

Ekonomiyle Sosyolojinin Yeni Valsi: Yeni Ekonomik Sosyoloji", *ODTÜ-ERC I. ODTÜ İktisat Kongresi*, 8-10 Ekim 1997, Ankara.

1998, *İktisat Dergisi*, Mayıs, s: 50-62.

ASOSYAL EGOİST KÜLTÜREL DİGERKÂMA KARŞI

On yılı aşkın bir süredir "Ekonomik Sosyoloji" alanında yeni oluşumlar beliriyor. "Yeni Ekonomik Sosyoloji" de bu kendine mahsus oluşumların bir uzantısı. Sosyoloji'nin, sosyal bilimlerin bu taçsız kraliçesinin, tahtından ekonomi tarafından alaşağı edildiği şu günlerde, ekonomistlerin kaba bir pragmatizmle "ölçmeye yönelme", sosyologların da biçare bir çabayla asıl "ölçebilir olanın kendileri olduğunu" kanıtlama yollu çabaları; kanımca diğer sosyal bilimler için de bir öğreti niteliği taşıyor. Bir diğer benzer "yanaşma" örneği de, ekonominin "feragat, fedakârlık, iyi niyet vs". kavramları hanesinde ilan etmesi; bu yolla da kendisini sosyal bilimlerin içine gayri-iradi ithali ile yaşıyor. Burada asıl tartışılmak istenen: "Yeni Ekonomik Sosyoloji"nin, ekonomi ile sosyoloji arasındaki bu ayrıştırma veya alan ihlallerine, doğru verilmiş bir yanıt olup olamayacağı. İncelediğini iddia ettiği "insan"ı "insan kaynakları"na indirgeyen bir ekonomi anlayışı ile, kültürle ilgili her tür incelemeyi kıskançlıkla kendine ayırmayı- sonra da kaba bir Sosyolojizm ile berbat etmeyi- hakkı gören sosyoloji arasında "YES" bir köprü, bir yeni "şenlik alanı" işlevi görebilir mi?

YES izleyicilerinin "yeni"yi vurgularken, kendilerini Parsons ve Smelser'in 1950-1960'lardaki "Toplum ve Ekonomi Perspektifi"nden ve elbette şu "eski", "endüstriyel", "yapay" Ekonomik Sosyoloji'den ayırdıklarını görüyoruz.² Görüleceği üzere; Ekonomik Sosyoloji'nin çok eskilerde gelenekselleştirilmiş ya da hiç değilse öyle kabul edilmiş olan, Ekonomi ile Sosyoloji arasındaki şu entellektüel işbölümünün köklü kurgusu anlamında; bu "yeni"nin başarı derecelerini sorgulamaktan çok daha derin ve uzun soluklu eleştirilere ihtiyacımız var.

Smelser ve Swedberg'in 1995'teki son kitapları (ilk basımı 1994) "*Handbook of Economic Sociology*", bir yandan sosyolojik nedenselliğe diğer yandan da ekonomik davranışların neoklasik ekonomik modellemelerine karşı çıkışlar için yeni bir tartışma alanı geliştirmeye fırsat sağladı. Yukarıda da sayılan ve çalışma içinde de bahsedeceğimiz diğer çalışmaların yanı sıra, *Handbook* bu konudaki sorunu berraklaştırmaya ve "Yeni Ekonomik Sosyoloji"yi kendi biricikliği içinde tartışmaya en çok fırsat veren çalışmadır. "Yeni Ekonomik Sosyoloji"nin tanıtımının bu alanda çalışanlara yeni bir bakış sağlayacağını da ummaktayım.

"Yeni Ekonomik Sosyoloji"nin nüvelerini Ekonomik Sosyoloji'nin önceki yapılanması içinde de görmek mümkün, ama bu konuda ayrıştırıcı bir kavramsal çerçeve oluşturabilme ve temel yapıyı kurma çabalarını 1980'lerin ortalarında görüyoruz. Özellikle de Granovetter'in *American Journal of Sociology*'de yayınlanan "Economic Action and the Social Structure: The Problem of Embeddedness"³ başlıklı çalışmasını "Yeni Ekonomik Sosyoloji"nin kurucu

¹Çalışma ODTÜ ERC İktisat Kongresi'nde "EKONOMİYLE SOSYOLOJİNİN YENİ VALSİ: YENİ EKONOMİK SOSYOLOJİ" Başlıklı bir tebliğle tartışılmıştır.

²Granovetter, 1990; Granovetter & Smelser, 1992; Smelser & Swedberg, 1995.

³ Granovetter, 1985.

çalışmalarından saymak mümkündür. Hemen ardından diğer iki makale *Current Sociology*'de karşımıza çıkar¹. Her iki çalışma da son derece eklektik ve sınırlı, hatta muğlak çalışmalar olmalarına rağmen, ekonomik sosyoloji içinde farklı bir alanın ayrışmakta olduğunu habercisi olma niteliğini taşımaktadırlar. 1990'ların başlarında, benzer yapı ve eleştirileri içeren bir dizi makale ve derleme yayın çıkagelir².

Bu kurguyu oluşturan tüm çalışmalar elbette ki bunlardan ibaret değil. Yine de, "Yeni Ekonomik Sosyoloji"nin nüvelerini bu yüzyılın başlarında beliren teorik bir çerçevede bulmak mümkündür; bu çerçeve sadece 'maddi' değil fakat sosyal alanın bütününe anlama"nın mümkün ve en 'etkin' yöntem olduğunu vurgulayarak, ortodoks ekonominin "emperyalist" çalışmalarına bir karşı çıkış sunmaktadır³.

