ve Brezilya ile entegrasyonun bir sonucu olarak değişme-

ye başlamıştır. Şu anda montaj sektöründe Volkswagen, CIADEA (Renault), Sevel (Peugeot), Ford, General Motors, FIAT ve Toyota yer almaktadır. Toplam üretim 1994 yılında 300,000'in üzeri gibi rekor bir seviyeye ulaşmış, durgunluğun bir sonucu olarak 1995 yılında 225,000'e düşmüş ve 1996 yılında 270,000'e ulaşacak şekilde toparlanmış, ancak 1998 yılında tekrar düşmüştür. İhracat az olsa da büyümektedir (Auto-Revista 1997; Nofal 1989).

Burada incelenen diğer üç ülkede olduğu gibi, ilk yüksek hacimli montaj operasyonları yaklaşık 40 yıl önce devletin yüksek korumacı duvarlar ördüğü ve hem montajlı otomobiller hem de parçalar için ithal ikameci teşvikler getirdiği dönemde kurulmuştur. Tayvan'da olduğu gibi devlet, genellikle büyük yerel iş grupları ve yabancı bir otomotiv şirketi arasındaki ortak girişimlerde 21 kadar farklı montajcının faaliyet göstermesine izin vermiştir. Üretim maliyetleri Amerika Birleşik Devletleri veya Avrupa'dakinin dört katı; işçi başına üretim yılda ortalama üç araçtı. Başlıca 13 montajcı 1960'larda 68 kadar model üretmiş ve hiçbir zaman 200.000 adedi aşmayan bir toplam pazarı paylaşmıştır (Nofal 1989).

1960'ların kalkınmacı devleti, otomobil parçaları sektörü için yıkıcı olduğu kanıtlanan kritik bir hata yaptı. Sadece beş yıl içinde, yerli katkı şartları yüzde 55'ten yüzde 90 ila 95'e çıkarıldı. Bu ithal ikameci politika, Arjantin'in -Tayvan veya İspanya'nın aksine- otomobil parçaları tedarikçisi olarak hizmet verebilecek yerel firmalara sahip olmadığı dikkate alınmadan oluşturuldu. Bu nedenle hükümetin sabırsızlığı montajcıları dövme, döküm, aks, şanzıman ve süspansiyon gibi alanlarda bile dikey entegrasyona zorladı. Kimi zaman yerel firmaları satın aldılar. 1972 yılına gelindiğinde otomobil parçaları üretiminin yarısından fazlası yabancı sermaye tarafından kontrol ediliyordu (Bisang, Burachik ve Katz 1995:248; Dorfman 1983:200-201; Montero 1996:34; Nofal 1989; Sourrouille 1980:15867). Daha sonra hükümet otomobil parçaları üretimini ve ihracatını desteklemek için teşvikler sağladı, ancak bu teşvikler küçük ve orta ölçekli firmalardan ziyade dikey entegre montajcılara fayda sağlama eğiliminde oldu (Nofal 1989:167-97). Dolayısıyla Arjantin otomobil parçaları sektörü hiçbir zaman uluslararası düzeyde rekabetçi olmadı.

Otomobil montajı, 1973 yılında 293.000 adetle zirve yaptıktan sonra 1990'ların başına kadar yıllık 100.000'e kadar düştü. Bu eğilim, askeri diktatörlüğün sanayi düzeyinde ve makroiktisadi düzeyde birbiriyle tutarsız bir dizi neoliberal politikayı denediği 1979 ve 1982 yılları arasında daha da şiddetlendi. Cuntacılar hem yerli katkı şartlarını hem de monte edilmiş otomobiller üzerindeki gümrük vergilerini azalttı (ithalatın tamamen yasaklanması 1976'da kaldırılmıştı). Ancak aşırı değerli para birimi ve serbest ti-

caretin birleşimi yerli üreticilerin rekabet etmesini imkânsız hale getirdi. Dahası, iç talebi kısarak ekonomiyi istikrara kavuşturma girişimi özellikle içe dönük otomobil endüstrisine zarar verdi (Nofal 1989: 216-17). Durgun talep ve siyasi çalkantılar nedeniyle hayal kırıklığına uğrayan GM [General Motors] 1978'de, Citroen ve Chrysler ise 1979'da Arjantin [pazarından] çıktı. Devlet firması (IME) bir yıl sonra otomobil üretimini terk etti. Neoliberalizm otomotivle ilgili istihdamı ve üretimi yüzde 25 oranında azaltırken, ticaret açığı hızla arttı. Başlangıç aşamasında olan, parça ya da hazır otomobil ihracatı azaldı (Montero 1996; Nofal 1989). Dolayısıyla 1960'ların ithal ikameci politikası ve 1970'lerin sonundaki neoliberal program aynı hatayı içeriyordu: Temelde yer alan endüstriyel yapıdaki güçlü ve zayıf yönleri göz ardı etmek. Her iki durumda da hükümet etkin olmayan ve içe dönük bir otomobil endüstrisinin gelişimini teşvik etmiştir.

1990'lı yıllar hızlı bir dönüşüme tanıklık etmiştir. Brezilya ile Mercosur gümrük birliği bağlamında ticaretin serbestleştirilmesi, 1988 yılında Arjantin-Brezilya Otomotiv Serbest Ticaret Anlaşması Argentina-Brazil Automotive Free Trade Agreement ile başlatılan bir eğilim olarak daha fazla uluslararası uzmanlaşma ve entegrasyona yol açmıştır. Şu anda otomobil parçaları sektörü, sektörün büyüklüğüne göre oldukça parçalı bir yapıya sahiptir: Sektör 400 firma ve 35.700 çalışandan oluşmakta ve GSYH'ye sadece yüzde 0,45 oranında katkıda bulunmaktadır. İhracat, sektörün üretiminin yüzde 16'sını oluşturmakta ancak Arjantin'in toplam ihracatının sadece yüzde 4,4'üne karşılık gelmektedir. Brezilya ile otomobil ve parçaları ticareti Mercosur'un kurulmasından bu yana hızla artmıştır. Ancak mevcut yedi montajcı bu ticareti domine etmektedir, zira gümrük vergilerinden kaçınmak istiyorlarsa parça ithalatlarını ihracatla dengelemeleri gerekmektedir. Küçük ve orta ölçekli parça şirketleri aktif ihracatçı değildirler (Auto-Revista 1997). Bu nedenle 1960'larda ve 1970'lerde yapılan hatanın tekrarlandığı görülmektedir.

Liberalizasyona rağmen Arjantin ekonomisi hâlâ ihracat yapabilen firma eksikliğinden muzdariptir (Toulan ve Guillen 1997). Arjantin'in son 50 yıldaki 45 ekonomi bakanının çoğunun popülist politikaları, yaygın olarak benimsenen sosyal ve siyasi mitlere derinden bağlıydı. Pek çok Arjantinli, ülkelerinin doğası gereği zengin olduğuna ve emek ile iş dünyasının zenginleşmek için küresel ekonomide kendilerini göstermelerine gerek olmadığına inanıyordu. Popülizm, sahte bir güvenlik duygusunu teşvik etmeyi ve çıkar gruplarını memnun etmeyi amaçlayan çok sayıda düzenlemeye yol açtı. Bu tür politikalar Arjantin'i küresel ekonomiyle bağlantılı bir ihracat platformu haline getirmeye yönelik çabaları baltaladı. Yabancı çok uluslu şirketlere duyulan güvensizlik o kadar derindir ki, korporatizmin katılıklarına İspan-

yol tipi bir çözüm Arjantin'de kolay kolay bulunamamaktadır. Nitekim, yakın zamana kadar yabancı yatırım getirme girişimleri ters tepmiştir çünkü iş dünyasının ve işçi hareketinin önemli kesimleri yabancı çokuluslu şirketleri "gayrimeşru" aktörler olarak görmüştür (Guillen, *a.g.e*). Sonuç olarak, yabancı çokuluslu şirketler gönülsüzce gelmiş, riskleri azaltmak için yerel ortaklarla işbirliği yapmış ve birbirleriyle neredeyse hiç rekabet etmemiştir. Ekonominin bu popülist sosyal organizasyonu değişiyor olsa da, Arjantin'deki otomobil montaj ve parça sanayileri henüz bu etkiden kurtulmuş değil.

Kalkınma için Dersler

Bu dört vaka çalışması, Tablo 24.3'te özetlendiği üzere, tarihsel olarak gelişen kurumsal faktörlerin iktisadi büyümeyi -sınırlamasa da- şekillendirmedeki önemini ortaya koymaktadır. Dört devlet, çeşitli noktalarda modernizasyon, bağımlılık, dünya sistemi veya serbest piyasa model ve reçetelerinin farklı bileşimlerinden yararlanarak ithal ikameci ve ihracata yönelik politikalar denemiştir. Politikalar, mevcut aktör ve ilişki kategorileriyle beklenmedik şekillerde etkileşime girerek devlet eylemini kısmen etkisiz hale getirmiştir. Nihayetinde her ülke, kendi toplumsal örgütlenmesinde yerleşik olan güçlü ve zayıf yönleriyle tutarlı bir şekilde küresel ekonomiyle bağlantı kurmaya yönelmiştir; ancak bunu, söz konusu örgütlenmede kök salmış bazı kaynakları kısmen yok ettikten veya devre dışı bıraktıktan sonra gerçekleştirmiştir.

Kore ve İspanya'da 1970'lerin sonunda verilen önem ithal ikamesinden ihracata kaymış, ancak yerli bir otomobil parçaları sektörünün tam olarak gelişmesine izin verilmemiştir. Bu devletler, önceden var olanları dikkate almadan yeni sanayileşme kalıpları yaratarak, mevcut yerel firmaların inovasyon ve büyüme olasılıklarını engellemişlerdir. Böylece devlet politikaları Kore'de küçük ve orta ölçekli tedarikçilerin zararına büyük iş gruplarına fayda sağlamış, İspanya'da ise yerel girişimcilerin zararına devlete ait veya yabancı firmaları kayırmıştır. Kore'deki üç büyük binek otomobil montajcısı, devlet koruması, sübvansiyonlu kredi ve belirli parçaların gümrüksüz ithalatı temelinde dikey olarak entegre olmuş, bu da yenilikçi bir parça sektörünün gelişmesini engellemiştir. Teşvikler ihracata yöneldiğinde, *chaebol* için uygulanabilir tek parça-tedarik stratejisi, sıkı bir şekilde kontrol edilen firmalarla dikey ve özel ilişkiler kurmaya devam etmek olmuştur.

İspanya'da otonom bir devlet, önce 1950'lerde sonra da 1980'lerde iki kez yerli girişimcilerin hazırlıksız, elverişsiz ya da umutsuz görünüme sahip olduklarını varsaymıştır. Devlet teknokratları, yerel özel girişimcilerin gelenekçiliğinin onları otomobil endüstrisinde başarılı olamayacak hale getirdiğini düşünmüştür.

Tablo 24.3 Dört Yükselen Ülkede Oto Montaj ve Parçaları Sektörlerinin Gelişimi

Değişken	*Güney Kore*	*Tayvan*	*İspanya*	*Arjantin*
Otomobil Montajı				
Hacim	Yüksek	Düşük	Yüksek	Düşük
İhracat	Yüksek	Düşük	Yüksek	Düşük
Dış pazarlar	ABD, EAGÜ'ler	Hiçbiri	Avrupa	Mercosur
Sahiplik	Yurtiçi	Karma	Yabancı	Karma
Otomobil Parçaları				
Hacim	Yüksek	Yüksek	Yüksek	Düşük
İhracat	Düşük	Yüksek	Yüksek	Düşük
Dış pazarlar	Hiçbiri	ABD, Japonya, Avrupa	Avrupa, ABD, Latin Amerika	Brezilya (Mercosur dengeli ticaret)
Sahiplik	Yurtiçi, bir miktar yabancı	Yurtiçi	Yabancı, bir miktar yurtiçi	Yurtiçi, giderek daha fazla yabancı
Kurumsal bağlam				
Devlet politikaları	İç pazar için (1980 öncesi) ve ihracat için (1980 sonrası) nihai montaja odaklanma; yerli parça üretiminin gecikmiş teşviki	Giriş yönündeki malzeme tedarikinin desteklenmesi; iç pazar için otomobil montajı geliştirmeye yönelik başarısız girişimler	Özel yerel girişimlere güvensizlik; 1970'lerden bu yana ihracat odaklı ÇUŞ'ların çekiciliği; tedarik bağlantılarının teşviki	İç pazar için nihai montaja odaklanma; ithal ikamesi; Brezilya ile rekabetçi olmayan dengeli ticaret düzenlemeleri
Meşru aktör kategorileri	Büyük *chaebol*	Küçük aile işletmeleri	Yabancı ÇUŞ'lar, yerel aileler, işçi kooperatifleri	İş grupları ve yerel aileler, yabancı ÇUŞ'lar
Meşru ilişkiler	Dikey, rekabetçi, özel	Yatay, kooperatif, esnek	Rekabetçi sınır ötesi	Rekabetçi olmayan yurtiçi
Altta yatan sosyal organizasyon zihniyeti	Kurumsallaşmış patrimonyalizm	Esnek ağlar	Şirket vasıtasıyla uluslararasılaşma	Korporatizm ile popülizm

Bu varsayım, yerleşik korporatist sistemle birleştiğinde, uzun vadede uygulanabilir tek bir alternatif bırakmaktaydı: Büyük yabancı yatırımlara başvurmak. 1970'lerdeki endüstriyel krizler sırasında ticaretin liberalizasyonu ve yerleşme serbestisi birçok yerel otomobil tedarikçisini iflasa zorlamış, hem montaj hem de parçalarda yabancı çokuluslu şirketlerin ülkeyi küçük otomobiller için bir ihracat platformu haline getirmesinin önünü açmıştır. Ancak Arjantin'deki durumun aksine, yabancı çokuluslu şirketlerin gelişi ihracat teşviklerine ve entegrasyon sürecindeki bir Avrupa pazarında parça tedarikçileri ve montajcılar arasındaki rekabetçi ilişkilere bağlıydı.

Tayvan ve Arjantin'de devlet küçük ölçekli otomobil montajcılarının çoğalmasına izin vermiş, bunları yüksek gümrük vergileriyle korumuş ve ihracata yönelik büyümeyi teşvik etmemiştir. Arjantin'de girişimcilik faaliyetlerinin azlığı, otomobil parçalarında etkin olmayan bir geriye doğru dikey entegrasyon kalıbı yaratmıştır. Tayvan'da devletle pek bağlantısı olmayan bir aile şirketi sektörünün aşırı canlılığı, montaj sektörünün kaderi ne olursa olsun ülkeyi çeşitli otomobil parçalarının önemli bir ihracatçısı haline getirmiştir. Nitekim, Arjantin ve Tayvan'daki benzer ithal ikameci politikalar, küçük firma sektörlerinin farklı özellikleri nedeniyle parça imalatında tamamen farklı sonuçlar doğurmuştur. Ancak nihayetinde her iki ülkedeki otomobil montajcıları da etkin olamamıştır çünkü ne Tayvan'ın ne de Arjantin'in sosyal örgütlenmesi hükümet tarafından teşvik edilen politikalarda başarılı olamamıştır.

Hem Kore'nin patrimonyalizm (Biggart 1990) hem de Arjantin'in popülizm (Guillen 1997) sosyal kalıbı, küçük ve orta ölçekli firmaların otomobil parçaları alanında başarı kaydetmelerini çok zorlaştırmıştır. Buna karşın, Tayvan'ın esnek ağları (Hamilton ve Biggart 1988) ve İspanya'nın uluslararasılaşması (Guillen 1997) farklı özelliklere sahip olsalar da, rekabetçi parça üreticilerinin yükselişini sağlamıştır. Dolayısıyla, belirli bir sektörde kalkınmayı sağlamak için mutlak surette tek bir sosyal örgütlenme kalıbı şart olmasa da, her kalıp başarıyı mümkün kılmamaktadır. Tablo 24.3'te gösterildiği gibi, farklı sosyal aktör kategorileri ve aktörler arasındaki farklı ilişkiler, her ülkenin montaj ve parça endüstrilerinin küresel ekonomiyle farklı bağlantılar kurmasını sağlamıştır. Tek bir kritik faktör başarıları açıklayamazken, tek bir faktörün yokluğu da başarısızlıkları açıklayamamaktadır.

SONUÇ: KURUMSAL BİR KALKINMA TEORİSİNE DOĞRU

Karşılaştırmalı örgüt ve yönetim literatürüne ilişkin tartışmamız, devletler veya elitler gibi kilit aktörlerin "otonomisine ve kapasitesine" veya "ku-

sursuz" piyasalar gibi iktisadi düzenlemelere bakan kalkınma öğretisinin, kalkınma başarısında yanıltıcı nedensel faktörler arıyor olabileceğini göstermektedir. Örgüt ve yönetim üzerine yapılan son araştırmaların, bunun iktisadi kalkınma ve performansı anlamaya yönelik hem imkânsız hem de yanlış bir yaklaşım olduğunu gösterdiğini düşünüyoruz. Bunun yerine kurumsal teori, sosyal ve ekonomik organizasyonun tarihsel olarak gelişmiş zihniyetler tarafından bilgilendirildiğini ve bu zihniyetlerin ancak zorlukla değiştirilebileceğini öne sürmektedir. Kurumsal şablonlar, hangi aktörlerin meşru iktisadi katılımcılar olarak tayin edileceğine ve hem birbirleriyle hem de devletle nasıl ilişki kurduklarına rehberlik ederler. Devletler de tarihin bir ürünüdür ve toplumlar arasında iktisadi karar alma süreçlerinde farklı meşru rollere sahip olabilirler. Kurumsallaşmış farklılıklar, çeşitli kaynaklar ülkelerin ve firmaların küresel ekonomide farklı arayışlar içinde olmalarını mümkün kıldığından, iktisadi avantajın kaynağı haline gelebilirler. Bu tür farklılıkları tanımlamak, ülkelerin benzersiz yeteneklerini kaldıraç olarak kullanarak küresel ekonomideki yerlerini nasıl bulduklarını anlamanın anahtarıdır.

Kalkınmaya ilişkin kurumsal perspektifimizde üç ana noktayı tartışıyoruz. Birincisi, ekonomiler örgütlü kurumsal arenalardır. Örgütlenme zihniyetleri, bireysel aktörler, firmalar, firmalar arası ağlar ve iş dünyası-devlet ilişkileri düzeyinde anlamlı iktisadi eylemler için bir çerçeve oluşturur. Bu zihniyetler tarihsel olarak gelişmiştir, nedensel olarak karmaşıktır ve temel yönlerden değiştirilmeleri zordur. Böylece Kore'de devletle yakın bağları olan büyük özel firmalar, Tayvan'da küçük firma ağları, İspanya'da uluslararası teknoloji ve pazarlama kanallarıyla bağlantılı yabancı çokuluslu şirketler ve Arjantin'de yabancı çokuluslu şirketler ile yerli iş gruplarının yurt içi koalisyonları kural haline gelmiştir.

İkincisi, bu tür örgütlenme zihniyetlerinin iç tutarlılığı, ülkelerin birbirlerinin kalkınma stratejilerini en azından örgütlenme düzeyinde kopyalama becerilerini sınırlamaktadır. Kore ne kadar çabalasa da Tayvan'ın talebe duyarlı otomobil parçaları üretimindeki başarısını taklit edememiştir; bu başarı aile şirketleri ağlarının esnekliği üzerine inşa edilmiştir. Tersine, Tayvan da Kore'nin büyük montaj operasyonlarını taklit edememiştir. İspanya'nın aksine Arjantin, popülist ideolojinin hüküm sürdüğü bir ülke olduğu için yabancı yatırım temelinde gelişmekte zorlanmıştır.

Üçüncüsü, ekonominin sosyal örgütlenmesi küresel pazardaki başarı kalıplarını etkiler çünkü faydalı kaynakların veya yeteneklerin deposu olarak işlev görür. Sosyal örgütlenme, bir ülkenin belirli mal türlerini verimli ve etkin bir şekilde üretme kabiliyetini (örneğin, seri üretime karşı kişiselleş-

tirilmiş veya sermaye yoğuna karşı bilgi yoğun) etkiler. Üretim sistemleri temelde sosyal teknolojilerdir: Sosyal kalıplar, yenilik yapma ve yeni ürün ve süreçlerde lider olma becerisini teşvik edebilir veya kısıtlayabilir. Aktörlerin -Tayvan'da olduğu gibi- yurt içinde kişiler arası, firmalar arası ve diğer türden ittifaklar kurmasını veya -İspanya'da olduğu gibi- kendi kurumsal alanlarının dışındaki ortaklarla ittifaklar kurmasını sağlayan sosyal yapıların, değişen piyasa koşullarına esnek bir şekilde yanıt verme ve uyum sağlama becerisine bağlı olan otomobil parçası üretimi gibi talep güdümlü faaliyetlerde başarılı olma olasılığı daha yüksektir. Diğer sosyal yapı türleri bu tür esnek bağlantıların kurulmasını veya sürdürülmesini zorlaştırabilir, ancak bunun yerine küresel ekonomiyle üretici güdümlü ilişkileri teşvik edebilirler. Örneğin Koreli büyük iş grupları, büyük ölçekli otomobil montajında başarı için gerekli olan büyük miktarda sermaye ve işgücünü harekete geçirme konusunda oldukça beceriklidirler.

İktisadi başarı, bir kez elde edildiğinde, cepte görülmemelidir. Piyasalar ve fırsatlar değişir ve geçmişteki başarı kaynakları gelecekte yükümlülük haline gelebilir. Örneğin, 1990'ların sonunda otomobil montajında yaşanan küresel konsolidasyon Tayvan'ın küçük ve orta ölçekli parça üreticileri için bir zorluk teşkil etmektedir. Büyük montajcılar, dünyanın neresinde otomobil üretirlerse üretsinler, parça ve alt birimleri temin etmek için parça üreticilerini tercih etmektedir; bu tercih, parça şirketleri arasında bir birleşme dalgasına yol açmıştır. Tayvan'ın küçük firmaları, küresel üretim ve dağıtım için örgütlenemezse, orijinal ekipman üretimine katılmakta zorlanacak ve yedek parça pazarıyla sınırlı kalacaklardır.