Tüm bunlara rağmen "Yeni Ekonomik Sosyoloji" aslında Amerikan geleneği içinde kalır. Yine de, bu konuda Nisan 1995'teki Liverpool konferansında, Smelser, Swedberg, Biggart, Fligstein, Dobbin gibi bir dizi önde gelen bilim adamı bu konuda atağa kalkmışlar ve örneğin Swedberg, Okul'un ana temasını özetlemiştir⁴.

Bu çalışma öncelikle, Marksist-olmayan Ekonomi ile Sosyoloji arasındaki (ta yüzyılın başında kurumsallaştırılmış olan), entellektüel işbölümünün "Yeni Ekonomik Sosyoloji" ile ilişkisini gösterebilmeyi amaçlıyor. ikinci olarak ise; a) Eski entellektüel işbölümü bağlamında, "Yeni Ekonomik Sosyoloji"nin bazı formülasyonlar yoluyla, ekonominin hegemonyasını güçlendirici etkilerini tartışmayı ve böylece de b) "Yeni Ekonomik Sosyoloji"nin sosyal yapıyı yorumlamaya yönelik bir dizi kavramı ne denli daralttığını gösterebilmeyi hedefliyor.

A. "Yeni Ekonomik Sosyoloji" ve Sosyoloji ile Ekonominin Entellektüel İşbölümü

19. yy sonlarında "marjinalist devrim" ve tarihsel ve sosyal bilimlerdeki genel metodolojik tartışmalarla birlikte, ekonomi teorisi kendi ortodoks neoklasik temelini oluşturdu ve "sosyal yapı" üzerine entellektüel söz söyleme hakkını tamamiyle kaybetti. Bu noktadan sonra da, ortodoks ekonomik teori, hem sosyal etkileşim, tarihsel olarak tanımlanmış sosyal kurumlar hem de sosyal bütünlüğün sistematik veya geçici oluşumlarına ilgisini tamamiyle kaybetti⁵. Ekonomi giderek daha yoğun bir şekilde ilgisini belirli mal ve hizmetlerin ölçülebilir bireysel faydaları üzerine yoğunlaştırdı. Bu da bilindiği üzere yoksunluk şartlarında alternatif amaç ve araçlar arasında rasyonel seçim anlamına gelir. Coleman'ın(1994) *The Handbook of Economic Sociology*'de "The Rational Choice Perspective in Economic Sociology" başlıklı makalesi neoklasik ekonominin belli başlı önermelerini ayrıntılı bir şekilde tartışır.

Tabii şu da söylenmelidir; marjinal fayda teorisinin radikal metodolojik bireyciliğine ek olarak tam rekabet şartlarında pazar; arz ve talep güçlerinin atbaşı gittiği (bu da "fayda"nın bireysel maksimizasyonu anlamına gelir) bir sosyal yapıyı kapsıyor görünmemektedir. Yani pazar, sadece kaynakların ve dengenin optimal bir zeminini üretme kapasitesi için temel bir öğe olarak görünmektedir. Bu, insan toplumunun tarihsel ve mantikî temelini "pazarın başladığı yerde"⁶görmek anlamına gelir. Keynesyan ekonomi, son 20 yıldır giderek ağırlığını

¹Swedberg, 1987; Martinelli & Smelser, 1990.

²Friedland & Robertson (der.), 1990, Swedberg, 1990.

³örneğin bkz. Radnitzky & Bertholz (der.), 1987.

⁴Swedberg, 1995.

⁵Bu konudaki tartışmalar için bkz. Swedberg, 1987; Smelser & Swedberg, 1994.

⁶Williamson, 1975 : 20; 1985 : 87.

yitirmiş olmakla beraber, çoğunlukla -elbette tamamiyle değil- bu çerçeveden bir ayrılışı simgeler. Ancak 'Keynesyan devrim' in dışında geliştirilen modern makroekonomi, "anlaşma düzeyleri", yani enflasyon oranları, istihdam, verimlilik ve büyüme gibi ekonomik olgular ile ilgilidir. Yine de, çoğu modern makroekonomi teorileri büyük oranda neoklasik temellidir; bu da zaten "anlaşma" olgusunun bireysel rasyonel maksimizasyonun dışında görülmesi anlamına gelir. Makroekonomi, "pazar"ın, kendini düzenleme kapasitesine ilişkin son derece geniş bir teorik yelpazeyi kapsamasına rağmen; tüm bu teorilerin, sosyal ve ekonomik yapının ayrışmaları üzerinde yeterince kesin kavramlaştırmalara sahip oldukları söylenemez. Makroekonomi aslında, makroekonomik değişkenler -örneğin enflasyon ve işsizlik ya da diğer büyüme oranları gibi- arasındaki çeşitli ilişkilerin açıklanmasına yönelik "bütüncü" ekonomilerin stilize gerçekliklerini de yadsır.

Neoklasik metodolojinin sistemleştirilmesi kısa sürede daha üst bir paradoksu da üretmiştir. Safî bir mübadelenin "çatışmasız" dünyasında bireysel rasyonel maksimizasyon üzerine giderek artan bu odaklanma; rasyonel seçim modelleri gibi, kendi içinde biricik olan bir dizi oluşuma da yol açmıştır: *Ekonomik metodoloji kendi uygulaması içinde evrensel, bu ekonominin arenası dışında ve ötesinde bir durumdur*. Bu görüşün en uç örnekleri, diğer sosyal bilimlere, içeriklerinde fayda maksimizasyonu veya rasyonel seçimin yer aldığı sosyal veya kurumsal bağlamın son derece "kaba" ya da etnografik tanımlamaları ile sınırlandırmalarına kadar gider. Örneğin Williamson, *Handbook*' da Sosyoloji'nin çalışmalarını "saçmalık" olarak yorumlar, "oysa ekonomi rasyonel çerçeveyi çizmektedir"¹. Samuelson'un ünlü betimlemesi böylece hortlamaktadır: Ekonomi rasyonel ile ilgilidir ve irrasyoneli Sosyoloji'ye bırakır ²Asosyal Egoistle kültürel diğerkâmin işbölümü ! Bu durum, kimi zaman, çoğu ekonomist sosyal bağlamı anlamının önemini vurguladıklarında da karşımıza çıkar; tabii sosyal bağlam eğer rasyonel seçim sürecini ve pazarı belirlemeye yarıyorsa önemlidir, yani "sosyal", bir dereceye kadar, ekonomiye "canlandırıcı" olarak hizmet edecektir³. Daha yenilerde ekonomistler, sosyal'in, ekonomik mübadelenin bir "yumuşatıcı"sı olarak, "güven" üzerinde son derece güçlü ve olumlu bir etkisi olduğunu göstermişlerdir. Bu bize mekanik metaforun ekonomik düşünmeye ne kadar eğilimli olduğunu gösterse de, bu kavramlaştırmalardaki en önemli nokta, ekonomik mübadelenin sosyal'in "yıkama/yağlama etkisi"ne pek dikkat etmemesidir; şu bizim "sosyal" sadece 'işte oralarda bir yerlerde'dir.

Nobel ödüllü Gary Becker'in "emperyalist" yaklaşımı son derece açık ve kestirmedir: "... ekonomik yaklaşım tüm insan davranışlarına uygulanabilir olması nedeniyle rakipsizdir"⁴. "Maksimizasyon davranışını, pazar dengesini ve sabit tercih sayıtlarını hiç tereddüd etmeden birleştirir"⁵. Yine de, bu formulasyonu biraz daha yakından irdelersek, diğer sosyal bilimlerin "irrasyonel" kavramının bağlamına çok daha az paye verdiğini inkar etmeye de gerek olmadığını görürüz. Ele alınan sosyal ajan rasyoneldir ve açıklayıcı çerçeveyi ve kapsama ilişkin tüm tartışmaları da dışlar, rasyonel seçim veya kuramlaştırma ise, ilkesel olarak, Sosyoloji'yle barış içinde varolabilir⁶. Eğer, rasyonel maksimizasyon davranışı alternatif 'kaynaklar' ve "hedefler'in faydasını ölçmenin *bireysel bir eylemi* olarak dikkate alınıyorsa, o vakit bu 'kaynaklar' ve 'hedefler', bir diğer yolla açıklanabilir ki, bu takdirde de

¹Williamson, 1994: 97.

²bkz. Swedberg, 1990.

³ bkz. Elam (1993) Arrow ile tartışması. Gerçekte de 1940' lar 50' lerin, "maksimizasyon davranışı üzerinde sosyal ilişki ve normların baskılayıcı etkisi son derece yoğundur" diyen, endüstriyel "sera sosyolojisi" bu işbölümünü doğrulamaya da çok eğilimlidir.

⁴ Becker, 1976: 8

⁵Becker, 1976 : 5

⁶ Bkz. Sosyoloji'de Rasyonel Seçim Teorileri için Abell, 1991; Coleman, 1990; Smelser & Swedberg, 1994; bu arada Elster'i de unutmamalı, Elster,1990.

her iki disiplin birbirini tamamlayıcı olur. Örneğin, evlilik seçimi Becker'in terimleri ile açıklanabilir, ancak evlilik pazarının yapısı böylesi bir bireysel maksimizasyona indirgenemez. Bu ayrım 1930'larda Talcott Parsons ve Lionell Robbins tarafından 'centilmenlik anlaşması' olarak açıklanmıştır¹.

Yine de bazı "Yeni Ekonomik Sosyoloji" yazılarında da göreceğimiz gibi, bu konudaki pek çok yazı bu entellektüel işbölümünün bazı terimlerini netleştirmede son derece sınırlı kalmasına rağmen, aslında ekonomideki "sosyal kurgulama/yapı" sorununu yeniden gündeme de getirmişlerdir². Bu tartışmalar, bir diğerine karşı son derece yeni ve aslında daha da saldırgan bir tutuma da yol açtı. Williamson'un "ekonomik emperyalizm" bağlamında tartışılabilir olan "Yeni Kurumsal Ekonomi" tartışmaları, hatta bu kapsamdaki "İşlem Maliyeti" tartışmaları bu son tutuma örnek sayılabilir.

Neoklasik ekonomik paradigma içindeki bu son oluşumlar bir dizi ciddi, hatta bazı tartışmalara göre, önü alınamaz problemlere yol açmıştır. "Yeni Ekonomik Sosyoloji"nin başlangıç noktasından hareketle bakıldığında, aslında en önemli ayrım noktası, 'firma'nın kurumsal bir biçim düzleminde ve teorik olarak ele alınmış olmasıdır. Çoğu ekonomik mübadele pazarda değil de, aslında mal ve servis akışının belli bir fiyatının olmadığı ve yönlendirici bir otoritenin bulunmadığı hiyerarşiler içerisinde yer alır. Böylesi sayıtları biraz olsun yumuşatma, ama tabii neoklasisizmin temel teorik yapısını zedelemeksizin gevşetme yoluyla, 'İşlem Maliyetleri' sadece firmanın varoluşunu açıklayabilmekle kalmaz; üstüne son derece geniş entegre korporasyonlar (franchising) gibi özel örnekleri de açıklama kapsamına alabilir. Ekonomistin alet çantası ile "kara kutu"yu açabilme yeteneği, profesyoneller arasında son yirmi yılın en popüler kabul noktasıdır. Williamson, bu "yeteneği" ile, Adam Smith ve Keynes'ten sonra en çok atıf alan üçüncü iktisatçı olmuştur.