Öncelikli amacımız, önceki kalkınma teorilerini eleştirmek ve bu teorilere yeniden ilgi duyulmasını sağlamak olmuştur. Kalkınma üzerine *kurumsal* bir *perspektif, modernizasyon* teorisi ile birlikte, değerlerin veya ideolojilerin açıklayıcı değişkenler olarak merkezi öneme sahip olduğu varsayımını içerir. Ancak böyle bir perspektif, ülkelerin kalkınmanın ön koşulu olarak gelenekselliken modernliğe geçiş yapmaları gerektiği önermesini reddetmesiyle modernizasyon teorisinden ayrılır. *Bağımlılık teorisi* ve *dünya-sistemi* analizi, gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasındaki yapısal ilişkilerin eşitsizliğine dikkat çekmektedir. Ancak kurumsal perspektifte, küresel güç yapılarının zorunlu olarak kalkınmanın önünde durduğu varsayılmaz. Otonom ve muktedir bir devletin, ithal ikamesi gibi soyut ve ideal bir çözümle azgelişmişliği çözebileceği de varsayılmaz. Son olarak, kalkınmaya yönelik *serbest piyasa yaklaşımları*, küresel ekonomide ülkelerin uyması gereken iktisadi esaslar hakkında bir dizi fikre katkıda bulunur, ancak ekonominin nasıl örgütleneceğini belirleyen "herkese uyan tek beden" bir dizi evrensel reçeteden başka bir şey önermez.

Kurumsal perspektifimizin diğer kalkınma teorilerinden en önemli farkı şudur: Önceki yaklaşımlar sosyal örgütlenmedeki farklılıkları engeller veya kısıtlar olarak görürken, biz bunları kalkınmanın *motoru olarak görüyoruz.* Ülkeler bazı şeyleri diğerlerinden daha iyi yapmak üzere sosyal olarak örgütlenmişlerdir ve bu da karşılaştırmalı üstünlük kaynağı olabilir. Bu tür kurumsal zihniyetlere karşı hareket eden kalkınma teorileri ve uygulamaları gerçek girişimci teşebbüslerini engellemektedir. Elitler, devlet veya uluslararası ajanslar tarafından yukarıdan dayatılan kalkınma politikaları toplumun kurumsal düzenlemelerini ve yeteneklerini göz ardı ederse, sonuçlar mevcut güçlü yönler üzerine inşa edilmeyebilir. Nitekim, kurumsal kaynaklara duyarsız kalkınma politikaları, bir ülkenin dünya ekonomisindeki karşılaştırmalı üstünlüğünün sosyal temellerini bile ortadan kaldırabilir. Otomobil montajı ve parça imalatına ilişkin dört vaka çalışmamız, başarılı kalkınmanın, sosyal örgütlenmenin temelinde yatan kalıplara rağmen veya onların pahasına değil, onlarla uyum içinde gerçekleştiğini göstermektedir. Kalkınma, küresel ekonomide bir yer bulmakla ilgilidir, yakınsama ya da farklılıkların bastırılmasıyla değil.

Nicole Woolsey Biggart, *Davis, California Üniversitesi'nde Yönetim ve Sosyoloji Profesörüdür. Rasyonel olmayan örgütlenme biçimleri ve iktisadi örgütlenmenin sosyal temelleri ile ilgilenmektedir. Şu anda etik yükümlülükler ve tüketim üzerine araştırmalar yürütmektedir.* Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America (University of Chicago Press, 1989) *ve Marco Orru ve Gary Hamilton ile birlikte* The Economic Organization of East Asian Capitalism (*Sage, 1997*) *adlı kitapların yazarıdır.*

Mauro F. Guillen, *Pennsylvania Üniversitesi Wharton School'da Yönetim ve Sosyoloji alanında Yardımcı Doçent ve Princeton, New Jersey'deki Institute for Advanced Study'de misafir öğretim üyesidir. Araştırma alanları arasında, özellikle Güney Avrupa, Doğu Asya ve Latin Amerika'da yönetim ideolojilerinin karşılaştırmalı olarak incelenmesi ve küreselleşmenin örgütler üzerindeki etkisi yer almaktadır.* Models of Management*:* Work, Authority, and Organization in a Comparative Perspective (*University of Chicago Press, 1994*) *kitabının yazarıdır ve 1998-1999 yılları arasında Guggenheim Araştırmacısı olarak görev yapmıştır.*

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: Nicole Woolsey Biggart ve Mauro F. Guillen, "Gelişen Farklılık"

Her iki yazar da kurumsal kalkınma teorisi projelerini anlamada yardımcı olacak başka çalışmalar üretmiştir. Guillen özelinde, her şeyden önce onun *The Limits of Convergence: Globalization and Organizational Change in*

Argentina, South Korea, and Spain (*2001*) adlı çalışması öne çıkmaktadır. Nicole Woolsey Biggart bu bağlamda yardımcı olabilecek iki makalenin yazarıdır: (Gary Hamilton ile birlikte) "Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East," *American Journal of Sociology* 94 (1988):S52-S94, ve (Marco Orru ile birlikte) "Societal Strategic Advantage: Institutional Structure and Path Dependence in the Automotive and Electronics Industries in East Asia," s. 201-239, A. Bugra ve B. Usdiken, ed., *State, Market, and Organizational Form* (1997).

Biggart ve Guillen, iktisadi kalkınmada kurumların önemine yaptıkları vurgu aracılığıyla, Peter Hall ve David Soskice'in (der.) *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage* (*2001*) kitabının merkezinde yer alan bir fikir olan karşılaştırmalı kurumsal üstünlük teorisini formüle etmeye yaklaşmışlardır. Kapitalizmin çeşitleri üzerine çalışan akademisyenler ayrıca kurumsal tamamlayıcılık kavramını ortaya atmışlardır; bkz. örneğin, "Dialogue on 'Institutional Complementarity and Political Economy," *Socio-Economic Review* 3, no. 2 (2005):259-282.

Ayrıca, iktisatçılar orijinal karşılaştırmalı üstünlük teorisini yeniden şekillendirmişlerdir. Yeni ticaret teorisi olarak adlandırılan bu teori öncelikle Paul Krugman'ın çalışmalarıyla ilişkilendirilmekte ve bir ülkenin ticaretinin üretim faktörlerine erişimiyle açıklanabileceği fikrinin ötesine geçmektedir. Örneğin bir ülke, otomobil gibi belirli bir malı hem üretebilir hem de ithal edebilir. Krugman aynı zamanda iktisadi coğrafyaya yeni bir yaklaşımı savunan küçük bir iktisatçı grubuna dahildir; örneğin *Development, Geography, and Economic Theory* (*1995*) adlı eserine bakınız.

Biggart ve Guillen, 1990'ların sonlarına kadar var olan farklı kalkınma teorilerini kısaca sunmaktadır. O zamandan bu yana çok şey değişti. Örneğin küreselleşme teorileri çok popüler hale gelmiştir. Bunların bir örneği için bkz. David Held ve Anthony McGrew, ed., *Globalization Theory: Approaches and Controversies* (2007). Eleştirel bir inceleme için bkz., örneğin, Mauro Guillen, "Is Globalization Civilizing, Destructive or Feeble? A Critique of Five Key Debates in the Social Science Literature," *Annual Review of Sociology* 27 (2001): 235-260.

İktisadi büyümenin standart ölçüsü olan GSYH'yi yeniden hesaplama girişimleri, en son Joseph Stiglitz liderliğindeki Sarkozy Komisyonu olarak adlandırılan çalışmalarda görüldüğü üzere, güçlü bir şekilde devam etmiştir. İktisadi Kalkınma ve Sosyal İlerlemenin Ölçülmesi Komisyonu'nun genel fikri, iktisadi üretimden ziyade insanların refahının ölçülmeye çalışılması gerektiğidir (2009 tarihli sonuç raporu Web'de mevcuttur). Amartya Sen'in (kendisi de bu komisyonun bir parçasıydı) Yapabilirlikler Yaklaşımı'ndan

da özellikle bahsetmek gerekir. Bu yaklaşım Sen'in refah ekonomisi ile ilgili kaygılarından doğmuştur ve BM'nin İnsani Gelişme Endeksi'nin formüle edilmesinde önemli rol oynamıştır. Vurgu pozitif özgürlükler (bireylerin siyasete katılabilmeleri, iktisadi işlemlerde bulunabilmeleri, uzun bir yaşam sürebilmeleri vb) üzerinedir (bir tartışma için bakınız Martha Nussbaum, *Women and Human Development: The Capabilities Approach* [2010]).

İktisadi kalkınmanın nasıl hızlandırılabileceğine dair yeni fikirler arasında, ilk olarak 2006 yılında Nobel Barış Ödülü'nü alan Muhammed Yunus tarafından öne sürülen mikrofinans da yer almaktadır (bkz. örneğin, *Banker to the Poor* [2003]). Yunus'un çalışmaları, Ashoka (1980-) ve School for Social Entrepreneurs (1997-) gibi kuruluşlarla ilişkilendirilen bir başka alışılmışın dışında yaklaşım olan sosyal girişimciliğe ruh olarak yakındır. Son zamanlarda bireysel faktörlerin iktisadi kalkınma üzerindeki etkisini daha iyi anlamak için rastgele kontrollü çalışmalar şeklinde saha deneylerinin kullanılması fikri de büyük ilgi görmektedir. Bu fikir, 2003 yılında Esther Duflo ve Abdul Latif Jameel tarafından kurulan MIT'deki Poverty Action Lab ile ilişkilendirilmektedir (bkz. örneğin, Ian Parker, "The Poverty Lab: Transforming Development Economics, One Experiment at a Time," *New Yorker,* 17 Mayıs 2010, Web'de). Duflo, kalkınma konusunda bir dizi ilginç makalenin yazarıdır. Abhijit Banerjee ile birlikte kaleme aldığı ve aşırı yoksul insanların günlük yaşamlarını nasıl sürdürdüklerini (ne tükettikleri, hangi varlıklara sahip oldukları, paralarını nasıl harcadıkları vb) anlatan makalesine de bkz. "The Economic Lives of the Poor," *Journal of Economic Perspectives* 21 (Winter 2007): 141-167.

Not

Nicole Woolsey Biggart ile Graduate School of Management, University of California, Davis, CA 95616, nwbiggart@ucdavis.edu adresinden iletişime geçebilirsiniz. Yazarların isimleri alfabetik olarak listelenmiştir; bu tamamen işbirliğine dayalı bir çalışmadır. Argümanın ilkel bir versiyonu ilk olarak, John Campbell ve Eleanor Westney'in mükemmel yorumlarda bulunduğu Amerikan Sosyoloji Derneği'nin Toronto, Kanada, Ağustos 1997'de düzenlenen 92. yıllık toplantısında Dünya Ekonomik Örgütlenme Modelleri konulu Tematik Oturum'da sunulmuştur. Biggart bu çalışmayı Lizbon'daki Birinci Portekiz Ekonomik Sosyoloji Kongresi'nde, Pennsylvania Üniversitesi Wharton Okulu'nda ve Cambridge ve Essex Üniversitelerinde sunmuştur. Howard Aldrich, Gary Hamilton, Harry Makler ve John Walton'a, *ASR* editörüne, bir editör yardımcısına ve beş anonim hakeme yararlı tavsiye ve önerileri için minnettarız; özellikle Glenn Firebaugh'un argümanımızı klasik karşılaştırmalı üs-

tünlük teorileriyle nasıl ilişkilendireceğimize dair tavsiyeleri için. Biggart, UC Davis'teki Graduate School of Management ve Institute for Governmental Affairs ile Cambridge Üniversitesi'ndeki St. John's College ve Judge Institute of Management Studies'in desteği için teşekkürlerini sunar. Guillen, Wharton School'daki Jones Center'ın sağladığı fon için teşekkürlerini sunar.

Kaynakça

Alvarez-Miranda, Berta. 1996. *El Sur de Europa y la Adhesion a la Comunidad: Los Debates Pol'ticos* (Southern Europe and European Community Membership: The Political Debates). Madrid, Spain: CIS and Siglo XXI.

Amsden, Alice H. 1985. "The State and Taiwan's Economic Development." s. 78-106 in *Bringing the State Back In*, edited by P. B. Evans, D. Rueschemeyer, and T. Skocpol. Cambridge, England: Cambridge University Press.

— 1989. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. New York: Oxford University Press.

Andersen Consulting. 1994. *Worldwide Manufacturing Competitiveness Study: The Second Lean Enterprise Report*. London, England: Andersen Consulting.

Apter, David. 1965. *The Politics of Modernization*. Chicago, IL: University of Chicago Press. Archibugi, Daniele, and Mario Pianta. 1992. *The Technological Specialization of Advanced Countries*. London, England: Kluwer.

Arnold, Walter. 1989. "Bureaucratic Politics, State Capacity, and Taiwan's Automotive Industry Policy." *Modern China* 15:178-214.

Auto-Revista. 1986. "25 Anos de Automocion en Espana" (Twenty-Five Years of Automobile Manufacturing in Spain). *Auto-Revista* 1455:19-401.

— 1987. "Asociacion Espanola de Fabricantes de Equipos y Componentes para Automocion 1967-1987" (Spanish Association of Automobile Parts Manufacturers 1967-1987). *Auto-Revista* (special issue):1-147.

— 1997. "Mercosur: La Mayor Fuerza Emergente" (Mercosur: The Mightiest Emerging Force). *Auto-Revista* 1976:33-55.

Balassa, B. 1981. "A Stages Approach to Comparative Advantage." s. 149-67 in *The Newly Industrializing Countries in the World Economy*, edited by B. Balassa. New York: Pergamon.

Banco Urquijo. 1970. *Evolution a Largo Plazo de la Industria del Automovil en Espana* (LongTerm Evolution of Automobile Manufacturing in Spain). Madrid, Spain: Bando Urquijo.

Barley, Stephen R., and Pamela S. Tolbert. 1997. "Institutionalization and Structuration: Studying the Links between Action and Institution." *Organization Studies* 18:93-117.

Bendix, Reinhard. (1956) 1974. *Work and Authority in Industry*. Berkeley: University of California Press.

Biggart, Nicole Woolsey. 1990. "Institutionalized Patrimonialism in Korean Business." *Comparative Social Research* 12:113-33.

Biggart, Nicole Woolsey, and Marco Orru. 1997. "Societal Strategic Advantage: Institutional Structure and Path Dependence in the Automotive and Electronics Industries of East Asia." s. 201-39 in *State, Market and Organizational Form*, edited by A. Bugra and B. Usdiken. Berlin, Germany: Walter de Gruyter.

Bisang, Roberto, Gustavo Burachik, and Jorge Katz. 1995. "La Reestructuracion del Aparato Productivo en la Industria Automotriz" (Restructuring in the Automobile Industry). s. 243-68 in *Hacia un Nuevo Modelo de Organizacion Industrial: El Sector Manufacturero Argentino en Los Anos 90*, edited by R. Bisang, G. Burachik, and J. Katz. Buenos Aires, Argentina: Alianza Editorial.

Bolsa de Madrid. 1981. *La Industria del Automovil en Espana* (The Automobile Industry in Spain). Madrid, Spain: Bolsa de Madrid.

— 1986. *La Industria de Equipos y Componentes Para Automocion en Espana* (The Auto mobile Equipment and Components Industry in Spain). Madrid, Spain: Bolsa de Madrid.

Campbell, John L. 1998. "Peter Evans, *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*." *Theory and Society* 27:103-108.

Cardoso, Fernando Henrique, and Enzo Faletto. 1979. *Dependency and Development in Latin America*. Berkeley, CA: University of California Press.

Chandler, Alfred D. 1990. *Scale and Scope*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Clegg, Stewart, and Cynthia Hardy. 1996. "Organizations, Organization and Organizing." s. 1-28 in *Handbook of Organization Studies*, edited by S. Clegg, C. Hardy, and W. Nord. London, England: Sage.

Clifford, Mark. 1991. "Model of Paradox." Far Eastern Economic Review, January 31, pp. 40-42.

Collins, Randall. 1997. "An Asian Route to Capitalism: Religious Economy and the Origins of Self-Transforming Growth in Japan." *American Sociological Review* 62:843-65.

Cumings, Bruce. 1987. "The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy." s. 44-83 in *The Political Economy of the New Asian Industrialism*, edited by F. Deyo. Ithaca, New York: Cornell University Press.

Dore, Ronald. 1973. *British Factory-Japanese Factory*. Berkeley, CA: University of California Press.

Dorfman, Adolfo. 1983. *Ciencuenta Anos de Industrialization en la Argentina, 1930-1980* (Fifty Years of Industrialization in Argentina, 1930-1980). Buenos Aires, Argentina: Ediciones Solar.

Dyer, Jeffrey H., Dong Sung Cho, and Wujin Chu. 1998. "Strategic Supplier Segmentation: The Next 'Best Practice' in Supply Chain Management." *California Management Review* 40:57-77.

Economist. 1994. "The Gain in Spain Falls Mainly in Parts." *The Economist* 333:67.

EIU. 1996. "The Automotive Components Industry in Spain: Foreign Companies Drive Sector Growth." *Europe's Automotive Components Business* (1st quarter):71-86.

Evans, Peter. 1979. *Dependent Development*. Berkeley, CA: University of California Press.

— 1995. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

— , ed. 1997. *State-Society Synergy: Government and Social Capital in Development.* International and Area Studies No. 94. Berkeley, CA: University of California at Berkeley.

Executive Yuan. 1996. *National Income in Taiwan Area of the Republic of China.* Taipei, Taiwan: Executive Yuan, Republic of China.

Feenstra, Robert C., Robert E. Lipsey, and Harry P. Bowen. 1997. "World Trade Flows, 1970-1992, with Production and Tariff Data." NBER Working Paper 5910. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Fligstein, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Frank, Andre G. 1967. *Capitalism and Underdevelopment in Latin America.* New York: Monthly Review Press.

Gereffi, Gary. 1993. "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains." s. 95-122 in *Commodity Chains and Global Capitalism,* edited by G. Gereffi and M. Korzeniewicz. Westport, CT: Greenwood.

Gerlach, Michael L. 1992. *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business.* Berkeley, CA: University of California Press.

Gilpin, Robert. 1987. *The Political Economy of International Relations.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Gold, Thomas B. 1986. *State and Society in the Taiwan Miracle.* Armonk, NY: M. E. Sharpe.

Green, Andrew E. 1992. "South Korea's Automobile Industry." *Asian Survey* 32:411-428.

Greenhalgh, Susan. 1988. "Families and Networks in Taiwan's Economic Development." s. 224-45 in *Contending Approaches to the Political Economy of Taiwan,* edited by S. Cohen and S. L. Syme. New York: Academic Press.

Guillen, Mauro F. 1994. *Models of Management: Work, Authority, and Organization in a Comparative Perspective.* Chicago, IL: University of Chicago Press.

— 1997. "Business Groups in Economic Development." s. 170-174 in *Best Paper Proceedings.* Statesboro, GA: Academy of Management.

— Forthcoming. "Labor Images of Multinational Enterprise: Divergent Ideologies of Foreign Investment in Argentina, South Korea, and Spain." *Industrial and Labor Relations Review.*

Haggard, Stephan. 1990. *Pathways from the Periphery: The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries.* Ithaca, NY: Cornell University Press.

Haggard, Stephan, and Tun-jen Cheng. 1987. "State and Foreign Capital in the East Asian NICs." s. 84-135 in *The Political Economy of the New Asian Industrialism,* edited by F. Deyo. Ithaca, NY: Cornell University Press.

Hamilton, Gary G. 1997. "Organization and Market Processes in Taiwan's Capitalist Economy." s. 237-296 in *The Economic Organization of East Asian Capitalism,* edited by M. Orru, N. W. Biggart, and G. G. Hamilton. Thousand Oaks, CA: Sage.

Hamilton, Gary G., and Nicole Woolsey Biggart. 1988. "Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East." *American Journalof Sociology* 94(supp.):S52-S94.

Hawkesworth, Richard E. 1981. "The Rise of Spain's Automobile Industry." *National Westminster Bank Quarterly Review* (February):37-48.

Henderson, Gregory. 1968. *Korea: The Politics of the Vortex*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Hirschman, Albert O. 1968. "The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America." *Quarterly Journal of Economics* 82:2-32.

Hollingsworth, J. Rogers, Philippe C. Schmitter, and Wolfgang Streeck. 1994. "Capitalism, Sectors, Institutions, and Performance." s. 3-16 in *Governing Capitalist Economies: Performance and Control of Economic Sectors*, edited by J. Hollingsworth, P. Schmitter, and W. Streeck. New York: Oxford University Press.

Jacobs, Norman. 1985. *The Korean Road to Modernization and Development*. Urbana, IL: University of Illinois Press.

Katzenstein, Peter J. 1985. *Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

Kenney, Martin, and Richard Florida. 1993. Beyond Mass Production: The Japanese System and Its Transfer to the U.S. Oxford, England: Oxford University Press.

Korea Times. 1997. "Government Determined to Demolish Kia." *Korean Times*, August 30, p. 18.

Kraar, Louis. 1995. "Korea's Automakers Take on the World." *Fortune*, vol. 131, March 6, pp. 152-158.

Lindberg, Leon N., John L. Campbell, and J. Rogers Hollingsworth. 1991. "Economic Governance and the Analysis of Structural Change in the American Economy." s. 334 in *Governance of the American Economy*, edited by J. L. Campbell, J. R. Hollingsworth, and L. N. Lindberg. New York: Cambridge University Press.

Linz, Juan J. 1981. "A Century of Politics and Interests in Spain." s. 365-415 in *Organizing Interests in Western Europe*, edited by S. Berger. New York: Cambridge University Press.

Maddison, Angus. 1995. *Monitoring the World Economy 1820-1992*. Paris, France: OECD.

McKinsey and Co. 1996. "The Automotive Supply Base of South Korea: Achievements and Challenges." s. 104-124 in *Motor Business Asia-Pacific*. London, England: The Economic Intelligence Unit Limited.

McMichael, Philip. 1996. *Development and Social Change: A Global Perspective*. Thousand Oaks, CA: Pine Forge.

MICT (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo). 1991. *Analisis de la Situationy Perspectivas Competitivas del Subsector de Componentes de Automocion* (An Analysis of the Competitive Status and Prospects of the Automotive Components' Sector). Madrid, Spain: MICT.

Montero, Oscar. 1996. "Supplier Relationships within the Argentine Automotive Indury: Stamping Strategies and the Role of the Steel Industry." Master's thesis, Sloan School of Management, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA.

Moore, Jonathan. 1990. "Traffic Jam." *Far Eastern Economic Review*, June 21, pp. 76-77.