"The Nature of the Firm" başlıklı çalışması ile Nobel ödülü alan Coase'nin (1988) çalışmasını izleyen Williamson, "hiyerarşi" nin, pazarın belirli koşullarda işleminin pahalıya malolduğu durumlarda, pazar mekanizmasının yerini aldığını öne sürmektedir. Belirli koşullar altında 'küçük ölçekte pazarlık', 'sınırlı rasyonelite' ve 'belirsizlik' gibi durumlardan rahatsızlık duyarak, telafi amacıyla ortaya çıkmış olan, tam rekabet modellerinden hareket etmek, 'oportünizm' (yanlışlığa karşı öz-savunma (!)) ile tedavi edilebilecek olan bazı acil durumlarla sonuçlanmaktadır. Böylesi zorluklar da pazar koşulları içinde sadece formal kontratların cidden zorlanması ile aşılabılır. Bununla beraber, 'İşlem Maliyetleri'nin böylesine canlandırılması, 'hiyerarşi' ya da 'yönetmel yapılar' içerisinde, bu son derece pahalı ve eksik pazar mübadelesini 'içselleştirmekle' azaltılabilir³.

'İşlem maliyetleri' deyimi, 'araştırma maliyetleri', 'koruma maliyetleri', 'ölçme maliyetleri' vb. tümünü kapsamına alacak şekilde genişletilebilir. Örneğin, devletin varlığı, eksik şartlar altında 'pazar' a görece olarak bir fayda maliyet analizine indirgenebilir⁴. Bu yolla, kurumlar da *bütünleyici* olarak görülmez de, 'pazar'ın maliyetinin fazlalaştığı durumlarda eniyi-ikinci anlamında *alternatifler* olarak görülürler. Bu tür teorileştirmelerle atbaşı olarak, pek çok ekonomist yakın gelecekte artık başka hiç bir sosyal bilime ihtiyaç kalmayacağını ve tabii eğer işlerse, şu eski 'anlaşma' nın da yokolacağını düşlemektedir. Bu ise Becker'in ekonomik emperyalizminden çok daha zarar vericidir ve Amerikan Sosyolojisi'nden de çok heyecanlı bir desteği haketmiştir.

¹Robbins, 1935; Parsons, 1934; 1937.

²Granovetter & Swedberg, 1992.

³Buradaki tartışmanın kapsamlı bir literatürü için bkz. Piteles, 1993.

⁴Block'un bu konudaki tartışması ve devletin diğer ekonomik teorileri için, bkz. The Handbook .

Sıradan bir ekonomist için hiç de normal olmayan birşeyi yaptı Williamson, *American Journal of Sociology*'de(1981). Granovetter'in ASA(American Sociological Association) ödüllü makalesini izleyerek bir makale yazdı: "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness"(1985). İşlem maliyetleri ekonomisinin'in fonksiyonalist açıklamasının sosyolojik eleştirisine ek olarak, Granovetter genel bir teorik çerçeve sunuyordu; sadece fonksiyonalizmden kaçınmaktan geri kalmıyor, Ekonomi ile Sosyoloji arasındaki ilişkinin karakterize ettiği sürekliliği de tekrar çözümlüyordu. Granovetter, Duesenberry'nin, 'Ekonomi insanların nasıl seçimler yaptığı ile ilgilenir, Sosyoloji ise aslında nasıl da hiçbir şeye sahip olmadıkları ile' yollu parlak gözlemlerine atıfla, "bir ajan olarak insan" kavramının, Ekonomide sosyalleşmemiş (undersocialised), Sosyoloji'de ise fazla-sosyalize (oversocialized) olduğunu iddia etmektedir: Asosyal egoist, kültürel diğerkâma karşı. Granovetter'a göre her iki modelde de sosyal yapının etkileşimsel bir kavramlaştırılması kesin değildir ve bu anlamda da tüm aksiyon (ekonomi de dahil) 'sosyal ilişkilerin süregiden sistemlerin bütünsel çimentosu içerisinde muhtevidir'.

Bu yaklaşımın daha kısa yollu bir tanımı 'The Old and New Economic Sociology' başlıklı makalede şöyle yapılır¹: "Mühtevi kavramı ile, ekonomik eylemlerin, kurumların ve sonuçların, aktörlerin kişisel ilişkileri ve ilişkiler ağı(network) üzerindeki yapı tarafından etkilendiğini ifade etmek istiyorum". Kısacası, kişilerarası ilişkiler ağı olarak sosyal yapı kavramı, "Yeni Ekonomik Sosyoloji"nin Williamson ve izleyicilerinin ürettiği "Yeni Kurumsal Ekonomi" tartışmalarına yönelttiği eleştirilerin odağı durumundadır.

B. Muhteviyat ve Network Arasındaki Tercih:

Burada soracağım ilk ve en basit soru "Yeni Ekonomik Sosyoloji"nin tümüne ilişkin: ben şahsen, bu 'açıklama biçimi'nin, sosyal ilişkiler üzerinde durmaya niyetli olduğundan asla emin değilim. "Yeni Ekonomik Sosyoloji" etnografi üstü olmakla yetinmediği kesin olmakla birlikte, üstelik Williamson'un *Handbook*'ta ekonomik hayatın "saçmalığı" olarak atfettiği düzeyde de kalmakta²; ya da, "Yeni Ekonomik Sosyoloji" "pazar" veya "hiyerarşi" gibi bir eylemden söz ettiğinde, kişiler arası ilişkilerin "içkin" ağları olarak bunları tanımlaması da en iyi açıklama biçimi olmakta; veyahut ta bu yaklaşım "Şu sosyal ilişkiler ve aktörler meselesi neoklasik modelde ifade edildiği kadar atomize değildir"³ ibaresinde ifade edilenden çok da fazla bir şey değil gibi gözükmekte.

İkincisi, merkez kavram olan "içkinlik/muhtevi"(embeddedness), "Yeni Ekonomik Sosyoloji" içinde son derece kısıtlı ve ve yanlış anlaşılmaya mahkum bir kavram görünümü arz ediyor. Tekrarlarsak: "... bir networkün bir üyesi tarafından yapılan eylem, diğer kişilerle etkileşim içinde açıklandığı için muhtevidir"⁴. Bu tarif bütün "Yeni Ekonomik Sosyoloji" açıklamalarında yaygındır⁵. Yine de muhtevi'nin, Polanyi'nin *The Great Transformation* da kullandığı orjinal biçiminde iki başka anlamı daha vardır. Bir yanda, ekonomik etkinlik normatif bir sistem içinde muhtevidir. Bu elbette, Polanyi'nin kapitalist pazar mübadelesinin gerçekte tüm normatif düzenlemelerden "namuhtevi" kılındığına olan inancını sorgulayan bir durum değildir. Dahası, burada basit bir noktaya parmak basmak istiyorum; pazar fiyatı mekanizması içinde malların dolaşımının, aynı düzlemde, Durkheim'in ve sonra da

¹Granovetter, in Friedland & Robertson (der.) 1990: 98

²Williamson, 1994 : 87.

³Podolny, 1993 : 868

⁴ Granovetter & Swedberg, 1992: 9.

⁵bkz. Giddens, 1990; Thrift, 1994.

Polanyi'nin de vurguladığı gibi, 'yeniden dolaşım' veya 'karşılıklılık durumu'nun normları üzerinde yerleşmiş sistemlerin, kendi özel normatif temeli vardır. Kapitalist pazarın 'evrensel egoizm'i bir 'doğal durum' değildir. Aslında, Durkheim'in faydacılığa şu çok iyi bilinen aforizma ile (tüm kontrat içinde olanlar bağıtlı değildir!) yönelttiği eleştiri, kişilerarası ilişkileri değil normları hedef almaktadır.¹

Üçüncüsü, Granovetter ve Swedberg, ekonomist Okun'un (1981) "müzayede-pazar" fiyatları ile "müşteri-pazar" fiyatları arasında yaptığı ayrımı da atıfta bulunur. Bu ayrıma göre "müzayede pazar fiyatları" 'büyük oranda arz ve talep güçleri tarafından belirlenir , ama "tüketici fiyatları" daha genel bir biçimde (alıcı ve satıcı arasındaki) sosyal ilişkilerin sıradan arz ve talep güçleri ile etkileşimleri içinde belirlenir. Yani Granovetter ve Swedberg, arz talep güçlerini sosyal güçler ile aynı anlamda kullanmaya devam etmektedirler². Granovetter , benzer biçimde "The Nature of Economic Relationships" başlıklı makalesinde "clientalism"i tartışırken de, şunu vurgular: 'saf ekonomide karşılıkla anlaşmanın böylece de fiyatlar ve mübadele oranlarının belli oranlarda dengelenmesi; hem talep hem arz ve hem de çeşitli sosyal yapısal etkiler tarafından etkilenmektedir'³. Yine aynı yerde, arz ve talebin sosyal yapının ayrıştırıcı bir ögesi olduğunu da belirtir. Kısacası, bu türden metodolojik özetlemelerin çoğu,"Yeni Ekonomik Sosyoloji" nin şiddetle reddettiği türden şu eski entellektüel işbölümünü yeni baştan vurgularlar.

Aslında, bu çalışmaların çoğunun merkezi anlamını şöyle vurgulayabiliriz: Paradigmanın oluşturucuları olan Granovetter ve Swedberg, kendi YES anlayışları dahilinde -tabii ki tüm yayınlarında değil- bir şekilde sosyolojik "emperyalizme" paye verirler, örneğin arz ve talep sosyal güçler olarak görülür. White'ın, Abolafia ve Baker'in 1980'li yıllardaki çalışmaları tüm pazarların ' fiyat normları', 'gelişme bariyerleri' vb. cinsinden bir 'sosyal yapı'sı olduğuna ilişkindir ve bu da ekonominin kendinden 'mükemmeliyeti olmayan' olarak görüldüğü anlamına gelir zaten. Yine de, bu sosyolojik çalışmalar, sosyal yapının bu öğelerinin "gerekli eksiklikler' olarak addedilebileceğini öncelikle vurgular⁴. Örneğin White, neoklasik ekonomistlerin gerçek bir pazar kuramına sahip olmadıklarını, dahası 'saf bir takas kuramı' ile hareket etmenin de 'bir pazarın analitik olarak yorumlanmasını imkansız kıldığını' belirtir⁵. Bu çok daha açılımlı 'pazar sosyolojisi' formülasyonu, kişilerarası ilişkiler ağı olarak sosyal yapı kavramını aynı bağlamda sağlamlaştırır; ancak YES in metodolojik kesinliğinden de farklıdır ve bu bağlamda da eski entellektüel işbölümünden bir ayrılışa da işaret eder. Burada, sosyolojinin böylesi özel pazarların gerçek dünyada tam rekabet modelinden sapmalar olduğuna ilişkin yorumlarının gizli bir kabulü de vardır. Örneğin 'spot pazarı'nda stok ve para pazarları açık artırma ile işlerken; tersine işgücü pazarları daha çok 'rekabet' ve 'zorlama' temellidir. Bu konuda en ilginç çalışmalardan birisi de Smith'in Swedberg'in editörlüğünü yaptığı kitapta yer alan makalesidir: "*Auctions: from Walras to the Real World*"⁶. Bu çalışmada Smith bu ayrımı çok net göstermekte ve entellektüel işbölümü sorumluluğunun sonuçlarının kaçınılmaz olduğunu göstermektedir: Tüm pazarların sosyal bir yapısı vardır.