Nelson, Richard R. 1995. "Recent Evolutionary Theorizing about Economic Change." *Journal of Economic Literature* 33:48-90.

Nelson, Richard R., and Sidney Winter. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Nofal, Maria Beatriz. 1989. *Absentee Entrepreneurship and the Dynamics of the Motor Vehicle Industry in Argentina.* New York: Praeger.

Nord, Walter W., and Suzy Fox. 1996. "The Individual in Organization Studies: The Great Disappearing Act?" s. 148-174 in *Handbook of Organization Studies*, edited by S. Clegg, C. Hardy, and W. Nord. London, England: Sage.

Oliver, Nick, Rick Delbridge, and James Lowe. 1996. "Lean Production Practices: International Comparisons in the Auto Components Industry." *British Journal of Management* 7 (supp.):S29-S44.

Orru, Marco. 1996. "The Institutional Logic of Small-Firm Economies in Italy and Taiwan." *Studies in Comparative International Development* 26:3-28.

Orru, Marco, Nicole Woolsey Biggart, and Gary G. Hamilton. 1997. *The Economic Organization of East Asian Capitalism.* Thousand Oaks, CA: Sage.

Peteraf, Margaret A. 1993. "The Cornerstones of Competitive Advantage: A ResourceBased View." *Strategic Management Journal* 14:179-191.

Piore, Michael J., and Charles F. Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide.* New York: Basic Books.

Portes, Alejandro, and A. Douglas Kincaid. 1989. "Sociology and Development in the 1990s: Critical Challenges and Empirical Trends." *Sociological Forum* 4:479-503.

Powell, Walter W., and Paul DiMaggio. 1991. "Introduction." s. 1-39 in *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, edited by W. W. Powell and P. DiMaggio. Chicago, IL: University of Chicago Press.

Redding, Gordon. 1989. *The Spirit of Chinese Capitalism.* Berlin, Germany: Walter de Gruyter.

Ricardo, David. (1817) 1951. *On the Principals of Political Economy and Taxation.* Edited by P. Sraffa. London, England: G. Bell and Sons, Ltd.

Rostow, Walt W. 1960. *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto.* Cambridge, England: Cambridge University Press.

Sachs, Jeffrey. 1993. *Poland's Jump to the Market Economy.* Cambridge, MA: MIT Press.

San Roman Lopez, Elena. 1995. "La Industria del Automovil en Espana: El Nacimiento de la SEAT" (The Automobile Industry in Spain: The Birth of the SEAT Company). Working Paper No. 9503, Economic History Program, Fundacion Empresa Publica, Madrid, Spain.

Scott, W. Richard. 1995. *Institutions and Organizations.* Thousand Oaks, CA: Sage.

Sease, Douglas R. 1987. "Taiwan's Export Boom to U.S. Owes Much to American Firms." *Wall Street Journal*, May 27, pp. 1, 21.

Sernauto. 1996. *La Industria Espanola de Equiposy Componentespara Automocion en 1995* (The Spanish Automobile Parts Industry in 1995). Madrid, Spain: Sernauto.

Skocpol, Theda. 1984. "Emerging Agendas and Recurrent Strategies in Historical Sociology." s. 356-391 in *Vision and Method in Historical Sociology*, edited by T. Skocpol. New York: Cambridge University Press.

Smith, Adam. (1776) 1976. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Oxford, England: Clarendon.

Sorge, Arndt. 1991. "Strategic Fit and the Societal Effect in International Cross-National Comparisons of Technology, Organizations and Human Resources." *Organization Studies* 12:161-190.

Sourrouille, Juan V. 1980. *Transnacionales en America Latina: El Complejo Automotor en Argentina* (Transnationals in Latin America: The Automobile Complex in Argentina). Mexico City, Mexico: Editorial Nueva Imagen.

Stark, David, and Laszlo Bruszt. 1998. *Postsocialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe*. New York: Cambridge University Press.

Storper, Michael, and Robert Salais. 1997. *Worlds of Production: The Action Frameworks of the Economy*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Streeck, Wolfgang. 1991. "On the Institutional Conditions of Diversified Quality Production." s. 21-61 in *Beyond Keynesianism: The Socio-Economics of Production and Full Employment*, edited by E. Matzner and W. Streeck. Hants, England: Edward Elgar.

Swidler, Ann. 1986. "Culture in Action." *American Sociological Review* 51:273-286.

Tilly, Charles. 1984. *Big Structures, Large Processes, Huge Comparisons*. New York: Russell Sage.

Toulan, Omar, and Mauro F. Guillen. 1997. "Beneath the Surface: The Impact of Radical Economic Reforms on the Outward Orientation of Argentine and Mendozan Firms, 1989-1995." *Journal of Latin American Studies* 29:395-418.

Wade, Robert. 1990. *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Wallerstein, Immanuel. 1974. *The Modern World-System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. New York: Academic.

Ward's. Various years. *Ward's Automotive Yearbook*. Southfield, MI: Ward's.

Weber, Max. (1922) 1978. *Economy and Society*. Reprint, Berkeley, CA: University of California Press.

Wernerfelt, Birger. 1984. "A Resource-Based View of the Firm." *Strategic Management Journal* 5:171-180.

Westney, D. Eleanor. 1987. *Imitation and Innovation: The Transfer of Western Organizational Patterns to Meiji Japan*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Wong, Siu-Lun. 1985. "The Chinese Family Firm: A Model." *British Journal of Sociology* 36:58-72.

Wu, Yuan-li. 1978. "Economic Growth: An Introduction." s. 5-10 in *Growth, Distribution and Social Change: Essays on the Republic of China*. Occasional Papers/Reprints Series in Contemporary Asian Studies, vol. 3, edited by Y. Wu and K. Yeh. Baltimore, MD: University of Maryland Law School.

BÖLÜM 25

DEVLET SOSYALİZMİNDEN GEÇİŞ SÜREÇLERİ: MÜLKİYET HAKLARI PERSPEKTİFİ

ANDREW G. WALDER
Çev. BİLLUR ENGİN BALIN

Devlet sosyalizminden geçiş süreci, sosyal bilimlerde son yılların en önemli yeni konularından biri olup, İkinci Dünya Savaşı'nın bitiminden sonraki ilk yirmi yıllık dönemdeki etkileri dekolonizasyon, ulus inşası ve devrim ile karşılaştırılabilir. Devlet sosyalizmi, ilk olarak 1930'larda Sovyetler Birliği'nde tasarlanan ve daha sonra Komünist partiler tarafından yönetilen neredeyse tüm tek parti diktatörlükleri tarafından bir şekilde benimsenen iktisadi kurumları ifade eder. Buna karşın, çok partili demokrasilerdeki sosyal demokrat rejimler, kapsamlı emek ve refah koruma önlemleri içeren sosyalist eğilimli politikalar benimsemiş olsalar da bu politikalar öncelikli olarak özel mülkiyete dayanan gelişmiş piyasa ekonomilerinde uygulanmıştır. Ancak devlet sosyalizmi, bir iktisadi koordinasyon biçimi olarak piyasa mübadelesini neredeyse tamamen ortadan kaldırmış ve üretken varlıkların özel mülkiyetine karşı amansız bir düşmanlık beslemiştir.

Sosyoloji ve iktisat, ana akım araştırmalarda devlet sosyalizminin ihmal edilmesi ve bir avuç Komünist rejim dışında hepsinin hızlı ve büyük ölçüde beklenmedik çöküşü nedeniyle bu geçiş süreçlerine entelektüel anlamda hazırlıksızdı. Her iki alan da ellerindeki kavramlarla yetinmeye çalıştı, ancak araştırmalar ilerledikçe mülkiyet hakları konusundaki anlayışımızın yetersizliği giderek daha belirgin hale geldi. Kamu ve özel mülkiyet arasındaki ayrımın net olmadığı kanıtlanmıştır, ancak sınırın değişkenliğine işaret etmek kısıtlı bir bakış açısıdır. Sosyalizmden kapitalizmin bir türüne geçiş, temelde mülkiyet haklarının tanımı, örgütlenmesi ve uygulanmasında bir devrim olduğundan, mülkiyetle ilgili kavramlarımızın yetersizliği, iktisat sosyolojisi için kilit bir sorun olarak ortaya çıkmıştır.

Sovyet uydu devletlerinde Komünizmin 1989'da dramatik bir şekilde çökmesi ve iki yıl sonra Sovyetler Birliği'nin dağılması, başta Macaristan olmak üzere Sovyet bloğundaki sosyalist kurumlarda uzun yıllardır "reform" olarak tartışılan ve yavaş yavaş uygulanan iktisadi kurumlardaki değişiklikleri

aniden hızlandırdı. Çin'de 1980'lerin başında kolektif tarımın terk edilmesiyle başlayan ve giderek yoğunlaşan piyasa reformları, hemen akabinde Vietnam'da gerçekleşen gelişmeler ise daha az dramatikti. Post komünist rejimlerdeki iktisadi değişim öncelikle rejim değişikliklerinin ani ve devrimci doğası nedeniyle ilgi çekerken, Çin'deki (ve Vietnam'daki) eğilimler öncelikle olağanüstü iktisadi büyümeleri nedeniyle ilgi çekmiştir.

Bu geçişlerin arifesinde, Sovyet tarzı ekonomilerin incelenmesi hem sosyolojide hem de iktisatta marjinal bir konuydu. İktisat alanında bu konu, neredeyse sadece "karşılaştırmalı iktisadi sistemler" gibi küçük bir alt disiplin üzerinden ilişkilendirilmiştir. Sosyalist ekonomileri çalışanlar, modern kapitalizmdekilere çok yabancı olan temel planlama kurumlarını ve bu kurumların performansları hakkında eksik verilerden ne çıkarılabileceğini tanımlayan araştırmalar üretmişlerdir (Berliner 1976; Gregory ve Stuart 1980; Montias 1976). 1950'lerde, göçmenlerle yapılan görüşmelere dayanan birkaç çalışma, kayıt dışılığı ve sosyal ağları vurgulayan zengin yönetsel davranış ve işletme organizasyonu tanımları ortaya koymuştur (Berliner 1957; Granick 1960). Daha sonraki çalışmalar sosyalist planlama sistemlerindeki reform girişimlerini, bunların sınırlı sonuçlarını ve geleceğe yönelik beklentileri tanımlamıştır, ancak bunların iktisat disiplininde egemen olan entelektüel sorunlarla görünürde çok az bağlantıları vardı.

Macaristan ve Çin'deki iktisadi reformun ilk aşamalarının gelecekteki sosyal ve siyasi değişimin olası bir habercisi olarak sosyologların dikkatini çektiği 1980'lere kadar, devlet sosyalizmi ekonomileri sosyolojiye çok az ilgi göstermiştir. Bu alan ikili bir odağa sahipti. Bir grup, iktisadi kurumlardaki değişikliklerin sosyal tabakalaşma ve eşitsizlik kalıplarını (Szelényi 1978, 1988; Nee 1989) veya güç ilişkileri ve sosyal yaşamdaki değişiklikleri (Nee ve Stark 1989) nasıl etkilediğini sordu. İkinci bir grup, enformel örgütlenme, pazarlık ve sosyal ağlara odaklanarak işletmelerdeki yönetici ve işçi davranışlarına ilişkin soruların peşine düşmüştür (Burawoy 1985; Burawoy ve Lukacs 1992; Burawoy ve Krotov 1992; Rona-Tas 1995; Stark 1986; Walder 1987, 1989, 1995a). Bu alan, kısmen mülakatlardan, saha çalışmalarından veya anket araştırmalarından elde edilen verileri bir araya getirdiği için, disipliner ana akıma iktisat biliminde olduğundan daha yakındı.

Her iki disiplindeki entelektüel gündem 1989'dan sonra hızla değişmiştir. Temel soru "piyasa reformunun etkisi"ydi: Bu değişikliklerin iktisadi performansı ve geçim kaynaklarını iyileştirip iyileştirmeyeceği veya sosyalist sistemlerin kademeli olarak evrimleşmesine yol açacak otorite ilişkilerini değiştirip değiştirmeyeceği soruluyordu. Bu sorular, Doğu Orta Avrupa ve Sovyetler Birliği'ndeki Komünist rejimlerin çöküşünden sonra bataklığa

saplandı. Bu bölgelerdeki referans çerçevesi artık "postkomünizm"di. Halef devletler genellikle demokratik kurumlar ve piyasa ekonomisi inşa etme hedefiyle devlet sosyalizmini tasfiye etme yolunda hızla ilerlediler. Komünist rejimlerin varlığını koruduğu Çin ve Vietnam'da piyasa mekanizmaları daha baskın, mülkiyetteki değişiklikler ise daha belirgin hale geldi ve "reform" paradigması yerini yavaş yavaş Sovyet tarzı siyasi yapılara aşılanmış kapitalist ekonomiler anlayışına bıraktı.

YENİDEN BÖLÜŞÜMDEN PİYASALARA

Geçiş ekonomilerini ele alan sosyologlar bu süreci genellikle, yeniden bölüşümden piyasa mübadelesine geçiş olarak tanımlamışlardır. Bu, (bu ciltteki önceki bölümlerin açıkça ortaya koyduğu gibi) iktisat sosyolojisinin kurucu babası olarak kabul edilen Karl Polanyi'nin etkisini yansıtmaktadır. Polanyi'nin (1957) Sovyet tarzı planlı ekonomiler hakkında mübadelenin "yeniden bölüşümcü bir merkezin" otoritesi tarafından yönetildiği bir iktisadi sistemin en saf modern örneği olarak adlandırmak dışında söyleyecek çok az şeyi vardı. Polanyi'nin sosyolojideki etkisi, esas olarak, üçüncü bir koordinasyon mekanizması olarak karşılıklılığı detaylandırmasından kaynaklanmaktadır; ki bu fikir, doğrudan iktisat sosyologlarının sosyal ağlarla meşgul olmasına yol açmaktadır. Ayrıca Polanyi'nin tüm toplumların iktisadi rasyonalitesinde normatif ve değer yönelimleri olduğu konusundaki ısrarı da önemliydi; bu modern iktisattan farklı bir aktör anlayışıdır ve iktisat sosyologları tarafından da temel bir fikir olarak benimsenmiştir.

Polanyi'nin etkisinin öncelikle yeniden bölüşüm ve piyasa mübadelesi arasındaki zıtlık üzerinden olması gariptir. Sosyalist ekonomiler üzerine yapılan erken dönem çalışmaların çoğu, karşılıklılık bağlarının ve sosyal ağların bürokratik planlamanın uygulanmasında oynadığı hayati rolü vurgulamıştır. Bu çalışmalar tipik olarak "yeniden bölüşümcü" bürokrasileri otorite ve takasa dayalı ağ mübadelesi için bir yapı iskelesinden biraz daha fazlası olarak görmüştür. Berliner'in (1957) eski Sovyet yöneticileriyle yaptığı mülakatlara dayanan klasik monografisi, imkânsız bürokratik emirlerin yerine getirilebilmesinin tek yolu olarak kayırma ve mal mübadelesinin yapıldığı bir sosyal ağlar dünyası tasvir ediyordu. "Bağlantılar" ya da "çekme" anlamına gelen *"blat"* terimini ortaya atmıştır. Berliner *blat*'ı, Sovyet ekonomisinin merkezi entegrasyon mekanizması olarak tanımlamıştır. Berliner'in çalışmasından yıllar sonra Walder, (1986) Mao dönemindeki Çin devlet işletmelerindeki çalışma ilişkilerini son derece uyumlu terimlerle tasvir etmiş, fabrikalardaki parti örgütlenmesinin üzerine binen patron-müşteri bağları

ağlarını ve Rusça *blat* teriminin doğrudan karşılığı olan Çince *guanxi* terimiyle ifade edilen ayrı bir kişisel mübadele ekonomisini tanımlamıştır. Bu çalışmaların her ikisi de bu yeniden bölüşümcü bürokrasilerin resmi bürokratik rasyonalitesinin, aslında ekonominin gerçekte nasıl işlediğini belirleyen ağ mübadelesinin temel rasyonalitesine göre arka planda kaldığını iddia etmiştir.

Daha önce ağlar ve karşılıklılık ilkesi ile meşgul olan sosyologlar neden geçiş sürecini yeniden bölüşümden piyasalara geçiş olarak tanımlamaya başladılar? Bu sorunun yanıtı, Sovyet tarzı ekonomilerde sosyal tabakalaşma analizine öncülük eden Iván Szelényi'nin etkileyici çalışmasında bulunabilir. 1970'lerde Macaristan'da genç bir sosyolog olan Szelényi, yeniden bölüşüm ve piyasalar arasındaki zıtlığı, planlı ekonomilerin ayrıcalıkların dağıtılmasındaki içsel önyargılarına ilişkin soruları dile getirmek için kullandı. Szelényi'nin sosyalizmin merkezi örgütlenme ilkesi olarak yeniden bölüşümü vurgulaması için iyi bir nedeni vardı: Yeniden bölüşümün piyasa ekonomilerinin karakteristik eşitsizliklerini teoride azaltması gerekiyordu, ancak bunu yapmadı. Bunun yerine Szelényi (1978, 1983) bürokratik olarak tahsis edilen esasen sabit ve yüksek oranda sübvanse edilen fiyatlarla karneyle dağıtılan konutların aslında gelir eşitsizliklerini daha da kötüleştirdiğini tespit etmiştir. Başka bir deyişle, daha iyi ve daha yüksek ücretli işlere sahip olan aynı kişilere daha büyük ve daha iyi daireler tahsis edilmiştir.

Bu örüntüyü açıklayan şey, kaynak tahsisi konusunda karar veren yetkililer olan "yeniden bölüşümcülerin" kendileri gibi insanları -karar vericileri ve profesyonelleri- kayırdıkları gerçeğiydi. Szelényi'nin vardığı nihai nokta, piyasa mekanizmalarının -sıradan işçilerin yasal olarak malzeme satın almalarına ve kendi evlerini inşa etmelerine izin verilmesi- tıpkı ileri kapitalizmdeki yeniden bölüşümcü politikaların piyasa sistemindeki eşitsizliklerini dengelemesi gibi, yeniden bölüşümcü bir ekonominin eşitsizliklerini dengeleyeceğiydi. Bu argüman bir noktaya kadar Macaristan'daki piyasa reformu çağrılarını destekledi, ancak Szelényi yeniden bölüşümcülerden oluşum halindeki bir yönetici sınıf olarak bahseden materyaller yayınlamaya başladığında, (Konrad ve Szelényi 1979) siyasi otoritelerin dikkatini istenmeyen bir şekilde çekti ve kısa süre sonra Batı'da göçmen bir sosyolog haline geldi.

Szelényi (1988) sınırlandırılmış piyasa mekanizmalarının yeniden bölüşüme özgü eşitsizlikleri telafi edebileceğini savunmuş, ancak bir iktisadi sistemden diğerine geçişin sonuçlarını başlangıçta dikkate almamıştır. Victor Nee, Szelényi'nin çerçevesini piyasa geçişi hakkında yeni, etkili ancak tartışmalı bir teori haline getirerek bu konuyu sosyolojik gündeme taşıdı. Nee, (1989) devlet sosyalizminin çöküşünden önce yazmış ve fikirlerini pi-

yasa reformunun ilk aşamalarındaki kırsal bir Çin bölgesi hakkındaki anket verileri bağlamında geliştirmiştir. Yeniden bölüşümün yerini piyasalar aldıkça, tabakalaşma düzeninde bir dönüşüm yaşanacağını savunmuştur. Ona göre piyasalar doğası gereği siyasi mevki ya da bağlantılardan ziyade girişimcilik becerisi ve eğitimi ödüllendirir. Dahası, hâkim tahsis mekanizmaları yeniden bölüşümden piyasalara kaydıkça, "yeniden bölüşümcüler" tarafından kontrol edilen kaynaklar azalacak ve planlı bir ekonominin karakteristiği olan güç ve ayrıcalık temeli zayıflayacaktır. Başka bir deyişle Nee, yeni bir girişimci elitin gelişeceği ve sonunda ayrıcalıkları siyasi statüye ve tekelci kontrole dayanan önceki sosyalist elitlerin yerini alacağı sessiz bir devrimin gerçekleşmekte olduğunu savunmuştur. Nee'ye göre piyasa mekanizmaları, Szelényi'nin daha önce hayal ettiğinin de ötesine geçen dönüştürücü bir mekanizmaydı ve aslında siyasi bağlantıları olmayan daha önce marjinalleştirilmiş girişimciler için yukarı doğru sosyal hareketliliğe alternatif bir yol sağlıyordu.

Nee'nin bir diğer katkısı da teorisini, siyasi mevki ölçütünü de içerecek şekilde değiştirilmiş bir gelir denklemi biçiminde ortaya koyması ve iddialarını piyasa reformunun başlamasından yaklaşık beş yıl sonra kırsal Çin hane halkı gelirlerine ilişkin anket verileriyle test etmesi olmuştur. Bu durum, gelir eşitsizliği ve kariyer hareketliliği üzerine ankete dayalı muazzam bir literatürün ortaya çıkmasını sağlamıştır ki bu literatür, konumuzla sadece yeniden bölüşümden piyasalara geçiş olarak nitelendirilmesi bağlamında ilgilidir.

Bu teoriyi tartışmalı bulanlar esasen geçişin farklı bir tanımını ileri sürdüler, ancak bu alternatif nadiren açıkça ortaya konmuştur. Bu karşıt görüş, yeniden bölüşümcü ekonomilerin aslında mevcut güç ve ayrıcalık kalıplarına dayanan enformel bağların yoğun ağlarına dayandığı ve bu ağların piyasalara geçişte önceki elitlere büyük avantajlar sağlayacak kadar uzun süre ayakta kaldığı fikriydi. Nee (1991, 1996) bunu kabul etmiş ancak buna karşılık olarak piyasa mekanizmaları daha önemli hale geldikçe bu bağların yavaş yavaş aşınacağını savunmuştur. Bir ekonominin tamamlanmış bir geçişin son noktasına doğru göreli ilerlemesini tanımlamanın zorluğu nedeniyle bu konularda bir sonuca ulaşmak çok zor olmuştur (Walder 1996, 2002). Sosyal tabakalaşma literatürü, büyük ölçüde iktisat sosyolojisinde yeterli bir temele sahip olmadığı için tartışmalı hale gelmiştir.