Burada özellikle şunu da vurgulamak gerekir; ABD'de son dönemlerde yapılan bu amprik çalışmalar, Durkheim'in 'moral'e ilişkin yorumlarının (uygun 'moral'le pazar çok daha iyi

¹Aksi takdirde, Durkheim'in "egoizm" ile "anomie" arasında yaptığı ayrım ve 'organik dayanışma'nın normatif temeline yönelik incelemesi şimdi olduğu gibi salt entellektüel bir problem olarak kalmazdı.

² bkz. Granovetter & Swedberg, 1992 : 11-12.

³ Swedberg, 1993 : 30.

⁴White, 1981; White & Eccles, 1987; Baker, 1984; Abolafia & Kilduff, 1988.

⁵ White, 1990 : 83.

⁶Smith, (içinde) Swedberg, 1993.

işler) çok ötesine gitmektedir. Buradaki moral, takasın gerekli değişikliklerini çok daha uygun işletebilecek olan normatif düzenlemelerdir. Dahası bu çalışmalar, zaman içinde yeniden üretilebilecek bir pazar yapısı oluşturmaya yönelik olarak iletişim ve iktidarın sosyal organizasyonu ile ilgilenirler. Buradaki 'sosyal' 'canlandırıcı' veya 'teskin edici' ya da ekonomik güçlerin 'saf' bir varoluş-öncesi durumu değil de; aslında varlıklarına bir eklenme anlamındadır. DiMaggio'nun *The Handbook*'daki "Culture and the Economy " başlıklı makalesinde gösterdiği gibi, 'sosyal' ekonomi için düzenleyici değil, temel oluşturucudur¹. Weber bunu çok açık olarak rasyonel ekonomik maksimizasyon ile ortaya koymuştur; rasyonalite kapitalist pratik ile oluşturulur. Stinchcombe bu noktayı Swedberg ile tartışmasında basit ve açık olarak belirtir²: Ekonomistlerin attığı anlamda rasyonalite, bireysel tüketimlerden ev bütçelerine oradan da büyük ölçekli girişimlerin finansal planlamalarına kadar genişlemiştir.

Ne yazık ki, bu yorumlar, sosyal yapının ne olduğuna ilişkin tartışmayı son derece genişletmiş, tartışmaya yeni sorular eklemiştir. Bu bir anlamda daha derinlere dalmak anlamına da geliyor tabii, ancak neyse ki burada yapacağım- biraz da yer darlığı bahanesiyle- sadece bazı konulara şöyle bir dokunmak olacak. Girişte de belirtildiği üzere, sosyal yapı birbirini tamamlayıcı üç şekilde, ya da üç "düzlem"de kavramlaştırılabilir: a)kişilerarası ilişkiler ve örüntüler anlamında. Buradaki vurgu güven içeren işbirlikçi ilişkiler üzerinedir; b)Ayrı karakterleri ve özel alanları olan kurumlar anlamında, firmalar, devletler vb.; c)katılımcılarından bağımsız³, dolaysız ancak neyse ki farkına varılabilir düzeyler olan ekonomik ve sosyal sitemler anlamında⁴. Buradaki ayrımlara özellikle dikkat çekmemin nedeni sadece YES'nin sosyal yapı kavramını ne denli dar kullandığını belirtmek değil, aynı zamanda bu kavramı nasıl bozduğunu da gösterebilmek. *The Handbook*'da her iki durum için örnekler bulmak mümkün: Granovetter'in "Business Groups" ve Powell ve Smith-Doerr'in "Networks and Economic Life"⁵. Powell ve Smith-Doerr bu "network"ün iki anlamda kullanıldığını belirtirler: analitik bir araç olarak ve 'bir yönetim biçimi' olarak. Böylesi bir sınırlamayla "network" açıkçası yararlı bir analiz aracı olur Ancak, "network"ü yönetmenin bir *sui generis*'i ya da kendi iş grupları anlamında farklı ekonomilerin korporate yapısını analiz etmede öncelikli araç olarak gören Granovetter'in yaptığı gibi görmek; sosyal yapılar düşüncesinin 'sosyal ilişkiler' e indirgenmesini vurgulamak anlamına gelir ki bu da YES'in temel düşüncesine son derece aykırıdır. Pazar ile hiyerarşi arasında kendi hakları olan bir kurumsal 'üçüncü yol' olarak "network " düşüncesi ise Ouchi'nin "*Markets, bureaucracies and clans*" çalışmasında kurgulanıp açıklanmıştır⁶. Daha genel ve ideolojik düzeyde ise "network" analizi, 'endüstriyel bölgeler' için korporatizm ile sosyal demokrasi arzusu ve kapitalizm içinde sınıf işbirliği anlamında bir tını, bir istek taşır. Network'ün böylesi kullanımı biraz müphem olsa da, burada tartışmak istediğim de asıl bu olacak⁷.

Açıkçası, informal sosyal ilişkiler her yerde hazır ve nazırdır. Aslında, burada Amerikan sosyolojisinin 30 yıl önce yaptığı 'sosyal ilişkiler' açıklamasına atıfta bulunmak istiyorum; nasıl olup ta informal sosyal ilişkiler formal bürokratik organizasyonları harekete geçirmektedir⁸. Ancak yine de benim buradaki yüzeysel dokunmalarım informal sosyal ilişkileri içermemekte. Şimdilerde bunlar ya a)"içkin ilişkiler ağı (embedded network) olarak

¹DiMaggio, (içinde) Smelser & Swedberg, 1994: 27.

²Stinchcombe (içinde) Swedberg, 1990: 288.

³bkz. Bhaskar, 1978.

⁴Smith'in "görünmez el'i, veya Hayek'in "katalaksi'si, Durkheim'in "organik dayanışma'sı gibi.

⁵Smelser and Swedberg (der.), 1994: 453-475; 368-402.

⁶Ouchi, 1980.

⁷Burada hemen son günlerin hızlı tartışmasını Ekonomik-Sosyal Konsey'in temelllerini hatırlamakta yarar var.

⁸hatta bazıları için bu pazar olarak da anlaşılmaktadır, bkz. White.

karakterize ediliyor, ya da (benim andığım anlamda sosyal yapı olarak) ya da b) bu informal sosyal ilişkiler ayrı ve ayrıştırılmış bir kurumsal yapı arz ediyorlar. Böylesi tartışıldığında network yaklaşımı, pazarın ve hiyerarşilerin kurumlar olarak özelleştirilmiş yapısal karakteristiklerini (ve tabii neden farklı olduklarını) gözden kaçırma riskini taşımaktadır. Şans eseri olarak, neoklasik ekonominin kavramsal araçlarını kullanmak da kesinlikle aynı sonuçlara yol açmaktadır. Bu yolla "Yeni Kurumsal Ekonomi", "firma"nın kurumlaşma halini, "zorunlu olarak koordine bir birlik" olma halinden ayrıştırma yetkesine sahip olamamaktadır, bu da firmalar ve pazarların aynı fonksiyonel rollere sahip olduğu iddiasına yol açmaktadır¹. Şu bir gerçektir ki, hem "Yeni Kurumsal Ekonomi" hem de "YES" firmanın yapısını kişilerarası ilişkiler düzeyinde bir "işlemler ağına" indirgemektedirler: karşılıklı kontratların tek olası temelinde maliyetleri azaltmak yani kişisel çıkarın maksimizasyonu vardır, diğerleri informal veya 'içkinleştirilmiş' (embedded) sosyal ilişkilerdir².

"Bir yönetim biçimi" olarak dikkate alındığında, Powell ve Smith-Doerr'in çalışmasında görüldüğü üzere tüm kurumsal yapıların bütün düzlemleri bir network yorganı ile kaplıdır: 'korporate hiyerarşilerin tekdüzeleştirilmesi': 'endüstriyel bölgeler'; 'bağlantılı kontrat sistemleri', 'ortaklaşmacı imalat'; hatta bütün ekonomiler, Japonya'dan tutun da Güney Kore'ye dek...³ 'Network' ün bu yolla kaba genellemelerinin tehlikelerine ek olarak; network'ün, "'eklemlenmemiş' (disembedded) pazarlarca üretilemeyen çıkarlar olan pozitif ekonomik çıkarları değişmez bir biçimde ürettiği"ne dair sayıltılama da bir tehlike daha oluşturmaktadır. Yukarıda da belirtildiği gibi, bu yoksama özellikle ideolojik bir durumdur; ancak hep sorgulamayı da arzu ettiğim gibi analitik olarak da anlamı vardır. 'Endüstriyel bölgeler', 'Bağlantılı kontrat sistemleri' vs. ekonomik başarı ile ilişkili gösterilmektedir. Ancak burada iki önemli husus aklımızı kurcalamaktadır. İlki, 'network'lerin incelenmesi ancak ve ancak kendisinin de bir parçası olduğu varsayılan daha geniş bir yapı, bir bütün içine oturtulmasıyla mümkün olabilmektedir, örneğin Mueller ve Loveridge'in Baden-Wurtemberg'da 'ikinci endüstriyel bölünme'⁴ çerçevesinde kendi soru kağıtlarını tartışırken yaptıkları da budur. İkincisi, Chandler ve diğerlerinin de gösterdiği üzere, şu bakışı asla gözden kaybetmemeliyiz; firmanın organizasyonel formu ve ekonomik fırsatlara adaptasyon yeteneği, başarı ve başarısızlığı anlamada kesinlikle kritik bir öneme sahiptir.

Bu ve bu tür metodolojik problemlere karşın, 'network' yaklaşımı, belki doğrudan olmasa da, bazı ilginç soruları da açmaktadır: YES, firmalar arasındaki bütünleyici/koooperatif ekonomik ilişkilerin gerçekten de artmakta olduğu gerçeğini yansıtmakta mıdır? Eğer bu sorunun cevabı 'evet' ise, bu neden olmaktadır? Elbette ki açıklamaya çabalayan bir dizi girişim var. Birincisi, 'eski' ekonomik sosyolojinin vurgulamış olduğu gibi, informal ve formal organizasyonlar arasında bir diyalektik ilişki olabileceği şeklinde. Lomnitz, ulusal ekonomileri inceleyerek, "Bir sosyal sistem ne oranda bürokratik olarak yapılandırılmış, düzenlenmiş, planlanmış ve buna paralel olarak da sosyal ihtiyaçların doyumundan ne kadar uzaklaşmışsa, o oranda sistemin kontrolünden kaçan mekanizmaları da yaratma eğilimindedir" der⁵. Bu cümleden olarak, Arrighi'nin de işaret ettiği gibi, ekonomik ilişkilerdeki mevcut 'informalleşme' de, 'yönetsel kapitalizm' veya 'Fordist' üretimin formal alanının içinde barınıyor olsa gerektir⁶. Yine de Arrighi, Adam Smith ve John Hicks'i

¹...firma son derece spesifik bir ikame pazar olarak iş görür' bkz. Alchian ve Demsetz, 1972 : 777.

² Williamson, 1975; 1985; Powell, 1994: 379.