Polanyi'nin yeniden bölüşüm ve piyasalar arasında yaptığı ayrım bu tür araştırmalar için yetersiz kalmıştır. Polanyi, "yeniden bölüşümcü" bir ekonominin gerçekte nasıl işlediğini araştırmadı, dikkatinin çoğu karşılıklılık ve mübadele ağlarının işleyişine odaklanmıştı. Yeniden bölüşüm, "yeniden bölü-

şenlerin" ayrıcalıklarına odaklanmak için yararlı bir kavramdı, ancak ekonominin nasıl işlediğini anlamak için bir temel olarak yetersizdi. Gerçekte var olan sosyalizmin can damarı olarak ağları ve enformel mübadeleyi vurgulayan erken dönem çalışmaları konuyla ilgiliydi, ancak büyük ölçüde unutulmuştu. Polanyi, piyasa mübadelesinin sanayi devrimi sırasında nasıl iktisadi koordinasyonun baskın biçimi haline geldiğini anlatmış, ancak bazı sosyologlar bu sonuca bir açıklama getiremediği için onu sert bir şekilde eleştirmiştir (Hechter 1983). Ancak iktisat disiplini de tam olarak aynı kusurdan muzdariptir. İdeal tipteki piyasa ekonomilerinin denge durumlarına ilişkin bir teori üzerine kurulmuş olan bu disiplin, daha önce hiçbir zaman bir iktisadi sistemden diğerine geçiş sorununu ele almamıştır (Murrell 1991; Stiglitz 1994).

Belki de en önemli eksiklik, Polanyi'nin mülkiyet haklarına ilişkin bir analizinin olmamasıdır. Bunun geçiş ekonomilerinde çok önemli bir sorun olduğu ortaya çıkmıştır ve hem eşitsizlik hem de ekonomi üzerine sosyolojik araştırmalarda önemli bir kafa karışıklığına yol açmıştır. Polanyi yalnızca mübadele biçimlerine ve bunların karşılıklılık, yeniden dağıtım ve piyasanın egemen olduğu ekonomilerde nasıl farklılık gösterdiğine odaklanmıştır. Ancak Sovyet tarzı planlı bir ekonomiden bir tür piyasa kapitalizmine geçiş -özellikle de devlet dışı özel kuruluşları meşru iktisadi aktörler olarak dışlayan bir mülkiyet hakları sisteminden, özel mülkiyetin ve devlet dışı aktörlerin ekonominin temeli olduğu bir sisteme geçiş- çok daha fazlasını içerir.

JÁNOS KORNAI: DEVLET SOSYALİZMİ ÜZERİNE

Geçiş dönemi sosyolojisi ve ekonomisi, ortodoks olmayan bir iktisatçı olan ve ufuk açıcı çalışmaları kendi disiplininde etkili olmuş János Kornai'nin katkılarından büyük ölçüde etkilenmiştir. Kornai, iktisat sosyolojisinin önde gelen düşünürlerinden biri olarak yeterince takdir edilmemiştir. Sosyalist planlı bir ekonominin işleyişi hakkında söyleyecek çok şeyi vardı: Gerçekten de çalışması, Sovyet iktisadi sisteminin işleyişinin tutarlı ve kapsamlı bir teorik analizi olarak tek başına durmakta ve gerçek işleyişinin kapsamlı gözlemine güçlü bir şekilde dayanmaktadır. Kornai'nin planlı bir ekonomide piyasa mekanizmalarına geçiş konusunda da söyleyecek çok sözü vardı ve on yıllar boyunca piyasa reformlarının Sovyet tarzı iktisadi kurumların sistemik zayıflıklarını onarabileceği ve hayatta kalmalarına izin verebileceği fikrinin güçlü ve tutarlı bir eleştirmeniydi. Son olarak, Kornai'nin analizi nihai olarak mülkiyet haklarının doğasına dayanıyordu; gelişen bir piyasa ekonomisinin mevcut devlet mülkiyeti yapısına aşılanamayacağını ikna edici bir şekilde savunuyordu.

1950'lerin başında gazetecilik yapan Kornai, sanayi bakanlığına geçerek Macar hafif sanayisindeki sorunları araştırdı ve sonunda merkezi olarak planlanmış bir ekonomide "aşırı merkezileşmenin" neden olduğu doğal sorunlara dair son derece ileri görüşlü bir eleştiri yayınladı. Kitap İngilizce versiyonunun yayınlanmasını destekleyen Batı'daki akademik iktisatçıların dikkatini çekti (Kornai 1959) ve ilgili eleştirel fikirlerin daha teknik incelemeleri kısa süre içinde yurtdışındaki ana akım akademik yayınlarda yer aldı (Kornai ve Liptak 1962; Kornai ve Martos 1973). Sosyalist ekonomiler üzerine düşünürken Kornai (1971) iktisat teorisinin merkezinde yer alan denge modellerini oldukça eleştirmiştir.

Kornai'nin uluslararası üne kavuştuğu çalışma, Sovyet tipi ekonomilerin bir modeli olan sosyalist firma teorisiydi. Kornai (1979) planlı ve piyasa ekonomileri arasında bir karşılaştırma yaparak işe başlamıştır: Piyasa ekonomisinde üretim "talep kısıtı" altında iken, sosyalist ekonomide ise "kaynak kısıtı" söz konusudur. Piyasa ekonomisindeki firmalar, ürünlerine yönelik piyasa talebi düşünceye kadar üretim yapar, bu da düşen satışlar ve düşen fiyatlar nedeniyle hasılatta düşüşe yol açar. Düşen talep karşısında üretime devam etmek kârı azaltacak ve potansiyel olarak firmanın varlığını tehdit edecektir. Buna karşın sosyalist bir ekonomide talep sabittir ve esas itibariyle plan tarafından garanti altına alınmıştır. Üretim kotaları her firmaya planlama ajansları tarafından tahsis edilir. Firmalar bu üretim kotalarını karşıladıkları noktaya kadar üretim yaparlar ve ancak kaynaklarının (devam etmek için gerekli hammadde, parça ve enerji kaynakları) tükenmesi halinde üretimi durdururlardı. Şirketler ve yöneticileri, bu kotaları karşılamadaki başarılarına göre değerlendirilir ve ödüllendirilirdi.

Firmalar üzerindeki farklı kısıtlar, temelde farklı firma davranış kalıplarına yol açmıştır. Piyasa ekonomisindeki firmalar üretim maliyetlerini düşürmeye ve satışlarını artırmaya çalışırlar. Girdilerin tedarik edilmesindeki sorun malzeme bulmak değil, bunların hangi fiyattan satın alınabileceğidir. Bitmiş ürünlerin satışı çok daha sorunludur ve firmanın başarısı ve hayatta kalması için çok önemlidir. Sonuç olarak, satış departmanları sosyalist bir firmaya kıyasla daha büyüktür ve firmanın başarısı ve hayatta kalması için daha önemlidir. Buna karşın sosyalist bir firmada, girdilerin fiyatı değil, (ki her durumda sabittir) temin edilmesi sorunu esastır. Girdiler olmadan üretim durur ve kotalar karşılanamaz. Sonuç olarak, tedarik fonksiyonu (satın alma departmanı) firmanın başarısı için hayati önem taşırken, satış departmanlarının devlet planı tarafından firmaya tahsis edilen müşterilerle teslimat tarihleri ve ürün özellikleri konusunda pazarlık yapmaktan başka yapacak pek bir şeyi yoktur.

Sistematik olarak yapılandırılmış bu teşvikler dizisi doğrudan Kornai'nin "kıtlık ekonomisi" olarak adlandırdığı duruma yol açmaktadır. Üretim girdileri firma başarısı üzerindeki en önemli kısıt olduğundan, gelecekteki tedarik dalgalanmalarına karşı güvence sağlamak için stoklanmıştır. Üretim verimliliği için çabalarken, planlamacılar tedarik planlarını "sıkı" tuttular; diğer bir deyişle, yöneticilerin girdileri kullanırken daha az savurgan olmaları için bir teşvik olarak, üretim planlarında firmalara kendilerine verilen görevleri yerine getirmeleri için ancak yetecek kadar girdi tahsis ettiler. Bunun, girdilerin sistem çapında istiflenmesi ve firma kaynaklarının saklanması gibi talihsiz bir etkisi oldu. Rasyonel yöneticiler, başarılarının önündeki temel kısıtın üretim planlarını tamamlamak için gerekli girdileri bulamamaları olduğunu fark etmiş ve buna stoklama yaparak yanıt vermişlerdir. Kornai daha sonra kendi adını taşıyan bir endeks tanımlayacaktı -bir firmanın envanterindeki girdilerin bitmiş ürünlere oranı- ki bu endeks, bir firmanın rekabetçi bir piyasa ortamıyla ne denli karşı karşıya olduğunun doğrudan bir ölçüsüydü.

İstifleme ve stoklama eğiliminin sistemik bir sonucu daha vardı. Sanayi mallarının fiyatları devlet tarafından sabitlendiğinden ve göreli kıtlıklara göre dalgalanmadığından, firmalar girdiler için piyasa dışı yollarla rekabet ediyordu. Bu durum, Berliner'in (1957) daha önce Sovyet ekonomisinin temel özelliği olarak tanımladığı ağ ilişkilerinin yaygınlaşması için gerekli temeldi. Firmalar arasında, her iki tarafın da girdi olarak ihtiyaç duyduğu malzemelerin (ki bunlar genellikle bir firmanın fazla ürünleridir) takas edildiği kapsamlı bir enformel takas ticareti gelişmekteydi. Örneğin, bir çelik fabrikası (kota üzerinde üretilen ve bürokratik amirlere bildirilmeyen) çelik kirişlerini, fabrikanın fırınlarına yakıt olarak kullanılacak kömür karşılığında bir kömür madeniyle takas edebilir. Ya da radyo üreten bir fabrika ihtiyaç fazlası ürünlerini bakır tel üreten bir firmayla takas edebilir. Tel fabrikası, kıt ve karneyle satılan bir tüketim maddesi olan radyoları çalışanlarına (özellikle de yöneticilere ve onların gözdelerine) dağıtırken, radyo fabrikası da radyoların üretiminde kullanılan kıt bakır tel için bir arz darboğazını çözer. Bu tür bir takas ticaretinin yaygın bir biçimi, bir firmanın kendi üretim sürecinde kullanmadığı, ancak ihtiyacı olan diğer firmalarla takas edilebilecek malları kabul etmesidir.

Bu teşviklerin ve ilgili davranışların sistemik etkisi, elbette bu ekonomilerin karakteristik özelliği olan arz eksikliklerini vurgulayarak kalıcı hale getirmektedir. Kıt ürünleri göreceli kıtlıkları yansıtan fiyatlarla satamayan firmalar, gelecekteki kıtlıklara karşı güvence sağlamak için stok yapmaktadır. Hatta hemen kullanmadıkları ama ihtiyaç duydukları ürünlerle takas

edebilecekleri ürünleri de stoklarlar. Marjlarda, kıt girdilerin arzı piyasa fiyatına göre değil, enformel mübadele ilişkilerine göre belirlenir. Bu da ekonomide gelişen bir girişimcilik alanı yaratır: Firmalarının başarısı için gerekli olan malzemeler için takas anlaşmaları yapmak üzere ülkeyi dolaşan gezici tedarik acenteleri. Tedarik acenteleri ve onların üstleri, takas ticaretine dayalı geniş enformel ağlar oluştururlar; bu ağlardan daha değerli olanları karşılıklı fayda sağlayan tekrarlanan alışverişlere ve firmalar arasında enformel ittifaklara yol açar.

Karşılıklı ayni değiş tokuşa dayanan bu yoğun enformel ağlar, planlı ekonomilerin işlemesine izin verirken, uzun vadede ciddi iktisadi sonuçlar doğurmaktadır. Girdilerin stoklanması, çıktının saklanması ve kaynakların firma düzeyinde istiflenmesi, sermaye yatırımlarının getirilerinde ciddi düşüşlere yol açmaktadır. Dahası, pazar payı için mücadele etme konusunda çok az nedeni olan firmaların ürün kalitesini artırma veya yenilik yapma motivasyonları çok düşüktür ve işgücünün sabit bir üretim maliyeti (ve çıktı üzerinde bir kaynak kısıtı) olması nedeniyle firmaların işgücü maliyetlerini düşürmek için hiçbir motivasyonu yoktur. Sonuç, 1950'lerde ciddi bir sorun olarak kabul edilen verimlilik düşüşü olmuştur. Kornai (1980) bu sorunları tanımlayan ilk kişi değildi, ancak bunları iktisatçılar ve diğer sosyal bilimciler için anlaşılabilir terimlerle açıklayan sistematik bir firma teorisi sunan ilk kişiydi.

KORNAI: PİYASA REFORMU ÜZERİNE

Bu, açıkça reforma ihtiyaç duyan bir iktisadi sistemdi ve sosyalist dünyadaki pek çok kişi piyasa çözümlerini -fiyat ve kâr mekanizmalarının, firma verimliliği için daha güçlü teşvikler sağlamak amacıyla planlama kurumlarına aşılanmasını- savundu. Bu planlar genellikle firmaların daha yüksek satışlardan ve daha düşük maliyetlerden elde ettikleri kârları ellerinde tutmalarına izin vermeyi, "planın dışında" nakit müşteriler bulmalarına izin vermeyi ve fiyatların ya seçilmiş kalemler ya da bir firmanın üretiminin belirli oranları için piyasa talebine göre dalgalanmasına izin vermeyi içeriyordu. Bazıları bir tür piyasa sosyalizmi olan "üçüncü bir yol" umuyordu.

Kornai'nin sosyalist planlamaya yönelik eleştirileri piyasa reformu planlarını cesaretlendirdi, ancak "kıtlık ekonomisi" üzerine yaptığı çalışmalar öncelikle piyasa reformu planlarının bürokratik planlamanın temel kusurlarının üstesinden gelemeyeceğini göstermeye yönelikti. Kornai'nin analizi onu temel sorunun devlet mülkiyeti olduğu sonucuna götürmüştür; bu sonuca kısmen "Yeni Ekonomik Mekanizma (New Economic Mechanism)" olarak

bilinen 1968 sonrası reformlardan sonra Macar ekonomisindeki eğilimleri gözlemleyerek ve firma teorisinin mantıksal sonuçları üzerinde çalışmaya devam ederek ulaşmıştır.

Kornai'nin piyasa reformuna yönelik eleştirisi, en iyi bilinen kavramı olan ve ekonomi alanındaki ana akım çalışmaları da etkilemiş olan "yumuşak bütçe kısıtı (soft budget constraint)" ile ifade edilmiştir (Goldfield ve Quandt 1990, 1993; Kornai, Maskin ve Roland 2003; Qian 1994). İktisat teorisi, firmaların sert bir bütçe kısıtına sahip olduğunu varsayar: Ürünlerini satamazlarsa üretimi durdururlar ve kârlı bir şekilde faaliyet gösteremezlerse kapanırlar. Kornai'ye göre, sosyalist firmalar son derece rekabetçi bir piyasa ortamıyla karşılaşsalar bile, devlet mülkiyetinin devam etmesi ve firmanın hayatta kalmasına yönelik zımni taahhüt nedeniyle reformlar istenen etkiyi yaratmayacaktır. Kornai, piyasa reformunun bunun yerine, firmaların vergilendirme, kredi, döviz kurları, yatırım projeleri ve kredi geri ödemelerinde kendi kârlılıklarını etkileyen olumlu uygulamaları güvence altına almak için çeşitli bürokratik üstleriyle (sanayi bakanlıkları, maliye büroları ve bankalar ve vergi makamları) pazarlıklarını yoğunlaştırdıkları bir "pazarlık rejimine" yol açtığını gözlemlemiştir.

Kornai, çeşitli devlet kurumlarının bir firmanın bilançosunu değiştirecek şekilde takdir yetkisini kullanabileceği yüzlerce yasal yol olduğunu gösterdi. İşletme yöneticileri, kötü performansın kendi kontrollerinde olmayan koşullardan kaynaklandığını, olumsuz makroiktisadi koşulların ve planlamacıların tesise yönelik önceki mantıksız yatırım kararlarının mirası olduğunu makul bir şekilde iddia edebilirler. Ya da yöneticiler, düşük mali performanslarının nedenleri ne olursa olsun, firmalarının nüfusun geniş kesimlerine istihdam ve refah sağladığını veya diğer firmalar için gerekli olan, stratejik açıdan önemli olan veya aksi takdirde kıt olan dövizle ithal edilmesi gereken çıktılar ürettiklerini iddia edebilirler. Makul argümanlar listesi uzundu ve devlet kurumları devlet firmaları üzerinde bir tür "paternalizm" uyguluyordu. Zayıf olanları, özellikle de büyüklerse, kapatmakta her zaman tereddüt etmişler, onları geri döndürme umuduyla uygun koşullar sağlamayı tercih etmişlerdir. Kornai, Macaristan ekonomisinden elde ettiği verilerle, devlete ait firmalar arasında karları eşitleme yönünde sistematik bir eğilim olduğunu göstermiştir, ki bunun yöntemi güçsüz firmaları sübvanse etmek için başarılı firmaların hasılatlarından kesinti yapmaktır. Yöneticilere yönelik teşvikler bu yumuşak bütçe kısıtlaması nedeniyle çarpıtılmış ve firmalar, sermaye ve işgücünü savurganca kullanmaya devam etmiş, her ikisini de geçmişi anımsatan ve piyasa reformcularının niyetlerini boşa çıkaran şekillerde istiflemişlerdir (Kornai 1980, 1992). Çin'deki sanayi reformunun ilk

aşamaları üzerine yapılan araştırmalar Kornai'nin analizini yinelemiştir (Walder 1989, 1992b).

GEÇİŞ TARTIŞMALARI

Kornai (1990) sorunun özünün devlet mülkiyeti olduğunda ısrar etmiş ve bu sonuca zaten şüpheyle yaklaştığı ortodoks iktisat teorisinin öncüllerinden hareketle değil, onlarca yıllık gözlem ve sürekli analiz sonucunda ulaşmıştır. Devlet mülkiyeti baskın olduğu sürece, yumuşak bütçe kısıtı ile bağlantılı sorunlar çözülemezdi. Pek çok ana akım iktisatçı Kornai'nin analizini kademeli veya "kısmi" piyasa reformuna karşı bir argüman olarak benimsemiş ve tek uygulanabilir reform stratejisi olarak serbest fiyatlara ve özel mülkiyete hızlı geçişi teşvik etmiştir. Diğerleri ise Kornai'nin teşhisini kabul etmiş ancak para politikasında "şok terapi" ve hızlı özelleştirmeye dayalı çözüm çağrılarını reddetmiştir. Bu reçetelerin herhangi bir tutarlı teoriye ya da bir iktisadi sistemden diğerine geçişle ilgili geçmiş araştırmalara dayanmadığını ve aslında teorik varsayımlara dogmatik bir inancı ve sosyal ve siyasi etkilerin ciddi bir analizinin eksikliğini yansıtan radikal ve denenmemiş fikirler olduğunu belirttiler (Murrell 1991, 1992, 1995; Stark 1990, 1992; Stiglitz 1994). Kornai'nin kendisi de ani ve radikal değişim çağrılarına eleştirel yaklaşmış, ancak sorunun devlet mülkiyeti olduğu ve kapitalizm ile sosyalizm arasında uzun vadede uygulanabilir bir orta yol bulunmadığı yönündeki sağduyulu kanaatine sıkı sıkıya bağlı kalmıştır.

Ancak Kornai'nin yumuşak bütçe kısıtlarını devlet mülkiyeti ile ilişkilendirmesi ne iktisatta ne de sosyolojide derinlemesine ele alınmamış bir dizi yeni soruyu gündeme getirdi. Bu soruların hepsi mülkiyet kavramı ve mülkiyet ilişkilerinin tanımıyla ilgiliydi. Bunlar, geçiş ekonomilerine ilişkin her analizin merkezinde yer alıyordu, ancak kayda değer ölçüde gelişmemişlerdi. Bu büyük dönüşüm küresel gündemde yer almadan önce, mülkiyet haklarının ya da bunların dönüşümünün sürekli analizi için çok az neden vardı.

Her şeyden önce mülkiyet ile kastedilen nedir? Devlet ve özel mülkiyet arasındaki ayrım bir dikotomi midir, yoksa ara aşamaları olan ölçekli bir değişken midir? Eğer ara aşamalar varsa, bunlar nasıl tanımlanmaktadır? Ve eğer varsa, bu ara aşamalardan elde edilecek gerçek iktisadi faydalar var mıdır, yoksa bu faydalar yalnızca "özel" spektrumun en uç noktasında mı elde edilecektir? Ve bu "en uç nokta" nasıl tanımlanmaktadır?

Bu ilk soru grubuna vereceğimiz cevaplar, Kornai'nin analizinden çıkarılacak sonuçların sağlamlığı üzerinde etkili olacaktır. Kornai'nin Macaristan bağlamında kabul ettiği ve analizine değişmez varsayımlar olarak girmiş

olabilecek diğer değişken koşulların aksine, yumuşak bütçe kısıtları ne ölçüde devlet mülkiyetine bağlıdır? Kornai'nin Macaristan'da piyasa reformu altında tanımladığı sorunlar, büyük, etkili ve iyi bağlantılara sahip özel firmaların bulunduğu piyasa ekonomilerinde de yaygın değil midir? Eğer öyleyse, devlet mülkiyetinin iktisadi ilerlemenin önünde aşılmaz bir engel olduğu argümanını ne kadar ciddiye almalıyız?

MÜLKİYETİN TANIMLANMASI VE MÜLKİYET HAKLARI

Geçiş ekonomilerinde özelleştirme tartışmaları neredeyse her zaman varlıkların *kime ait olduğu* sorusuna odaklanır ve genellikle bir devlet veya kolektif kuruluşa karşı özel bir kişi veya kuruluş olarak düşünülür. Burada temel mesele, özel bir kuruluşun varlıkları bürokratik bir devlet kuruluşundan daha iyi idare edip edemeyeceğidir.

Bu tartışmalar, mülkiyet haklarından *neyi* kastettiğimiz ve bir geçiş sürecinde bu hakların *nasıl* dönüştüğü gibi önemli soruları göz ardı etmektedir. Mülkiyet hakları temel bir sosyal kurumdur. Devletin, siyasetin, hukukun ve kültürün çeşitli rollerinin kristalleşmiş bir ifadesidir. Toplumsal eşitsizlik ve iktisadi performans kalıplarının şekillenmesinde merkezi bir öneme sahiptirler ve bu nedenle sosyolojinin başlıca meşguliyetlerinden biri olmalıdırlar. Yine de "çağdaş sosyoloji, mülkiyet hakkında sahip olduğu merkezi önemin gerektirdiğinden çok daha az şey söylemiş, konuyu büyük ölçüde iktisat ve hukuka bırakmıştır" (Carruthers ve Ariovich 2004, s. 23). Hukukta ve iktisatta mülkiyet, geleneksel olarak, her biri çeşitli sosyal kurumlar tarafından tanımlanan ve uygulanan ayrı haklardan oluşan bir "paket" olarak anlaşılmaktadır (Alchian ve Demsetz 1973; Demsetz 1966; Furubotn ve Pejovich 1974). Bunlardan ilki, bir varlığın hangi amaçlarla kullanılacağı ve nasıl yönetileceği konusunda karar verme yeteneği olarak tanımlanabilecek, kontrol hakkıdır. İkincisi, bir varlıktan elde edilen gelir akışı üzerinde hak iddiasında bulunulması anlamına gelen gelir hakkıdır. Üçüncüsü ise bir varlığı (aslında yukarıdaki iki hakkı) başka bir malike satma ve bu işlemden elde edilen geliri alma hakkı şeklinde özetlenebilecek devir hakkıdır.

Devlet sosyalizmi bu tür hakların belirgin bir şekilde yapılandırmasını zorunlu kılmıştır. En yaygın olarak anlaşılan, "devletin" tüm üretken varlıklar üzerinde resmi kontrol haklarını kullanmasıydı. Bu anlayış, gerçekte çok sayıda ayrı bürokratik kuruluşun veya hükümetin yetki alanının nihai kontrol haklarını kullandığı gerçeğini görmezden geliyordu. Macaristan gibi küçük bir ülkede kontrol nispeten az sayıda merkezi kurum tarafından gerçekleştiriliyordu. Sovyetler Birliği gibi büyük ve merkezi bir ekonomide ise

kontrol, başkentteki bir dizi güçlü bakanlık ve sınırlı sayıda bölgesel başkent tarafından sağlanıyordu. Çin gibi büyük ve daha ademi merkeziyetçi bir ekonomide ise kontrol yüzlerce bakanlık ve büro ile binlerce yerel yetki alanına dağılmıştı (Granick 1990; Walder 1992a). "Devlet" kontrolü gerçekte farklı bürokratik aktörlerden oluşan bir topluluk tarafından uygulanmıştır.

Bu "sahipler" hangi kararları kontrol ediyordu? Onlar, hangi ürünlerin hangi miktarlarda üretileceğini belirliyorlardı. Tesis kapasitesinin artırılıp artırılmayacağını ya da geliştirilip geliştirilmeyeceğini belirlediler ve bu tür yatırımlar için gerekli sermayeyi hibe şeklinde sağladılar. İşgücünün büyüklüğünü belirlediler. Üst düzey yöneticileri işe aldılar, maaşlarını belirlediler ve istedikleri zaman transfer ettiler. Bu bürokratik kontrol biçiminin etkinliğinin zayıf olduğu, yönetimin önemli kararlar üzerindeki takdir yetkisini kısıtladığı, aynı zamanda yetersiz bilgi ve teşvik unsurlarına dayandığı açıkça anlaşılmıştır. Devlet mülkiyetine yönelik yaygın eleştirilerin özü de buydu.

Transfer hakları da çok basitti ve piyasa ekonomisinden temelde farklıydı. Üretken varlıkların piyasası yoktu, yani kontrol ve gelir haklarının alınıp satılması söz konusu değildi. Varlıklar üzerindeki kontrol bir bürokratik kurumdan veya yetki alanından diğerine devredilebilirdi, ancak bu ilgili iki tarafın takdirine bağlı olarak değil, hükümet hiyerarşisinde daha yüksek bir seviyedeki bürokratik bir kurumun takdirine bağlı olarak yapılırdı. Tazminat, eğer varsa, bu bürokratik kurum tarafından belirleniyordu. Varlıkları kontrol eden bürokratik kurumlar bunları özel taraflara satamazdı ve hükümet yetki alanları arasında varlıklara ilişkin bir piyasa da yoktu.

Mülkiyet haklarının en ilginç ve pek çok açıdan en az anlaşılmış olanı gelir akışı hakkıydı. Geleneksel anlayış bu hakkın "devlete" ait olduğu yönündedir. Bu, tüm "artık" hakların -yani, eğer varsa, firmadan elde edilen net kârlara ilişkin hakkın- devlet tarafından havale edilen kârlar veya vergiler şeklinde kullanılması anlamında doğrudur. Kornai ve diğerlerinin de çok iyi anladığı gibi, daha başarılı firmalardan kâr hortumlanması ve zor durumdaki firmalara sübvansiyonlar ya da kurtarma paketleri sağlanması, elbette devlet sosyalist sisteminin zayıflığının temelinde yatıyordu.

Ancak bu gelir hakları anlayışı sadece firmanın faaliyetlerinden elde edilen net gelirlere odaklanmakta ve "artık"ı tanımlamaya hizmet eden kurumsallaşmış gelir akışlarını ihmal etmektedir. Gelir akışları açısından firmayı "sosyalist" yapan şey, emeğin, firmanın gelirleri üzerindeki hak iddiasını tanımlayan kurallardır ki bunlar da "iş hakları"nın varlığıdır (Granick 1987). Gelir akışları üzerindeki ilk talep sahibi emektir; öncelikle mevcut işçilere ödeme yapılmalıdır. İkinci talep sahibi firmanın sosyal yardım ve emeklilik fonudur; emekli işçilere ödeme yapılmalı, yaralı ve hastalara bakılmalıdır.

Üçüncü talep sahibi ise kolektif tüketim faturasıdır; bunlar da çalışanlar ve aileleri için konut, klinik, kreş ve okulların bakım masraflarıdır. Başka bir deyişle, sosyalist devlet firması sosyalist refah devletinin kilit bir bileşenidir ve üretim maliyetleri sosyal refah için yapılan ulusal harcamaların büyük bir kısmını kapsar.

Birçok kapitalist firma da en azından sendikalı sektörlerde, ücret giderlerini karşılamak ve belirli emeklilik ve sosyal yardım anlaşmalarını finanse etmek zorunda olsa da sosyalist firma çok önemli bir açıdan temelde farklıdır: Üretim maliyetleri işçileri işten çıkararak, emeklilik maaşlarını veya sosyal yardımları keserek ya da konutları satarak, klinikleri ve okulları kapatarak düşürülemez. Bunlar sosyalist sistemin kuralları içinde kurumsallaşmıştır. Ancak bu üretim maliyetleri ve maddi girdilerin maliyetleri hesaba katıldıktan *sonra* brüt kârlar tanımlanır. Ve ancak vergiler ya da diğer ücretler düşüldükten *sonra*, eğer varsa, net kârlar tanımlanır. Bu net kârların da neredeyse tamamının devlete aktarıldığı doğru olmakla birlikte, iş gücüne ücretler ve diğer yardımlar şeklinde kurumsallaşmış bir gelir akışı söz konusudur ve bu da şirket sahipleri için artık gelirin tanımlanmasından önce gelir. Sosyalist bir firmanın muhasebe açısından kârsız olması, kapitalist bir ekonomideki ile aynı anlama gelmez, çünkü sosyalist firma ulusal emek ve refah politikasını doğrudan finanse etmektedir. Devlet sosyalizminden geçişler, kuşkusuz, artık gelir haklarını devlet dışı sahiplere aktarır, ancak aynı zamanda daha önce kurumsallaşmış olan emeğe gelir akışını ortadan kaldırarak, çalışanların üretken varlıklardan elde edilen gelir akışları üzerindeki taleplerini de büyük ölçüde azaltır.

Mülkiyetin bir haklar bütünü olarak kavranması, mülkiyetinin genellikle kabul edilmeyen ve özelleştirme tartışmalarında göz ardı edilen bağımsız unsurlarını görmemize yardımcı olur. Özelleştirme rutin olarak tüm haklar bütününü devletten özel kuruluşlara tahsis eden bir süreç olarak anlaşılmaktadır. Yani, kontrol öncelikle varlıkların nasıl kullanılacağına karar veren, yöneticileri ve diğer çalışanları işe alan ve işten çıkaran, haklarını serbestçe tasfiye eden veya başka kuruluşlara devreden, artık gelir akışları üzerinde açık haklara sahip olan ve bu artıkları işgücünü ve çalışanlara sağlanan sosyal yardım paketlerini azaltarak genişletebilen özel kuruluşlar tarafından kullanılır.

Mülkiyetin ayrı boyutları açıklığa kavuşturulduğunda, bu hakların sosyalist devlet modelinden önemli ölçüde ayrılan ancak modern kapitalist firma için tipik olduğu düşünülen konfigürasyonuna uymayan bir dizi olası kombinasyonu olduğu da aynı derecede açık hale gelir. Sosyalist bürokrasi ile özel kapitalist firmanın uç noktaları arasında bağımsız devlet şirketleri,

devlet şirketleri ile özel (bazen yabancı) şirketler arasındaki ortak girişimler veya devlet ve özel hissedarların bir karışımını içeren borsada işlem gören şirketler yer almaktadır. Tarım arazileri gibi varlıklar üzerindeki kontrol ve gelir hakları ailelere verilebilirken, ailelerin bu varlıkları başkalarına devretme hakkı reddedilir, bu hak hükümet tarafından saklı tutulur. Kontrol, kiralama düzenlemelerine benzeyen artık gelir akışlarına ilişkin sınırlı süreli sözleşmeye dayalı haklarla birlikte yöneticilere devredilebilirken, hükümet varlıkların kendileri üzerindeki devir haklarını elinde tutar. Mülkiyet özel kuruluşlara veya bireylere devredilebilir, ancak istihdam seviyelerini azaltma hakkı sözleşme ile belirli bir süre için kısıtlanabilir.

Gerçek dünyadaki mülkiyet haklarının ayrıştırılabileceği ve yeniden birleştirilebileceği doğal çeşitlilik göz önüne alındığında, özelleştirme uzmanlarının aklındaki haklar bütününe yaklaşmaksızın devlet sosyalizminden kesin olarak ayrılan pek çok olası mülkiyet düzenlemesi biçimi olduğu açıktır. Daha önceki piyasa reformlarının başına bela olan yumuşak bütçe kısıtıyla ilgili sorunları gidermede çeşitli ara formların etkinliğini sormak meşrudur ki bu konuya aşağıda döneceğiz. Ancak mülkiyetin ara biçimleri -örneğin "melez" ya da "rekombinant"* mülkiyet- hakkındaki iddiaların dikkatli bir şekilde belirtilmesi gerekmektedir. İktisat sosyologlarının bu ara biçimleri belirleme çabaları ya mal sahiplerinin kimliğine ya da işletmelerin değişen örgütsel biçimlerine odaklanmış, ancak mülkiyet haklarının özel içeriğine her zaman yakın ilgi göstermemişlerdir.

GEÇİŞ DÖNEMİNDE MÜLKİYET HAKLARI

Bu konuyu araştırmaya yönelik çabalardan biri Nee'nin (1992) geleneksel sosyalist firma ile özel girişim arasında bir mülkiyet biçimi olarak Çin'in kırsal kesimindeki küçük ölçekli devlet işletmelerini ("kasaba ve köy işletmelerini" ya da kısaca KKİ'leri) analiz etmesidir. Kırsal hükümetlerin sahip olduğu ve işlettiği bu küçük ölçekli işletmeler, Çin'in piyasa reformlarının ilk on yılında hızla büyümüştür. Nee bu firmaları, özel teşebbüs unsurları ile yerel hükümet mülkiyetini birleştiren melez örgütsel formlar olarak nitelendirmiştir. Bu küçük firmalar devletin girdi-çıktı planlamasına tabi değildi ve işgücünün boyutunu belirleme ve ne üreteceklerine karar verme konusunda sosyalist firmalardan daha fazla özerkliğe sahiptiler. Bu firmaların en önemli özelliği, ürünlerini satmak için diğer küçük firmalarla rekabet etmek zo-

* Rekombinant mülkiyet, aktörlerin belirsizliğe yanıt olarak varlıkları çeşitlendirdiği, kaynakları yeniden tanımladığı ve yeniden birleştirdiği bir tür organizasyonel koruma yöntemidir –ed.n.

runda kalmalarıydı. Nee'nin devlete ait firmaların bu erken kalkış döneminde biraz sıra dışı başarısının ortaya koyduğu bilmeceye cevabı, aslında bu firmaların geleneksel devlet mülkiyeti ile geleneksel özel mülkiyet arasında melez bir mülkiyet biçimi olduğuydu.

Walder (1995b) farklı bir yorum ve başarıları için de biraz farklı bir açıklama getirmiştir. Bu firmaların devlete ait olduğunu ve büyük kentsel devlet işletmelerinden biraz farklı bir şekilde işletildiğini savunmuştur. Aslında, bu işletmelerin, denetleyecek çok az sayıda firmaya sahip olan ve daha küçük bir yerel yönetim sistemi içinde faaliyet gösteren yerel yönetimler tarafından sahiplenilmesi ve denetlenmesi nedeniyle, yerel yetkililerin büyük şehirlerdeki ve bakanlıklardaki bürokratik meslektaşlarına kıyasla işletmelerin faaliyetlerine çok daha doğrudan müdahale ettiklerini ve firmaların iş detaylarıyla çok daha yakından ilgilendiklerini ileri sürmüştür.

Aradaki en önemli fark, önemli bir sanayi temeline sahip olmayan kırsal yönetimlerin, devlet sosyalizmini tanımlayan girdi-çıktı planlaması türünü uygulayamamasıydı. Ürünlerini kendi yetki alanları dışında satmak zorunda kalıyorlardı ve bu nedenle firmaya yaptıkları yatırımın getiri sağlayabilmesi için diğer firmalarla rekabet etmek durumundaydılar. Dolayısıyla, mütevazı bir gelir kaynağına sahip kırsal hükümetler, firmalarının başarısında büyük bir paya sahipti ve Kornai'nin sosyalizmin karakteristiği olarak gördüğü şekilde, zarar eden firmaları kolayca kurtaramaz ya da firmalar arasındaki kar ve zararları dengeleyemezdi. Biraz paradoksal bir şekilde, bu yeni örgütsel biçim, devlet mülkiyeti ve kontrolünün daha yoğun ve etkili bir biçimini temsil ediyordu ve ilk dönemlerinde pek çok kırsal hükümet yönetimi, şube tesislerinin yönetimini ve finansmanını denetleyen ve ürünlerinin pazarlanmasına doğrudan yardımcı olan sanayi şirketleri olarak nitelendirilebilirdi (Walder 1995b, 1998).

Başka bir deyişle, Çin'deki kırsal kamu işletmesi melez bir *örgütsel* form olabilirdi, ancak devlet ve özel sektör unsurlarını birleştiren yeni bir *mülkiyet biçimi* değildi. Eğer geleneksel devlet şirketlerinden farklı olmayan bir devlet mülkiyeti biçimiyse, o zaman Kornai'nin yumuşak bütçe kısıtıyla ilişkilendirdiği sorunlardan nasıl kaçınmıştır? Bunun cevabı, Kornai'nin modelinin, nispeten eksiksiz bir sanayi temeline sahip olacak kadar büyük, ancak mal piyasalarında birbiriyle rekabet eden bağımsız firmaları işleten merkezi olmayan hükümet yetki alanlarına sahip olamayacak kadar küçük tek bir ulusal hiyerarşiyi varsaymasıdır. Çin'de kamu fonlarıyla firmalar kuran ve bölgesel ve ulusal pazarlarda akranlarıyla rekabet eden binlerce kırsal yönetim vardı. Bu firmaların başarısız olması halinde, yerel bütçeler üzerindeki etkisi hemen hissediliyordu ve büyük ölçüde kırsal kökenli olan

bu yönetimler Kornai'nin belirttiği şekilde firmaları kurtarma kapasitesine sahip değildi. Kısacası, küçük yerel yönetimler üzerindeki bütçe kısıtlaması, bakanlıklara bağlı büyük firmalar veya büyük şehirler için ya da Macaristan kadar büyük bir ulusal düzeyde sosyalist bir ekonomiye dayanan analizler için geçerli olamayacak şekilde zordu (Walder 1995b). Çin kırsal endüstrisi, düşünüldüğünden daha anormal bir yapıya sahipti. Bu açıdan bakıldığında, melez bir mülkiyet biçimi olmaktan ziyade, geleneksel ve hatta daha müdahaleci bir devlet mülkiyeti biçimiydi. Bu durum, Kornai'nin devlet sosyalizminin içsel zayıflıklarına -ve kamu mülkiyetinin ölümcül lanetine- ilişkin etkileyici analizinin aslında orijinal modelde belirtilmeyen hükümet hiyerarşilerine ilişkin varsayımlara dayandığını göstermektedir.

Ara mülkiyet biçimlerinin en akılda kalıcı tanımı Stark'ın Macaristan için yaptığı "rekombinant mülkiyet" analizidir. Stark, (1990, 1992) iktisatçıların geçiş ekonomileri için en iyi yöntemin, yerleşik kapitalist modellere uygun piyasalar ve mülkiyet biçimleri yaratmak amacıyla hızlı özelleştirme ve yeniden yapılandırma olduğu görüşlerini sosyolojik açıdan eleştirenlerin başında gelmektedir. Bu reçeteleri, söz konusu ekonomilere ilişkin bilinçli bir anlayıştan ziyade ideolojiye dayanan radikal reçeteler olarak görmüştür. Stark, mevcut sistemin unsurları daha piyasa odaklı bir dizi düzenlemeye doğru kademeli olarak ilerlemek için yeniden düzenlenip birleştirileceğinden, gerçek değişim sürecinin büyük ölçüde gidişata bağlı olacağını savunmuştur.

Stark bu noktaları, komünizm sonrası dönemin ilk yıllarında Macaristan'da ortaya çıkan yeni "rekombinant mülkiyet" biçimlerine ilişkin ampirik bir açıklama ile örneklendirmiştir. İşletmeler arası çapraz sahiplik ile karakterize edilen yeni tür iş gruplarının oluşumunu tanımlamıştır (Stark 1996; Stark ve Bruszt 1998). Daha önce plan kapsamında var olan iş ilişkilerine dayanan bu yeni çapraz mülkiyet bağları aracılığıyla firmalar, yeni ve tehditkâr bir iktisadi ortamda hayatta kalmalarına yardımcı olmayı amaçlayan ittifaklar kurdular. Henüz özelleştirilmemiş firmalar tarafından oluşturulan bu yeni iş grupları, firmaların kârlı faaliyetlerinin avantajlarını elde etmelerine izin verirken, uğradıkları işletme zararlarını devlete yükleme sonucunu doğurmuştur. Stark, bunun bağlantılı firmalara yumuşak bir bütçe kısıtı sağlamaya devam ettiğini kabul etmiştir. Ancak, işletme yöneticilerinin kolektif stratejilerine dayanan bu uygulamanın, ayakta kalabilen firmaların piyasa rekabetine uyum sağlayacak kadar uzun süre hayatta kalmalarına izin vererek olumlu bir işlev gördüğünü ve aksi takdirde Macar ekonomisi için sert bir iniş anlamına gelecek olan durumu yumuşattığını savunmuştur. Çapraz mülkiyetin, geçiş ekonomilerinde ortaya çıkması muhtemel yeni mül-

kiyet biçimlerinin bir örneği olduğunu öne sürdü ki bu ne eski devlet sosyalizmine ne de piyasa ekonomilerinde yaygın olan şirket biçimlerine uymayan mülkiyet düzenlemeleriydi.

Diğerleri ise bu yeni mülkiyet biçimlerinin hızla ortadan kalktığını veya orijinal yeniliklerinin çoğunu hızla kaybettiklerini ileri sürmüştür. Hanley, King ve Janos (2002) Macaristan'da geçiş sürecinin ilk on yılının sonunda şirket sahipliğini incelemiş ve Stark'ın analizine iki şekilde karşı çıkmışlardır. İlk olarak, yeni çapraz mülkiyet biçimleri yaratmaya yönelik başlangıçtaki çabanın hızla kaybolduğunu ve net hâkim hissedarlara sahip geleneksel özel mülkiyet biçimlerinin hızla hâkimiyet kurduğunu göstermişlerdir. Macaristan'ın geçiş sürecinde, şirket sahipliğinin hızla özelleştirme taraftarlarının tercih ettiği biçimlere büründüğünü ileri sürmüşlerdir. Ayrıca Stark'ın birincil nedensel mekanizma olarak işletme yöneticilerinin stratejilerine yaptığı vurguya da karşı çıkmışlardır. Bu stratejilerin Macaristan ekonomisinde mülkiyetin gelişimini nihai olarak belirlemediğini ileri sürmüşlerdir. Bunun yerine, uluslararası aktörlerin tercihleri mülkiyet ve düzenlemenin yasal biçimlerini yeniden şekillendirmiştir. Uluslararası Para Fonu, Avrupa Birliği ve büyük çok uluslu şirketler, Macaristan'ı uluslararası standartlara uymaya zorlayarak şirket sahipliği biçimleri üzerinde orantısız bir etkiye sahip oldu. Rekombinant mülkiyetin amorf biçimleri ve bulanık örgütsel sınırlar fikri, sosyalist işletme yöneticileri ve akademik gözlemciler için ne kadar çekici olsa da bu yazarlara göre gerçek çok farklıydı ve çok da yeni değildi.

Bu analizi, devlet politikasının ve hükümet düzenlemelerinin baskın bir rol oynadığı Polonya'daki özelleştirmeye ilişkin benzer bir açıklama izlemiştir (King ve Sznajder 2006). Polonya hükümeti varlıklarını Macaristan'dan daha yavaş özelleştirmiş ve işletme yöneticilerine daha az hareket serbestisi tanımıştır. Bunun yerine Polonya devleti, Batı Avrupa ve Kuzey Amerika'daki firmaların iyi uygulama örneklerine paralel şekilde, eski devlet sektörünün belirli kısımlarını sistematik olarak özelleştirdi. Sonuç olarak, Polonya'da ayırt edici olmaktan uzak ve Stark tarafından daha önce tanımlanan rekombinant mülkiyetin özelliklerinden çok azına uyan bir şirket sahipliği modeli ortaya çıkmıştır. Polonya ekonomisi geçiş dönemindeki durgunluktan ilk çıkan ekonomi oldu ve bölgedeki en güçlü genel iktisadi performansa ulaştı. (Ayrıca bkz. King ve Szelényi 2005.)

Stark ve Vedres daha sonraki çalışmalarında bu iddialara yanıt vererek Macaristan'ın geçiş döneminin ilk on yılına ait işletme sahipliği verilerinin alternatif bir analizini sunmuşlardır. Büyük firmalarda devlet mülkiyetinin 1987'den 2001'e kadar yüzde 98'den yüzde 15'e düştüğünü, yabancı mülkiyetinin ise yüzde 1'den yüzde 53'e yükseldiğini ifade etmişlerdir. Stark'ın

önceki çalışmasını şekillendiren örgütsel formların somut tanımını terk ederek, Macaristan'ın büyük firmalarının neredeyse eksiksiz listesi içerisindeki iş bağlantılarının soyut bir ağ analizine geçtiler ve bir ağ bağı, başka bir yerel firmanın sahip olduğu öz sermayenin en az yüzde 1'i olarak tanımlandı. İşletmeler arası çapraz sahipliğin 1990'ların ortalarında yerli firmaların yüzde 27'sinden yüzde 57'sine yükseldiğini ve sonrasında oldukça yavaş bir şekilde azaldığını, işletmeler arası ortalama sahiplik payının ise ilk yıllarda öz sermayenin yaklaşık yüzde 20'si iken, 2001'de bu oranın yüzde 36'ya yükseldiğini göstermektedirler. Dolayısıyla işletmeler arası sahiplik olgusu özelleştirme ve doğrudan yabancı yatırım dalgalarıyla yok olmamıştır ve yazarlar ayrıca bu "ağa bağlı" yerli firmaların yabancı yatırımdan izole edilmediğini veya ekonomide başka bir şekilde marjinalleştirilmediğini de göstermektedir (Stark ve Vedres 2006). Diğer bir deyişle, rekombinant mülkiyet biçimleri hayatta kalmış ve büyük doğrudan yabancı yatırımlarla özelleştirilmiş bir ekonomiye sağlam bir şekilde gömülü hale gelmiştir.

Bu değişim, Stark ve Vedres'in (2006) analizindeki "ağa bağlı" firmaların hâlâ Stark (1996) tarafından etnografik ayrıntılarla tanımlanan sıkı bağlantılı firmalara benzeyen bir "rekombinant mülkiyet" biçimi olup olmadığını sorgular bir şekilde okunabilir. Büyük firmaların yüzde 98'inin artık özel sektörün elinde olduğu ve yarısından fazlasının yabancı sermayeye ait olduğu bir ekonomide, "melez" özel-kamu mülkiyetinin bağlamı da ortadan kalkmış görünmektedir. Dahası, işletmeler arası mülkiyet paylarının varlığını sürdürmesi, başlangıçta tanımlanan rekombinant mülkiyet biçimlerini bu kadar ayırt edici kılan, firmaların zararlarını devlet bütçesine aktarmalarına izin verecek şekilde işletme sınırlarını bulanıklaştırarak riskten karşılıklı korunma anlamına gelmiyor gibi görünmektedir (Stark 1996). Rekombinant mülkiyet tezini eleştirenler, Macaristan'daki kurumsal yönetişim biçimlerinin hızla uluslararası modellere uygun hale geldiğini iddia etmişlerdir. Stark-Vedres analizi aslında bu iddiayla çelişmemekte, bunun yerine dikkati devlete ait firmalar arasındaki hayatta kalma stratejilerinden, özel yerli firmalar arasındaki mülkiyet hisseleri olarak düşünülen ağ bağları modellerine kaydırmaktadır. Cevaplanmamış soru, işletmeler arası mülkiyet bağlarının, devlete ait firmalar arasındaki daha eski ve daha önemli iş birliği bağlarının sadece kalıntıları mı yoksa piyasa ekonomilerinde yaygın olan türden daha yeni birleşme ve satın almaların ürünü mü olduğudur. Çapraz sahiplik, yerleşik piyasa ekonomilerinde alışılmadık bir durum değildir. Birçok ülkede özel sektöre ait iş gruplarında yaygındır ve şirketler ve varlıklı aileler tarafından büyük şirket imparatorlukları üzerinde kontrol sahibi olmak için kullanılan temel bir stratejidir (Granovetter 2005). Macaristan'da

çapraz mülkiyetin istatistiksel olarak devam etmesi, Macaristan'da kurumsal yönetişim ve mülkiyet tanımlarının uluslararası standartlara göre oldukça geleneksel olduğu iddiasıyla çelişmemektedir.

Macaristan ile ilgili tartışmanın sonucu ne olursa olsun, Çin üzerine yapılan araştırmalar, Çin'in eski ve yeninin yeni bir kombinasyonu anlamında "rekombinant" olarak tanımlanabilecek mülkiyet biçimlerinin sanal bir laboratuvarı olduğunu göstermiştir. Bunun en bilinen örneği, bu bölümde daha önce anlatılan kasaba ve köy işletmeleridir (KKİ'ler). İlk kamu şirketleri devlet yatırımlarıyla kurulmuş ve maaşlı yöneticiler tarafından işletilmiştir ve yerel yönetimlerin birçoğu sanayi şirketlerine benzer şekilde faaliyet göstermiştir (Oi 1992). Ancak, büyüme ve rekabet bu firmaların sürekli olarak evrilmesini ve başlangıçta onları karakterize eden mülkiyet haklarının önce ayrıştırılıp sonra yeniden bir araya getirilmesini zorunlu kılmıştır (Walder ve Oi 1999). Evrimlerinin ilk adımı, yöneticilere firmanın faaliyetleri üzerinde daha fazla yetki sağlayan ve artık gelir yüzdeleri üzerinde haklar veren yönetim sözleşmelerinin oluşturulmasıydı. İkinci bir adım ise, müstakbel yöneticilerin belirli bir süre boyunca sabit bir ödeme karşılığında bir devlet firmasını işletme hakkı için teklif verdiği, zarar riskini üstlendiği ve kalan gelir akışları üzerinde tam haklara sahip olduğu kiralama sözleşmeleri yoluyla firmaların işletilmesiydi. Son adım ise tüm mülkiyet haklarının kimi zaman yıllara yayılan sabit ödemeler karşılığında yöneticiye devredilmesi şeklinde uygulanan doğrudan özelleştirme olmuştur. Satın alma bedeli tamamen ödendikten sonra, yeni mal sahibi sadece yerel yargıya vergi borcu altına girer ve varlıkların kullanımı üzerinde tam kontrole sahip olur, kalan gelir akışları üzerinde haklara sahip olur (ve zararın sonuçlarına katlanır) ve firmanın varlıklarını küçültmeyi, kapatmayı veya başkalarına satmayı seçebilir. Yerel yönetimler şiddetli piyasa rekabeti, düşen kârlılık ve giderek büyüyen yerel kamu firmalarını denetlenmenin zorlaşması gibi baskılar altında, yerel yönetim firmalarını sistematik olarak özelleştirmeye başlamış ve 1990'ların sonunda kırsal sanayinin mülkiyet profilini kararlı bir şekilde değiştirmişlerdir (Kung 1999; Lin ve Chen 1999; Oi 1998; Wank 1999; Whiting 1999).

Bu evrim, tam özelleştirmeyi devlet sosyalist mülkiyetine tek uygulanabilir alternatif olarak savunanları haklı çıkarıyor gibi görünse de böyle bir sonuç asıl noktayı büyük ölçüde gözden kaçırmaktadır. Çin'deki kırsal yönetimler uzun bir dönem boyunca çok sayıda küçük sanayi firması kurmuş, hane halklarının başlangıçta yapamadığı şekilde sermayeyi harekete geçirmiş ve yirmi yıla yakın süren bir sanayileşme dalgasında bunların hızlı büyümesini teşvik etmiştir. Bu sürecin ortaya çıkardığı yoğun piyasa rekabeti

karşısında yerel hükümet mülkiyetinin küçüldüğü doğrudur. Ancak, geleneksel sosyalist mülkiyetle başlayan ve bu mülkiyet haklarını kademeli olarak ayrıştıran ve yeniden bir araya getiren bir dizi mülkiyet biçiminin, sonunda özel şirketlerin hâkim olduğu gelişen ve son derece sanayileşmiş bir kırsal ekonomiye yol açtığı da aynı derecede doğrudur. Çin'in kırsal kalkınma yolu, aile işletmelerinin başından beri hâkim olduğu ve ortalama firma büyüklüğü ile sermaye başına kırsal gelirin hâlâ Çin'dekilerin küçük bir kısmı olduğu Vietnam'ınkiyle tam bir tezat oluşturmaktadır (Walder ve Nguyen 2008). Bu model, Stark'ın çapraz mülkiyet olarak rekombinant mülkiyet kavramından hiçbir iz taşımamakla birlikte, piyasa ekonomisine başarılı bir şekilde uyum sağlamanın büyük ölçüde yola bağlı olacağı ve eskinin pragmatik ve kademeli olarak yeniyle birleştirildiğinde en iyi sonucu vereceği yönündeki daha geniş argümanını haklı çıkarıyor gibi görünmektedir.

Başka bir Çin örneği de yeni teknolojilerin patentini alan ve bunlardan faydalanmak için şirketler kuran araştırma ekiplerinin ortaya çıkardığı yeni yüksek teknoloji firmalarının kurulmasıdır. Bunlar genellikle büyük üniversitelerden, Bilimler Akademisi'ndeki enstitülerden ve hatta ordu tarafından işletilen araştırma hastanelerinden araştırmacıların çalıştığı girişimler olarak başlar. Yeni girişim, sponsor kurumun yatırımlarıyla desteklenmekte, ilk başarının ardından yerel borsalara kote edilmekte ve asıl hükümet sponsorunun hisse senedi ve yönetim kurulu üyeliğine sahip olduğu ayrı bir işletme şeklinde kademeli olarak bölünmektedir. En ünlüsü Lenovo Bilgisayar olmak üzere bir dizi baskın bilgisayar ve ilaç firması bu şekilde kurulmuştur (Francis 1999; Lin ve Zhang 1999).

Son bir Çin örneği, büyük ölçekli sosyalist sektörün ulusal ve uluslararası borsalarda işlem gören bir dizi yeni, güçlü devlet kontrolündeki "ulusal şampiyonlara" dönüşmesidir. Bazı durumlarda ulusal bakanlıklar (telekomünikasyon, petrol ve sivil havacılık gibi alanlarda) parçalanmış ve hâlâ tamamen devlete ait olan birkaç bağımsız şirkete dönüştürülmüştür. Diğer durumlarda ise büyük sosyalist üretim kompleksleri (metalürji ve makine yapımı gibi alanlarda) birleştirilerek ölçek ve kapsam bakımından uluslararası benzerlerine rakip olan çok daha büyük entegre şirketler halinde yeniden organize edilmiştir. Ortaya çıkan şirketler, üretken varlıkları, orijinal firmaların fazla işgücü, emeklilik ve sosyal yardım yükümlülükleriyle baş başa kalan holding şirketlerinin sahip olduğu ayrı tüzel kişiliklere bölünerek halka arz için hazırlanır. Yeni sosyalist şirketler, daha sonra uluslararası yatırım bankalarının dostane girişimleri aracılığıyla Hong Kong, New York ve diğer uluslararası borsalara kote edilerek, yeni sermaye kaynakları elde edilir ve bu kaynaklar borsaya kote edilen firmada çoğunluk hissesine

sahip olmaya devam eden devlet holdingi tarafından uygulanmaya devam eden hükümet kontrolünü tehdit etmez. Ortaya çıkan şirket artık mülkiyet hisseleri ve gelir akışları anlamında kısmen "özelleştirilmiştir", ancak artık emek, varlıklardan elde edilen gelir akışlarına ayrıcalıklı erişim hakkına sahip değildir ve gerçekten de eski firmaların yeniden yapılandırılması ve küçültülmesi milyonlarca devlet sektörü işinin kaybına neden olmuştur. Bu şirketler geleneksel sosyalist firmalardan köklü bir şekilde ayrılmaktadır ve kendilerini tanımlayan mülkiyet hakları demetindeki belirleyici değişikliklere rağmen hâlâ sıkı bir şekilde devlet kontrolü altındadırlar. Bu şirketlerin çoğu şu anda küresel sıralamada en büyük ve en kârlı şirketler arasında yer almaktadır (Nolan 2001; Walter 2010; Walter ve Howie 2006).

Devlet egemenliğindeki bu "ulusal şampiyon" modelinin bir örneği, komünizm sonrası dönemin başlarında özelleştirilen Rusya'daki enerji ve maden çıkarma sektörlerinin gelişimidir. Bu devasa özel şirketler başlangıçta siyasi bağlantıları olan içeridekilere lütuf olarak kurulmuşlardır. Ulusal politikanın araçları olarak yeniden şekillendirilmek ve sahiplerinin siyasi otoritelere sadakatini sağlamak amacıyla, bazen cezai yasal işlemler yoluyla, aktif hükümet müdahalesiyle periyodik olarak yeniden organize edilmiş, iflas ettirilmiş ve birleştirilmişlerdir. Resmi olarak özel mülkiyet altında olsalar da devlet ve özellikle de sistemin zirvesindeki bireyler, varlıkların yöneticileri olarak doğrudan ya da mülkiyet haklarını değiştirme ve hatta feshetme yönündeki belirgin eğilimleri aracılığıyla dolaylı olarak bu sektörler üzerinde önemli bir denetim uygulamaktadır (Barnes 2006; Blasi, Kroumova ve Kruse 1997; Goldman 2008).

MÜLKİYET HAKLARI VE İKTİSADİ PERFORMANS

Sovyet topraklarında devlet sosyalizminin çöküşünden yirmi yıldan fazla bir süre sonra ve Çin ve Vietnam'ın kendi devlet sosyalizmi versiyonlarını yıkmaya başlamasından otuz yıl sonra, bir zamanlar Kornai'nin yumuşak bütçe kısıtı analizinden çıkan sorunun özünde devlet mülkiyetinin yattığı şeklindeki kaçınılmaz sonuçtan geriye ne kaldı? Bir zamanlar güvenli bir iktisadi geleceğe giden tek kesin yol olarak hızlı özelleştirmede ısrar edenler için tarih bir utanç kaynağı olmuştur. 1990'dan bu yana kişi başına düşen gayri safi yurtiçi hasılada açık ara en büyük sürekli artışa sahip olan iki rejim halen Komünist partiler tarafından yönetilen ve temel devlet varlıklarının kaçınılmaz görünen özelleştirme dalgasına en uzun süre direnen Çin ve Vietnam'dır.

Elbette buradan çıkan sonuç, Kornai'nin geleneksel devlet sosyalist mülkiyet düzenlemelerinin uygulanamaz olduğu ya da piyasa rekabetinin aslın-

da devlet sosyalist modelinin hastalıklarını tedavi edebileceği konusunda yanıldığı değildir. Bunun yerine, sosyal kurumlar tarafından tanımlanan ve uygulanan bir mülkiyet hakları demeti olarak düşünüldüğünde mülkiyet kavramının başlangıçta tahmin ettiğimizden daha karmaşık ve her yöne çekilebilen bir kavram olduğunu gördük. Uygulamalar, özellikle Çin örneğinde, mülkiyet haklarının teşvik edici özelliklerini geliştirmek ve devlet sosyalist öncüllerinden çok daha üretken ve rekabetçi örgütsel formlar yaratmak amacıyla mülkiyet haklarını ayrıştırmanın ve yeniden bir araya getirmenin çeşitli yolları olduğunu göstermiştir. Kornai'nin devlet sosyalizminin ölümcül kusurlarına ilişkin teşhisi orijinal gücünü korurken, görünüşte kaçınılmaz olan tek uygulanabilir alternatifin devlet ve girişim arasındaki mülkiyet bağlarını kesmek olduğu sonucu şimdi daha az net görünmektedir.

Geriye dönüp bakıldığında tartışmasız görünen şey, özelleştirme ile ilgili bazı "yarım önlemlerin" firma performansında ve iktisadi büyümede önemli iyileşmelere yol açabileceği ve başarılı bir geçiş stratejisinin parçası olabileceğidir. Temel argüman, mülkiyet haklarındaki değişikliklerin -özellikle de kontrol ve gelir haklarının yeniden tahsis edilmesinin- geleneksel sosyalist modele kıyasla gerçek iyileşmelere yol açabileceğidir. Standart iktisat teorisi açısından, bu yarım önlemler "suboptimal"dir. Yani, açık rekabet ve güvenli mülkiyet hakları varsayımları altında yapılacak tam özelleştirmeden daha az faydalıdır. Yine de bu koşullar altında özelleştirme, en azından kısa vadede, genellikle siyasi olarak mümkün olmayacaktır ve rekabet seviyeleri ile mülkiyet haklarının güvenliği genellikle geçiş dönemi boyunca teorik varsayımlara uymamaktadır. Son on yıllardaki deneyimlerden esinlenen bariz karşı argüman, teoride optimal olmayan çözümlerin pratikte oldukça faydalı olabileceğidir. Mesele, özel mülkiyetin kamu mülkiyetinden üstün olup olmadığı değil, devlet sosyalizminin karakteristik kamu mülkiyeti biçimlerinden kısmi uzaklaşmaların, tam ölçekli özelleştirmenin olumsuz sosyal etkilerini geciktirip yumuşatarak, geçici bir süre için mevcut işgücüne istihdam ve refah koruması sağlarken, yine de firma performansını artırıp artıramayacağıdır.

Bununla birlikte, temelde yatan bir sorun hâlâ çözülmemiştir ki o da "melez" mülkiyet biçimlerinin uzun vadede uygulanabilirliğidir. Hanley, King ve diğer Doğu Avrupa öğrencilerine göre, Stark tarafından tanımlanan rekombinant mülkiyet, Batılı özel mülkiyet biçimleriyle hızlı bir yakınlaşmaya giden yolda geçici bir bölümdü. Çin'deki kırsal kamu işletmelerinin tarihi, mülkiyet biçimlerinin daha kademeli bir evrimini göstermiştir, ancak sonunda bu şirketlerin özelleştirilmesi dalgası, "melez" mülkiyet biçimlerinin uzun vadede uygulanabilir olmadığını, ancak gelişen bir özel ekonomiye

geçişin ortasında hızlı sanayileşmeyi yönetmek için etkili bir araç olduğunu göstermiştir. Şu anda Çin ekonomisini dolduran yeni yapılandırılmış devlet şirketlerinin veya Rusya'nın devletle bağlantılı özel şirketlerinin uzun vadede uygulanabilir bir örgütsel form olup olmadığını göreceğiz. Ancak, mülkiyet haklarının geleneksel sosyalist modelden aşamalı olarak yeniden tahsis edilmesinin daha müreffeh bir karma ekonomiye giden etkili bir yol olduğu açıktır.

MÜLKİYET HAKLARI PERSPEKTİFİNİN SONUÇLARI

Mülkiyet hakları perspektifi, geçiş ekonomilerindeki değişimin seyrine ilişkin anlayışımızı nasıl değiştirmektedir? İlk çıkarım kümesi, sosyal tabakalaşma ve hareketlilik eğilimleri hakkındaki geniş literatüre yöneliktir. Bu literatür neredeyse sadece, geçişin yeniden bölüşüm ilkelerine dayalı bir plandan piyasa tahsisine geçişi içerdiği anlayışla şekillenmiştir. Bu, ekonomileri ya da ekonomik sektörleri, geleneksel devlet sosyalizminden piyasaya geçişin tamamlandığı varsayımsal bir duruma kadar bir süreklilik boyunca ne ölçüde yol aldıklarına göre sıralamanın mümkün olduğu anlamına gelmektedir. Piyasaya doğru ilerlemenin bir tanımı üzerinde uzlaşmanın zor olduğu kanıtlanmıştır ve uzmanlar genellikle sadece zamanın geçmesini yeterli görmektedir. Bazıları özelleştirmenin kapsamının geçişin kapsamı konusunda iyi bir gösterge olabileceğini öne sürmektedir.

Ancak bizim mülkiyeti bir haklar demeti olarak analiz etmemiz bu analitik stratejiyi zayıflatmaktadır. Piyasa temelli analiz, piyasa ekonomilerinde farklı bireysel özelliklere, özellikle de insan sermayesinin (eğitim ve deneyim) ve bu durumda "siyasi sermayenin" (hükümet görevi veya parti üyeliği) getirilerini öngören ücret teorilerine dayanmaktadır. Temel açıklayıcı mekanizma, beceriler için rekabetçi bir piyasadır. Ne yazık ki bu anlayış, işgücü piyasalarının faaliyet gösterdiği ilk koşulları yaratan mülkiyet haklarının dağılımında rol oynayan değişkenlerdeki değişiklikleri göz ardı etmektedir. Örneğin, geleneksel sosyalist sanayi ve kolektif tarımdaki zıt yönlü değişimleri ele alalım. Büyük bir sosyalist firma özelleştirildiğinde ya da devlet kontrolü altında yeniden yapılandırıldığında, emek gelir akışları üzerindeki hak iddialarını kaybeder ve bu da yaygın olarak işten çıkarmalara, ücret ödemelerinin gecikmesine ve emekli maaşları ile diğer sosyal hakların kaybına yol açar. Öte yandan kolektif tarımda, arazi parselleri, bireysel çiftliklerin küçük sahipleri haline gelen çiftçi hanelere eşit olarak tahsis edilir.

İlk örnekte, yeniden yapılandırılan ve yeniden sermayelendirilen şirketlerin profesyonel ve yönetici kadroları ile özel sermaye hisselerini ellerinde

bulunduranlar sosyalizmde eşi benzeri görülmemiş gelirler elde ederken, emekçiler iş haklarının ve sosyal yardımlarının ellerinden alınmasına ve hatta yoksulluğa sürüklenmeye maruz kalmaktadır. İkinci örnekte, tarım işçileri yeni denetim ve gelir hakları elde etmekte ve bu yeni haklar başlangıçta oldukça eşit bir temelde dağıtılmaktadır. Bu durum, devlet sosyalist mülkiyet biçimlerinden uzaklaşma sürecinde mülkiyet haklarının nasıl yeniden tahsis edildiğine ilişkin sektörel farklılıkları ortaya koymaktadır. Ayrıca tazminatın, işgücü piyasalarının daha *sonraki* işleyişi için çok farklı *başlangıç* koşulları oluşturan süreçler tarafından nasıl değiştirildiğini göstermektedir ki bu süreçler piyasaya geçişin hâkim modellerinde göz ardı edilmektedirler. Bu aynı zamanda, sosyal eşitsizlikteki değişiklikleri tamamen piyasa ekonomisine doğru ilerlemenin "derecesinin" bir fonksiyonu olarak açıklama çabalarının en başından beri yanlış yönlendirildiğini göstermektedir. Mülkiyet haklarının ayrıştırıldığı ve yeniden bir araya getirildiği yolların çeşitliliğine yakından bakıldığında, farklı şekillerde yeniden yapılandırılan sektörlerde farklı sosyal grupların kaderinde keskin niteliksel farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Mülkiyet haklarındaki değişikliklerin doğrudan etkisi tam olarak anlaşıldığında, mevcut analitik stratejilerin bir değişim teorisinden ziyade muhasebe araçları olarak daha tatmin edici olduğu görülmektedir.

Eğer farklı sosyal gruplara gelir akışını belirleyen unsur mülkiyet haklarındaki değişikliklerin özel bir konfigürasyonu ise, o zaman mülkiyet haklarının uluslar ve iktisadi sektörler arasında yeniden bölüşülmesindeki farklılıkları nasıl açıklayabiliriz? Faydalı bir başlangıç noktası, bürokratik kurumlar, yetkililer (ve eski yetkililer), firmalar, girişimciler ve hatta organize suç çeteleri tarafından mülkiyet üzerinde verilen ve özünde siyasi nitelik taşıyan mücadelenin arenası olan geçiş ekonomilerinin gözlemlenmesidir (Barnes 2006).

Ulusal düzeyde, bir devletin mülkiyet transferini düzenleme ve yönetme kapasitesi ile izlenen politikaların spesifik içeriği bu mücadelelerin sonucunu etkiler. Başlangıçta çöken ve ardından ilk istikrarsızlık ve düzensizlik döneminden geçen (Rusya gibi) rejimler, devlet mülkiyetinin görevdeki yöneticilere ve içerideki diğer kişilere hızlı ve düzensiz bir şekilde aktarılmasına izin verir ve mülkiyet haklarının baskı ve şiddet yoluyla uygulandığı özel rejimlere yol açabilir (Barnes 2006; Volkov 2002). Demokratik kurumlara geçişi daha düzenli bir şekilde yöneten daha istikrarlı rejimler, devlet varlıklarının siyasetçiler ve içerideki diğer kişiler tarafından yaygın bir şekilde ele geçirilmesini önlemek için süreci düzenleyebilmektedir (King ve Sznajder 2006). Başta Çin olmak üzere sağlam kalan rejimler, varlıkların özel ellere geçmesini geciktirip kısıtlayarak, sadece küçük firmaların özelleştirilmesine

izin verirken, daha değerli şirket varlıkları üzerindeki kontrolü konsolide etmekte ve bunları daha da büyük devlet şirketleri halinde yeniden düzenleyip yapılandırmaktadır. Devletin kapasitesi ve değişim sürecini düzenleme yeteneği mülkiyet ilişkilerindeki değişimin seyrini etkilemektedir (Walder 2003).

Mülkiyet hakları rejimlerindeki değişikliklerin seyri, bu ülkeler uluslararası piyasalar ve uluslararası düzenleyici ve finansal rejimlerle tam entegre hale geldikçe, uluslararası sistem tarafından da önemli ölçüde etkilenebilir. Ancak bu etkinin kapsamı, bir ülkenin ekonomisinin büyüklüğüne ve göreceli pazarlık gücüne göre değişmektedir. Örneğin Avrupa'nın doğu yakasındaki küçük liberal demokrasiler, Rusya ve Çin gibi büyük ekonomilere kıyasla uluslararası finans ve yatırıma daha bağımlı olacaklardır. Bu durum özellikle de (Rusya gibi) büyük ekonomilerin uluslararası piyasalarda yüksek fiyatlara alıcı bulan geniş enerji kaynakları ve hammadde rezervlerine sahip olmaları halinde geçerlidir. Doğu Orta Avrupa için "rekombinant mülkiyet" tezini sorgulayan çalışmalardan çıkarmamız gereken temel sonuç bu gibi görünmektedir.

Değişimi düzenlemek için güçlü bir kapasiteye sahip olan devletlerde, uygulanan politikanın içeriği de belirleyici olabilir. Çin'de 1980'lerin başında kolektif tarımın terk edilmesi buna bir örnektir. Kolektif çiftlikler dağıtıldıkça çiftçi hanelere eşitlikçi bir temelde arazi tahsis edildi. Ancak reformlar ilerledikçe hanelere bu araziler üzerinde sadece belirli süreler için kullanım ve gelir hakları verildi. Çiftçi hanelere arazilerini başkalarına satma hakkı verilmedi -bu hak köy yönetiminin elindeydi- ancak haneler arazilerini kısa süreliğine kiralama hakkına sahipti. Rejimin bir tür sosyalizme olan bağlılığının devam etmesi nedeniyle çiftçi hanelere, arazileri üzerinde -1950'leri başında sahip oldukları- tam mülkiyet hakkı verilmedi. Sonuç, kırsal gelirlerde hızlı bir artış ve çiftlik hanelerinde bir geçim zemininin ortaya çıkması oldu. Günümüzde Çin'in kırsal kesimi, bireysel aile çiftliklerinden oluşan devasa bir yamalı bohçaya benzetilebilir.

Eğer devlet politikası daha liberal olsaydı, çiftçi ailelerine devir hakkı tanısaydı ve tarım arazileri için serbest bir piyasa oluştursaydı, toprak sahipliği çok daha eşitsiz olurdu. Daha zengin hane halkları borçlu yoksul çiftçilerden toprak satın alarak büyük çiftlikler kurabilecek ve bu çiftçiler gelişmekte olan yoksul ülkelere özgü giderek daha geniş bir topraksız işçi sınıfı oluşturacaktı. Çin böyle bir sonuçtan büyük ölçüde toprak politikası ve bu politikayı uygulama kapasitesi sayesinde kurtulmuştur; kitlesel göçmen işgücünün hâlâ kendi ülkesinde arazileri vardır. Bu örnek farklı mülkiyet rejimlerinin piyasaların işleyişi için farklı başlangıç koşulları yarattığını ve büyük ölçüde farklı sosyal ve iktisadi sonuçlara yol açabileceğini göstermektedir.

Çin'deki arazi hakları örneği, üretken varlıkların özelliklerinin mülkiyet haklarındaki değişimin seyrini etkileyebileceğini de göstermektedir. Arazi doğası gereği bölünebilir bir varlıktır, emek yoğun bir çiftlik sektöründe nasıl çiftçilik yapılacağına dair bilgi nüfus içinde geniş bir alana yayılmıştır ve çiftçilik için sermaye gereksinimi asgari düzeydedir. Benzer bir politika, daha yüksek düzeyde sermaye yatırımı olan bir çiftlik sektörüne ve halihazırda şirket biçiminde entegre olmuş bir dağıtım sistemine sahip olan Rusya'da uygulanabilir değildi (Barnes 2006). Daha yüksek sermaye yoğunluğu ve çok daha kısıtlı kırsal işgücü arzı nedeniyle aile çiftçiliği daha az uygulanabilirdi. Bu örnek, büyük ölçekli, yoğunlaşmış ve resmi örgütler aracılığıyla işletilen varlıkların az sayıda seçkin bireyin kontrolüne girme olasılığının daha yüksek olduğunu, küçük ölçekli, dağınık ve resmi örgütler halinde oluşturulmamış varlıkların ise nüfus içinde daha geniş bir alana yayılabileceğini göstermektedir (Walder 2003).

İKTİSAT SOSYOLOJİSİ İÇİN BİR GÜNDEM

İktisat sosyolojisi iki konuyla tanımlanır hale gelmiştir: İktisadi anlamda tam olarak rasyonel olmayan siyasi, kültürel veya diğer kaynaklardan beslenen güdülerin, gözlemlenen sonuçları üretmek için rasyonel iktisadi güdülerle nasıl birleştiğini göstermek ve gerçek dünya ekonomilerinin işleyişinde sosyal ağların etkisini araştırmak. Bu konular, iktisat teorisine hâkim olan atomistik piyasalardaki mübadele anlayışını düzeltmeye yöneliktir. Genellikle, iktisadi yaşamın sosyal yapı ve kültüre "gömülü" olduğunu gösterme çabası olarak nitelendirilen bir gündemin parçası olarak, yerleşik piyasa ekonomileri üzerine araştırmalar yoluyla sürdürülürler.

Konumuz açısından iktisat sosyolojisinin en ilginç yanı, sosyalist devlet ekonomilerinin siyasi yapılara, bürokrasilere, sosyal ağlara ve ideolojilere derinden bağlı olduğundan hiç kimsenin şüphe duymamış olmasıdır. İster sosyolog ister iktisatçı olarak çalışalım, bu iktisadi mübadele sistemlerinin nasıl işlediğini analiz etmenin tek yolu bu kurumların ve fikirlerin etkisini incelemekti. Pek çok iktisatçı başlangıçta bu "gömülü" özellikleri, tam anlamıyla işlevsel bir piyasa ekonomisinin başarılmasında sürtünmeye dayalı engeller olarak görüyordu. Birçok sosyolog ve giderek artan sayıda iktisatçı, bu siyasi ve örgütsel gerçekliklerin son derece önemli özelliklere sahip olduğunu ve teorik olarak optimal çözümlerin önündeki engeller olarak basitçe göz ardı edilemeyeceğini fark etmeye başladı. Bu ekonomilerin bir tür kapitalizme geçiş sürecinde nasıl değiştiğini anlamak, bu nedenle doğrudan iktisat sosyolojisi alanının entelektüel temellerine hitap etmekte ve hem büyük bir zorluk hem de değerli bir fırsat sunmaktadır.

Bu bölümün temel amacı, devlet sosyalizminden uzaklaşmanın özünde mülkiyet üzerindeki çeşitli hakların tanımı, uygulanması ve tahsisinde radikal bir değişim olduğunu göstermektir. Mülkiyet haklarındaki bu değişiklikler, piyasa mübadelesinin işleyeceği ilk koşulları belirler. Bizi bu hakların yeniden tanımlanması ve uygulanmasında devletin, bürokrasilerin, ağların ve siyasi çatışmaların etkisini incelemeye zorlar. Mülkiyet haklarının sadece devlet sosyalizminde değil, kapitalizmde de nasıl kurumsallaştığını yeniden düşünmemizi gerektirir. Bu geçişlerin dünya çapında çok çeşitli sosyal ve iktisadi sonuçlarının daha iyi anlaşılmasını vaat eder. Bu nedenlerle, mülkiyet haklarına odaklanmak, tartışmalı sorular üzerinde yeni bir kaldıraç etkisi yaratabilir ve çağımızın en önemli küresel değişimlerinden birinin daha iyi anlaşılmasını sağlayabilir.

Derleyenlerin İleri Okuma Notları: Andrew G. Walder, "Devlet Sosyalizminden Geçiş Süreçleri"

Polanyi'nin çalışmalarının devlet sosyalizmi analizleri üzerindeki etkisine dair daha detaylı bir tartışma Iván Szelényi, Katherine Beckett ve Lawrence P. King tarafından "The Socialist Economic System," başlıklı çalışmada derlenmiştir (s. 234-251, The *Handbook of Economic Sociology,* 1. baskı, Neil J. Smelser ve Richard Swedberg (1994). János Kornai'nin hayatı ve çalışmaları, otobiyografik hatıratı olan *By Force of Thought* (2006) başlıklı çalışmada ilgi çekici bir şekilde detaylandırılmıştır. Kornai'nin bu eseri, diğer tüm kaynaklardan daha iyi bir şekilde, düşüncesinin evrimini detaylandırmakta, temel katkılarının erişilebilir özetlerini sunmakta ve çalışmalarının eksiksiz bir kaynakçasını içermektedir. Kornai'nin *The Socialist System* (1992) adlı kitabı, hayatı boyunca yaptığı çalışmaların ana bulgularının kapsamlı ve erişilebilir bir özetidir.

Doğu Avrupa ve Sovyetler Birliği'ndeki Komünist rejimlerin çöküşünün arifesinde iktisat sosyologlarının entelektüel meşguliyetlerini aktaran iki derleme için bkz. Victor Nee ve David Stark, *Remaking the Economic Institutions of Socialism* (1989) ve Andrew G. Walder, *The Waning of the Communist State (1995): Economic Origins of Political Decline in China and Hungary* (1995).

Geçiş ekonomilerinde sosyal tabakalaşmadaki değişikliklere ilişkin literatür oldukça geniştir. Okumaya başlamak için mükemmel bir yer *American Journal of Sociology* tarafından Ocak 1996'da piyasa geçişi üzerine yapılan özel sempozyumdur. Sempozyumda Victor Nee, David Stark, Yu Xie ve Emily Hannum'un araştırma makalelerinin yanı sıra Iván Szelényi ve Eric Kostello, William Parish ve Ethan Michelson, Neil Fligstein, Anthony Oberschall ve

Andrew Walder'ın genişletilmiş yorumları yer almıştır. Devlet sosyalizminden geçişler üzerine gelişen ve eşitsizlik tartışmalarına önemli bir yer ayıran literatürün daha yeni bir özeti için bkz. Lawrence P. King ve Iván Szelényi, "Post-Communist Economic Systems," s. 205-229, *The Handbook of Economic Sociology*, 2nd ed., Neil J. Smelser ve Richard Swedberg (2005). Eşitsizlikle ilgili literatür, mülkiyet hakları konusuyla ancak sınırlı bir şekilde ilgilenmiştir. Mülkiyet hakları ile ilgili daha sonraki araştırmaların özetini sunan iki katkı için bkz. Andrew G. Walder, "Markets and Income Inequality in Rural China: Political Advantage in an Expanding Economy," *American Sociological Review* 67 (2002): 231-253 ve Andrew G. Walder, "Elite Opportunity in Transitional Economies," *American Sociological Review* 68 (2003):899-916.

Michael Burawoy, *American Journal of Sociology dergisinin* Ocak 2001 sayısında Stark ve Bruzst'un *Postsocialist Pathways* (1998) ve Iván Szelényi, Gil Eyal ve Eleanor Townsley'in *Making Capitalism Without Capitalists* (1998) adlı kitapları üzerine yazdığı eleştirel makalede iktisadi değişimin makro sosyolojisi hakkında bir tartışma başlattı. Sempozyumda bu çalışmaların yazarlarının yanı sıra Michael Kennedy ve Jozsef Borocz'un uzun yanıtları da yer aldı. Burawoy'un piyasaya geçiş sürecindeki makro sosyolojik konulara ilişkin görüşleri için bkz. "The State and Economic Involution: Russia Through a China Lens," *World Development* 24 (1996):1105-1117. King ve Szelényi, bir önceki paragrafta atıfta bulunulan *Handbook of Economic Sociology* bölümünde bu tartışmayı yeniden ele almakta ve devlet sosyalizminden farklı kapitalizm biçimlerine giden üç farklı yolun taslağını çizmektedir.

Doug Guthrie, Çin'deki işletme reformu üzerine yaptığı araştırmalarla, özellikle de *Dragon in a Three-Piece Suit* ile piyasa reformunun ekonomide sosyal ağların devam eden faydası üzerindeki etkisi hakkında bir tartışma başlatmıştır: *The Emergence of Capitalism in China* (1999) ve "The Declining Significance of *Guanxi in China's* Economic Transition," *China Quarterly* 154 (June 1998):254-282. Ağ bağlarının süregelen önemini vurgulayan çalışmalar arasında Yanjie Bian, "*Guanxi* and the Allocation of Urban Jobs in China," *China Quarterly* 140 (1994):971-999; Yanjie Bian, "Bringing Strong Ties Back In: Indirect Ties, Network Bridges, and Job Searches in China," *American Sociological Review* 62 (1997): 366-385; Yi-min Lin, *Between Politics and Piyasalar: Firms, Competition,* and *Institutional Change in Post-Mao China* (2001); ve David L. Wank, *Commodifying Communism: Business, Trust, and Politics in a Chinese City* (1999) sayılabilir. Tartışmanın başlıca aktörleri, konuya adanmış bir derleme kitaba katkıda bulunmuşlardır: Thomas Gold, Doug Guthrie ve David Wank, eds., *Social Connections in China: Institutions, Culture, and the Changing Nature of Guanxi* (2002).

Kaynakça

Alchian, Armen A., and Harold Demsetz. 1973. "The Property Rights Paradigm." *Journal of Economic History* 33:16-27.

Barnes, Andrew. 2006. *Owning Russia: The Struggle Over Factories, Farms, and Power.* Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.

Berliner, Joseph S. 1957. *Factory and Manager in the USSR*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

— 1976. *The Innovation Decision in Soviet Industry*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Blasi, Joseph R., Maya Kroumova, and Douglas Kruse. 1997. *Kremlin Capitalism: The Privatization of the Russian Economy*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.

Burawoy, Michael. 1985. *The Politics of Production*. London: Verso.

Burawoy, Michael, and Pavel Krotov. 1992. "The Soviet Transition from Socialism to Capitalism: Worker Control and Economic Bargaining in the Wood Industry." *American Sociological Review* 57:16-38.

Burawoy, Michael, and János Lukács. 1992. *The Radiant Past: Ideology and Reality in Hungary's Road to Capitalism*. Chicago: University of Chicago Press.

Carruthers, Bruce G., and Laura Ariovich. 2004. "The Sociology of Property Rights." *Annual Review of Sociology* 30:23-46.

Demsetz, Harold. 1966. "Some Aspects of Property Rights." *Journal of Law and Economics* 9:61-70.

Francis, Corinna-Barbara. 1999. "Bargained Property Rights: The Case of China's High-Technology Sector." s. 226-247 in *Property Rights and Economic Reform in China*, edited by Jean C. Oi and Andrew G. Walder. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

Furubotn, Eirik G., and Svetozar Pejovich, eds. 1974. *The Economics of Property Rights*. Cambridge, Mass.: Ballinger.

Goldfield, Stephen M., and Richard E. Quandt. 1990. "Output Targets, the Soft Budget Constraint and the Firm under Central Planning." *Journal of Economic Behavior and Organization* 14:205-222.

— 1993. "Uncertainty, Bailouts, and the Kornai Effect." *Economics Letters* 41:113-119.

Goldman, Marshall I. 2008. *Petrostate: Putin, Power, and the New Russia*. New York: Oxford University Press.

Granick, David. 1960. *The Red Executive: A Study of the Organization Man in Russian Industry*. Garden City, N.Y.: Doubleday.

— 1987. *Job Rights in the Soviet Union*. Cambridge: Cambridge University Press.

— 1990. *Chinese State Enterprises: A Regional Property Rights Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.

Granovetter, Mark. 2005. "Business Groups and Social Organization." s. 429-450 in *The Handbook of Economic Sociology*, 2nd ed., edited by Neil J. Smelser and Richard Swedberg. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Gregory, Paul R., and Robert C. Stuart. 1980. *Comparative Economic Systems*. Boston: Houghton Mifflin.

Hanley, Eric, Lawrence King, and István Tóth János. 2002. "The State, International Agencies, and Property Transformation in Postcommunist Hungary." *American Journal of Sociology* 108:129-167.

Hechter, Michael. 1983. "Karl Polayni's Social Theory: A Critique." s. 158-189 in *The Microfoundations of Macrosociology*, edited by Michael Hechter. Philadelphia: Temple University Press.

King, Lawrence P., and Iván Szelényi. 2005. "Post-Communist Economic Systems." s. 205-229 in *The Handbook of Economic Sociology*, 2nd ed., edited by Neil J. Smelser and Richard Swedberg. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

King, Lawrence P., and Aleksandra Sznajder. 2006. "The State-Led Transition to Liberal Capitalism: Neoliberal, Organizational, World-Systems, and Social Structural Explanations of Poland's Economic Success." *American Journal of Sociology* 112:751-801.

Konrád, György, and Iván Szelényi. 1979. *The Intellectuals on the Road to Class Power*. New York: Harcourt, Brace, Jovanovich.

Kornai, János. 1959. *Overcentralization in Economic Administration: A Critical Analysis Based on Experience in Hungarian Light Industry*. Oxford: Oxford University Press.

— 1971. *Anti-Equilibrium: On Economic Systems Theory and the Tasks of Research*. Amsterdam: North-Holland.

— 1979. "Resource-Constrained versus Demand-Constrained Systems." *Econometrica* 47:801-819.

— 1980. *Economics of Shortage*. Amsterdam: North-Holland.

— 1990. *The Road to a Free Economy: Shifting from a Socialist System*, The Case of Hungary. New York: W. W. Norton.

— 1992. *The Socialist System: The Political Economy of Communism*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

— 2006. *By Force of Thought: Irregular Memoirs of an Intellectual Journey*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Kornai, János, and Tamás Lipták. 1962. "A Mathematical Investigation of Some Economics Effects of Profit Sharing in Socialist Firms." *Econometrica* 30:140-161.

Kornai, János, and Béla Martos. 1973. "Autonomous Control of the Economic System." *Econometrica* 41:509-528.

Kornai, János, Eric S. Maskin, and Gérard Roland. 2003. "Understanding the Soft Budget Constraint." *Journal of Economic Literature* 41:1095-1136.

Kung, James Kai-sing. 1999. "The Evolution of Property Rights in Village Enterprises: The Case of Wuxi County." s. 95-120 in *Property Rights and Economic Reform in China*, edited by Jean C. Oi and Andrew G. Walder. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

Lin, Nan, and Chih-jou Jay Chen. 1999. "Local Elites as Officials and Owners: Shareholding and Property Rights in Daqiuzhuang." s. 145-170 in *Property Rights and Economic Reform in China*, edited by Jean C. Oi and Andrew G. Walder. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

Lin, Yi-min, and Zhanxin Zhang. 1999. "Backyard Profit Centers: The Private Assets of Public Agencies." s. 203-225 in *Property Rights and Economic Reform in China*, edited by Jean C. Oi and Andrew G. Walder. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

Montias, John M. 1976. *The Structure of Economic Systems*. New Haven, Conn.: Yale University Press.

Murrell, Peter. 1991. "Can Neoclassical Economics Underpin the Reform of Centrally Planned Economies?" *Journal of Economic Perspectives* 5:59-76.

— 1992. "Conservative Political Philosophy and the Strategy of Economic Transition." *East European Politics and Societies* 6:3-16.

— 1995. "The Transition According to Cambridge, Mass." *Journal of Economic Literature* 33:164-178.

Nee, Victor. 1989. "A Theory of Market Transition: From Redistribution to Markets in State Socialism." *American Sociological Review* 68:663-681.

— 1991. "Social Inequalities in Reforming State Socialism: Between Redistribution and Markets in China." *American Sociological Review* 56:267-282.

— 1992. "Organizational Dynamics of Market Transition: Hybrid Forms, Property Rights, and Mixed Economy in China." *Administrative Science Quarterly* 37:1-27.

— 1996. "The Emergence of a Market Society: Changing Mechanisms of Stratification in China." *American Journal of Sociology* 101:908-949.

Nee, Victor, and David Stark, eds. 1989. *Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

Nolan, Peter. 2001. *China and the Global Economy: National Champions, Industrial Policy and the Big Business Revolution*. New York: Palgrave.

Oi, Jean C. 1992. "Fiscal Reform and the Economic Foundations of Local State Corporatism in China." *World Politics* 45:99-126.

— 1998. "The Evolution of Local State Corporatism." s. 62-85 in *Zouping in Transition: The Process of Reform in Rural North Transitions from State Socialism China*, edited by Andrew G. Walder. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Polanyi, Karl. 1957. "The Economy as Instituted Process." s. 243-270 in *Trade and Market in the Early Empires*, edited by Karl Polanyi, Conrad M. Arensberg, and Harry W. Pearson. New York: Free Press.

Qian, Yingyi. 1994. "A Theory of Shortage in Socialist Economies Based on the 'Soft Budget Constraint.'" *American Economic Review* 84:145-156.

Róna-Tas, Ákos. 1995. "The Second Economy as a Subversive Force: The Erosion of Party Power in Hungary." s. 61-84 in *The Waning of the Communist State*, edited by Andrew G. Walder. Berkeley: University of California Press.

Stark, David. 1986. "Rethinking Internal Labor Markets: New Insights from a Comparative Perspective." *American Sociological Review* 51:492-504.

— 1990. "Privatization in Hungary: From Plan to Market or From Plan to Clan?" *East European Politics and Societies* 4:351-392.

— 1992. "Path Dependence and Privatization Strategies in Eastern Europe." *East European Politics and Societies* 6:17-54.

— 1996. "Recombinant Property in East European Capitalism." *American Journal of Sociology* 101:993-1027.

Stark, David, and László Bruszt. 1998. *Post-socialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.

Stark, David, and Balázs Vedres. 2006. "Social Times of Network Spaces: Network Sequences and Foreign Investment in Hungary." *American Journal of Sociology* 111:1367-1411.

Stiglitz, Joseph. 1994. *Whither Socialism?* Cambridge, Mass.: MIT Press.

Szelényi, Iván. 1978. "Social Inequalities in State Socialist Redistributive Economies." *International Journal of Comparative Sociology* 19:63-87.

— 1983. *Urban Inequalities Under State Socialism*. Oxford: Oxford University Press.

— 1988. *Socialist Entrepreneurs: Embourgeoisement in Rural Hungary*. Madison: University of Wisconsin Press.

Volkov, Vadim. 2002. *Violent Entrepreneurs: The Use of Force in the Making of Russian Capitalism*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.

Walder, Andrew G. 1986. *Communist Neo-Traditionalism: Work and Authority in Chinese Industry*. Berkeley: University of California Press.

— 1987. "Wage Reform and the Web of Factory Interests." *China Quarterly* 109:22-41.

— 1989. "Factory and Manager in an Era of Reform." *China Quarterly* 118:242-264.

— 1992a. "Property Rights and Stratification in Socialist Redistributive Economies." *American Sociological Review* 57:524-539.

— 1992b. "Local Bargaining Relationships and Urban Industrial Finance." s. 308-333 in *Bureaucracy, Politics, and Decision-Making in Post-Mao China*, edited by Kenneth Lieberthal and David M. Lampton. Berkeley: University of California Press.

— 1995a. "The Quiet Revolution from Within: Economic Reform as a Source of Political Decline." s. 1-24 in *The Waning of the Communist State*, edited by Andrew G. Walder. Berkeley: University of California Press.

— 1995b. "Local Governments as Industrial Firms: An Organizational Analysis of China's Transitional Economy." *American Journal of Sociology* 101:263-301.

— 1996. "Markets and Inequality in Transitional Economies: Toward Testable Theories." *American Journal of Sociology* 101:1060-1073.

— 1998. "The County Government as an Industrial Corporation." s. 62-85 in *Zouping in Transition: The Process of Reform in Rural North China*, edited by Andrew G. Walder. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

— 2002. "Markets and Income Inequality in Rural China: Political Advantage in an Expanding Economy." *American Sociological Review* 67:231-253.

— 2003. "Elite Opportunity in Transitional Economies." *American Sociological Review* 68:899-916.

Walder, Andrew G., and Giang Hoang Nguyen. 2008. "Ownership, Organization, and Income Inequality: Market Transition in Rural Vietnam." *American Sociological Review* 73:251-269.

Walder, Andrew G., and Jean C. Oi. 1999. "Property Rights in the Chinese Economy: Contours of the Process of Change." s. 1-24 in *Property Rights and Economic Reform in China*, edited by Jean C. Oi and Andrew G. Walder. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

Walter, Carl E. 2010. "The Struggle Over Ownership: How the Reform of State Enterprises Changed China." *Copenhagen Journal of Asian Studies* 28:83-108.

Walter, Carl E., and Fraser J. T. Howie. 2006. *Privatizing China: Inside China's Stock Markets*, 2nd ed. Singapore: John Wiley.

Wank, David L. 1999. "Producing Property Rights: Strategies, Networks, and Efficiency in Urban China's Nonstate Firms." s. 248-272 in *Property Rights and Economic Reform in China*, edited by Jean C. Oi and Andrew G. Walder. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

Whiting, Susan H. 1999. "The Regional Evolution of Ownership Forms: Shareholding Cooperatives and Rural Industry in Shanghai and Wenzhou." s. 171-200 in *Property Rights and Economic Reform in China*, edited by Jean C. Oi and Andrew G. Walder. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

DİZİN

Albert, Michel 677, 680, 686, 706
Almanya 11, 16, 126, 211, 426, 545, 618, 640, 666, 667, 668, 669, 670, 673, 674, 677, 682, 685, 686, 687, 689, 692, 693, 694, 695, 727, 742, 743, 753, 765
Amerika Birleşik Devletleri 11, 15, 16, 33, 36, 37, 38, 54, 68, 71, 99, 126, 132, 184, 194, 197, 198, 205, 207, 208, 211, 228, 232, 234, 235, 237, 242, 243, 244, 246, 254, 255, 262, 285, 294, 306, 312, 326, 327, 339, 343, 413, 414, 415, 417, 426, 428, 431, 432, 446, 447, 470, 472, 474, 480, 581, 590, 609, 631, 632, 635, 636, 637, 638, 639, 641, 642, 643, 646, 647, 648, 653, 655, 656, 657, 664, 668, 670, 671, 672, 674, 675, 677, 678, 686, 690, 691, 696, 697, 728, 736, 742, 746, 753, 765, 770, 803
Aristoteles 62, 63, 68
Arjantin 39, 744, 745, 754, 755, 756, 757, 769, 770, 771, 772, 773, 774, 775

Bandfield, Richard 280
Barth, Fredrik 135, 595
Bean, Jim 584
Beecher, Henry Ward 233, 238, 240, 243
Bernstein, Eduard 666, 667
Birleşik Krallık 426, 441, 470, 472, 677, 687, 691
Birleşik Devletler *bkz.* Amerika Birleşik Devletleri
Black, Fischer 443, 444, 445, 455, 456, 457, 458, 459, 460, 461, 462, 463, 464, 465, 471, 472, 473
Boston, Massachusetts 38, 98, 574, 579, 581, 582, 588, 591, 594, 636, 637, 638
Bourdieu, Pierre 15, 16, 20, 30, 35, 110, 176, 183, 184, 186, 187, 189, 212, 261, 262, 264, 265
Bretton Woods sistemi 416, 437
Brezilya 733, 755, 769, 771, 773
Britanya 630, 631, 632, 633, 637, 638, 648, 649, 650, 651, 652, 653, 654, 655, 657, 667, 737, 741, 753

Callon, Michel 16, 31, 260, 441, 442, 443, 473, 474, 475, 476, 477
Chiang Kai-shek 762
Cohen, Manuel 448
Cohen, Milton 448, 449, 475
Coleman, James 15, 87, 186, 187, 188, 189, 198, 203, 204

Çin 68, 194, 195, 196, 206, 367, 432, 566, 608, 609, 612, 615, 616, 619, 755, 760, 762, 764, 765, 787, 788, 790, 795, 798, 800, 801, 802, 805, 806, 807, 808, 809, 810, 811, 812, 814

DeNucci, Joe 590, 591
Doğu Hindistan Şirketi 127
Dore, Ronald 38, 360, 364, 387, 399, 669, 673, 674, 677, 679, 680, 685, 695, 706, 717, 725, 741, 742, 743, 747, 749
Duesenberry, James 84
Durkheim, Emile 11, 12, 13, 18, 20, 34, 54, 189, 192, 230, 233, 241, 248, 264, 276, 360, 667, 684, 730, 731
Dünya Bankası 185, 416, 417, 432, 437

Edmondson, Harold 588
Eisen, Irwin 441, 450, 453, 477
Emek piyasası 122, 123, 174, 181, 182, 188, 531, 536, 545, 546
Epstein, Richard 302
Etiyopya 194, 416

Fas 91, 222, 228
faydacılık 83
Ford, Henry 543, 670
Ford Henry, Jr 762
Ford, Lio Ho 762

Fournel, Henri 644
Fransa 30, 38, 174, 179, 237, 426, 529, 630, 631, 632, 639, 640, 641, 642, 643, 644, 645, 646, 647, 648, 649, 651, 655, 657, 667, 674, 677, 686, 727, 765
Friedman, Miton 233, 350, 360, 380, 450, 472, 475, 477, 580, 665
Furlong, Tom 590, 591, 592

gömülülük 15, 16, 17, 18, 23, 24, 25, 35, 80, 81, 82, 86, 87, 90, 91, 93, 94, 103, 106, 107, 108, 109, 110, 111, 112, 120, 137, 186, 187, 188, 191, 204, 211, 212, 362, 363, 364, 365, 366, 372, 375, 379, 380, 381, 384, 386, 390, 391, 393, 394, 395, 396, 397, 398, 399, 402, 441, 444, 658, 678, 679, 683, 684
Granovetter, Mark 9, 14, 15, 16, 17, 18, 25, 26, 29, 31, 32, 33, 34, 35, 79, 80, 81, 99, 106, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 118, 119, 120, 122, 123, 126, 129, 130, 134, 135, 136, 137, 186, 188, 198, 202, 205, 212, 213, 229, 362, 372, 389, 395, 398, 399, 402, 423, 444, 475, 477, 493, 494, 548, 578, 596, 658, 742, 804
Greenspan, Alan 415, 469
Güney Afrika 416
Güney Kore 39, 207, 426, 427, 431, 744, 745, 753, 754, 755, 756, 757, 758, 761, 762, 763, 764, 765, 773

Hammurabi Kanunları 77
Hirschman, Albert 20, 83, 88, 107, 114, 259, 364, 366, 378, 381, 387, 668, 669, 739, 746
Hobbes, Thomas 81, 83, 84, 85, 88, 93, 95, 102
Homo economicus 11, 12, 19, 20, 86, 204, 443, 450, 455, 473, 474, 477

İktisadi kalkınma 38, 185, 205, 383, 384, 427, 435, 614, 744, 745, 748, 752, 755, 762, 766, 775, 778, 779
İktisat sosyolojisi 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 24, 26, 27, 34, 35, 37, 38, 51, 80, 109, 142, 143, 144, 145, 146, 147, 149, 150, 151, 153, 155, 158, 161, 162, 184, 185, 186, 187, 188, 198, 211, 212, 228, 261, 301, 333, 334, 335, 400, 441, 442, 444, 446, 473, 474, 479, 480, 547, 599, 626, 632, 665, 675, 786, 788, 790, 791, 812
İngiltere 11, 33, 38, 414, 416, 431, 470, 621, 640, 651, 654, 665, 666, 667, 672, 674, 677, 678, 696, 719, 727, 728, 737, 738, 741, 742
İspanya 39, 686, 744, 745, 753, 754, 755, 756, 757, 765, 766, 768, 769, 770, 772, 773, 774, 775, 776
İşçi sınıfı devrimi 618

Japonya 38, 98, 123, 426, 470, 472, 580, 619, 668, 669, 673, 674, 675, 676, 677, 679, 685, 686, 719, 720, 721, 722, 724, 727, 728, 729, 731, 733, 735, 737, 739, 741, 742, 743, 753, 759, 765, 768, 773

kalkınma *bkz.*iktisadi kalkınma
kalvinizm 603, 615
kapitalizm 13, 16, 20, 23, 26, 28, 34, 38, 39, 59, 77, 106, 108, 109, 121, 142, 152, 156, 157, 159, 160, 166, 221, 295, 442, 601, 602, 603, 604, 605, 606, 607, 608, 609, 610, 611, 612, 614, 615, 616, 617, 618, 619, 620, 621, 622, 623, 624, 625, 626, 648, 658, 659, 664, 665, 666, 668, 669, 670, 671, 672, 673, 674, 675, 676, 677, 678, 679, 680, 681, 682, 685, 686, 687, 688, 690, 691, 692, 695, 696, 697, 698, 699, 700, 701, 702, 703, 704, 705, 706, 717, 736, 739, 740, 741, 742, 743, 747, 752, 786, 789, 791, 796, 812, 813, 814
kapitalizmin çeşitleri 11, 39, 669, 675, 678, 680, 700, 705, 706, 719, 778
komünizm 150, 618, 671, 676, 786, 802, 807
Kore 206, 207, 733, 745, 755, 757, 758, 759, 760, 761, 763, 765, 768, 772, 775
Kornai, János 419, 791, 792, 793, 794, 795, 796, 797, 798, 801, 802, 807, 808, 813
Korpi, Walter 672, 680, 695, 696
küreselleşme 434, 670, 676, 677, 684, 698, 777, 778

Laissez-faire 84, 177, 606, 633, 649, 650, 652, 655, 657, 747, 765
Leibenstein, Harvey 86, 107, 733, 734
Lozano, William B. 193, 195

Macaristan 23, 197, 786, 787, 789, 795, 796, 797, 802, 803, 804, 805
Macaulay, Stewart 36, 37, 96, 97, 335, 339, 359, 360, 385, 736, 742
Mahkûm İkilemi 91, 92
Malinowski, Bronislaw 61, 238
Malkiel, Burton 448, 449, 450, 455, 472, 475
Marx, Karl 18, 26, 34, 121, 142, 161, 190, 191, 192, 193, 209, 231, 248, 479, 606, 619, 620, 621, 624, 664, 665, 666, 667, 669, 695, 699, 705, 706, 719
Mauss, Marcel 13, 20
McNealy, Scott 584
Melamed, Leo 447, 450, 452, 453, 469, 471, 475, 478
Merton, Robert 28, 89, 247, 361, 443, 455, 456, 457, 458, 459, 460, 461, 463, 464, 465, 471, 472, 473, 478, 553
Miami, Florida 193, 196, 200, 201, 202, 206, 208
Milken, Michael 134
milliyetçilik 194, 207
modernleşme 81, 82, 670, 680
Morgan, J.P 32, 33, 414, 429, 718

Nathan, Robert R. 449
Nee, Victor 193, 195, 196, 206, 589, 596, 787, 789, 790, 800, 801, 813

oportünizm (fırsatçılık) 87, 90, 91, 94, 104, 131, 182, 370, 371, 386, 398, 401, 451, 722
oyun teorisi 9, 28, 364, 365, 387, 388, 397, 687, 688

özelleştirme 23, 275, 768, 796, 797, 799, 800, 802, 803, 804, 805, 807, 808, 809

Parsons, Talcott 14, 17, 18, 54, 83, 144, 145, 146, 149, 153, 189, 192, 230, 232, 241, 247, 552, 602, 604, 670, 679, 730, 731
Piyasa ekonomisi 81, 245, 417, 432, 472, 606, 607, 613, 617, 669, 681, 688, 690, 692, 701, 742, 788, 791, 792, 798, 806, 810, 812
Piyasa sistemi 54, 56, 57, 60, 61, 63, 66, 77, 605, 617, 789
Poduska, William 583, 585
Polanyi, Karl 14, 15, 20, 23, 24, 25, 26, 35, 78, 79, 80, 82, 109, 110, 142, 144, 150, 161, 186, 228, 362, 398, 442, 650, 664, 681, 701, 702, 788, 790, 791, 813
Polonya 197, 417, 803

Ricardo, David 11, 648, 684, 744, 751
Roma hukuku 237
Route 128 38, 574, 575, 576, 577, 578, 579, 580, 581, 582, 583, 585, 586, 587, 588, 589, 590, 591, 593, 594, 595
Rusya 480, 615, 760, 807, 809, 810, 811, 812

Sanayi devrimi 607, 611, 743, 791
sanayileşme 59, 632, 641, 648, 737, 746, 749, 769, 772, 805, 809
Schmidt, Helmut 673, 691, 697
Scholes, Myron 443, 444, 445, 455, 456, 457, 458, 459, 460, 461, 462, 463, 464, 465, 471, 472, 473, 478
Schumpeter, Joseph 10, 13, 14, 25, 26, 34, 47, 135, 162, 211, 362, 399, 442, 479, 595, 619, 670, 699
Shonfield, Andrew 631, 636, 642, 643, 648, 673, 674
Silikon Vadisi 38, 124, 135, 136, 574, 575, 576, 577, 578, 579, 580, 581, 582, 583, 584, 585, 586, 587, 588, 589, 590, 591, 592, 593, 594, 595, 691
Simmel, Georg 13, 18, 112, 190, 192, 206, 230, 248, 479
Smelcer, Wilma J. 469
Smelser, Neil 14, 15, 111, 113, 186, 189, 192, 479, 493, 659, 813, 814
Smith, Adam 11, 19, 82, 84, 96, 151, 249, 309, 390, 507, 515, 526, 527, 608, 630, 631, 657, 717, 718, 729, 744, 751
sosyalizm 11, 16, 21, 23, 39, 59, 109, 155, 607, 616, 619, 625, 664, 668, 681, 786, 787, 788, 789, 791, 794, 796, 797, 799, 800, 801, 802, 803, 807, 808, 809, 810, 811, 813, 814
Sovyetler Birliği 39, 65, 468, 786, 787, 797, 813
Sullivan, Joseph W. 360, 447, 448, 449, 458, 478
Swedberg, Richard 9, 11, 12, 14, 15, 18, 22, 25, 35, 109, 111, 113, 120, 137, 142, 144, 152, 161, 162, 190, 211, 213, 229, 336, 400, 407, 493, 547, 595, 596, 626, 657, 813, 814

Szelényi, Ivan 787, 789, 790, 803, 813, 814

Tan, Amy 196
Tarihçi Okul 11, 12, 668, 673
Tayvan 39, 389, 744, 745, 753, 754, 755, 756, 757, 761, 762, 763, 764, 765, 768, 770, 773, 774, 775, 776
tekel 156, 158, 166, 177, 178, 182, 191, 235, 378, 605, 606, 613, 615, 640, 646, 647, 654, 655, 718, 739, 740
Thiers, Adolphe 644
Thurnwald, Richard 61

Vanderslice, Thomas 585, 586
Vietnam 205, 671, 787, 788, 806, 807

Wallerstein, Immanuel 34, 603, 609, 620, 622, 623, 624, 626, 747
Weber, Max 12, 13, 18, 21, 26, 31, 34, 35, 38, 54, 77, 109, 130, 142, 143, 144, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 159, 160, 161, 162, 184, 186, 189, 191, 192, 205, 211, 248, 360, 442, 447, 451, 479, 484, 493, 531, 532, 543, 544, 546, 547, 601, 602, 603, 604, 605, 606, 607, 608, 609, 611, 612, 613, 614, 615, 616, 617, 618, 619, 620, 621, 622, 623, 624, 625, 626, 627, 631, 657, 659, 663, 664, 666, 667, 669, 692, 705, 706, 755, 760
Williamson, Oliver 9, 27, 28, 82, 87, 88, 89, 94, 95, 96, 99, 100, 101, 103, 104, 105, 106, 113, 131, 360, 365, 374, 397, 685, 720, 721, 722, 727, 728, 734
Wrong, Dennis 83, 84, 190

İktisadi Hayatın Sosyolojisi, iktisadi eylemlerin sosyal bağlamla nasıl iç içe geçtiğini ve iktisadi süreçlerin toplumsal yapılarla nasıl şekillendiğini anlamaya yönelik derinlemesine bir keşif sunuyor. Mark Granovetter ve Richard Swedberg'in derlediği bu eser, iktisat ve sosyoloji disiplinlerini harmanlayarak, bireylerin ve kurumların iktisadi kararlarını belirleyen sosyal ağları, normları ve tarihsel bağlamları inceliyor. Kitap, Granovetter'in Gömülülük Teorisi ve sosyal ağlar üzerine çığır açıcı fikirleriyle, iktisadi davranışların bireysel değil, toplumsal dinamiklerle nasıl biçimlendiğini gözler önüne seriyor. Ayrıca Pierre Bourdieu, Karl Polanyi ve Viviana Zelizer gibi iktisat sosyolojisinin literatürünü oluşturan pek çok ismin makalelerini içeriyor.

"Bu derleme, kapsamlı ve sağlam bir araştırmaya dayanan materyalleri bir araya getirerek, iktisadi kurumlar ve bunların işleyişi üzerine analizimizi zenginleştirmede faydalı olabilir."
–Kenneth Arrow

"İktisadi gerçekliğe dair rekabet eden algılarımız, bu kitapta geniş kapsamın keskin analizlerle, uzun vadeli perspektifin ince zamanlamalarla yer değiştirdiği bir düzenlemeye kavuşuyor. Uzmanlar bile bu sayfalarda beklenmedik hazineler bulacaktır."
–Harrison C. White

ALFA
alfakitap | alfakitap
alfakitap | www.alfakitap.com
9 786253 891060
İKTİSAT