³hatta bkz. Granovetter, (içinde) Smelser & Swedberg, (der.) (1994) 'network' örneklerinden bir 'iş grubu' olarak örn. kieretsu .

⁴Mueller & Loveridge,1995.

⁵Lomnitz, 1988: 46, ayrıca bkz. Portes, The Informal Economy and its Paradoxes, (içinde) Smelser & Swedberg, (der.), 1994 : 426-449.

⁶ Arrighi, 1994.

izleyerek, bu işbirlikçi/kooperatif ilişkilerin rekabetçi baskının yoğunlaşmasına ve kâr oranlarını düşürecek amansızlıkta bir yarışmaya tam da bir cevap olduğunu da öne sürmektedir. Böylesi hipotezlerin faziletleri ne olursa olsun, tamamının sistemik ya da 'acilci' oldukları da bir gerçektir.

Diğer olası açıklamalar YES'nin tavrına daha yakın olanlardır. Örneğin Powell (1994)'de; Burns ve Stalker'in de otuz yıl önce *The Management of Innovation*'da tartıştığı gibi; esnek ya da daha 'organik organizasyon biçimleri, belirsiz pazar ortamına bir cevap olarak gelişmek eğilimindedir'¹. Ya da Thrift'in Boden gibi etnometodolojistleri izleyerek tartıştığı gibi; 'belirsizlik ve 'enformasyonun' aşırı artışı, bilgi akışını artırır ve global finansal merkezlerdeki 'epistemik' cemaatlerin informal yorumlarının ortaya çıkışını da hızlandırır'².

C. Yeni Ekonomik Sosyoloji Yeni Bir Açılım Olabilir Mi?

Eleştirilerin ana temasına dönecek olursak, Goffman'ın da belirttiği üzere, içkin sosyal ilişkiler neredeyse, 'dünya' da orada dönmektedir. Ancak ekonomi ve sosyolojide özellikle üzerinde durulan nokta - özellikle de 19. yy klasiklerinde bu vardır- bu 'dünya'nın öngörülen ya da görülemeyen sonuç ve nedenlerinin sosyal yapının belli düzeylerde *sui generis* olmasıdır. Dikkati çeken bir diğer husus, YES'in Marxian ekonomik sosyoloji'ye herhangi bir yorum getirmemiş olması, ayrıca modern makroekonomi için de hiç bir atıfta bulunmamış olmasıdır. Dahası sosyo-ekonomik yapının makro düzeylerine atıfta bulunmaya ya da sistemik çözümler önermeye hiç de gönüllü gözükmeyen mikrososyolojiyi de yeniden hayata döndürüyor gözükmektedir.

Yukarıda da tartıştığım gibi, makroekonominin en kalıcı analitik problemlerinden birisi: 'makro' düzeyde rasyonel maksimizasyonunun bireysel katılımının bir nitelik sorunu olduğunu gözden ırak tutması; bununla da yetinmeyip sosyal ve ekonomik sistemlerin nicel yanlarına itibar etmesidir³. Network ve içkinlik üzerine bu vurguları ile 'yeni' ekonomik sosyoloji aslında 'eski' olanı da tekrar gündeme getiriyor görünmektedir.

KAYNAKÇA:

- Abell, P. (der.)(1991); *Rational Choice Theory*, London,: Edward Elgar.
- Abolafia,M, Kilduff,M. (1988); "Enacting Market Crisis: The Social Construction of a Speculative Bubble", *Administrative Science Quarterly*, 33,2.
- Alchian,A, Demsetz, H. (1972); "Production, Information Costs and Economic Organisation", *American Economic Review*, 62, 1.
- Arrighi, G. (1994); *The Long Twentieth Century*, London:Verso.
- Baker, W. (1984); "The Social Structure of a National Security Market", *American Journal of Sociology*, 89,4.
- Becker, G. (1976); *The Economic Approach to Human Behaviour*, Chicago: University of Chicago Press.
- Begg, D; Fischer, S.; Dornbubusch, R. (1991); *Economics*, 3.b., Maidenhead: Magraw Hill.
- Bhaskar,R. (1978); *A Realist Theory of Science*, 2.b., Brighton: Harvester Press.
- Burns, T; Stalker, G. (1961); *The Management of Innovation*, London: Tavistock.

¹ Burns & Stalker, 1964.

²Thrift, 1994.

³Ingham, 1996.

- Coase, R. (1988/1937); *The Firm, the Market and the Law*, Chicago: University of Chicago Press.
- Coleman, J. (1990); *The Foundation of Social Theory*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Dore, R., (1992); "Goodwill and the Spirit of Market Capitalism", (içinde) *The Sociology of Economic Life*, (der) Granovetter M., & Swedberg, R., Westview.
- Elam, M. (1993); "Markets, Morals and Powers of Innovation, *Economy and Society*, 22, 1.
- Elster, J. (1990); *The Cement of Society*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Fligstein, N. (1990); *The Transformation of Corporate Control*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Friedland, R.; Robertson, A. (der.) (1990); *Beyond the Market Place: Rethinking Economy and Society*, New York: Aldine de Gruyter.
- Giddens, A. (1990); *Consequences of Modernity*, Cambridge: Polity Press.
- Granovetter, M. (1985); Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91,3.
- Granovetter, M .; Swedberg, R. (der), (1992); *The Sociology of Economic Life*, Oxford:Westview Press.
- Ingham, G. (1996); "Some Recent Changes in the Relationship Between Economics and Sociology", *Cambridge journal of Economics*, 20,2.
- Lomnitz, L. (1988); "Informal Exchange Networks in Informal Systems", *American Anthropologist*, 90, 1.
- Martinelli, A.; Smelser, N. (der.), (1990); Economy and Society, (Özel Sayı) *Current Sociology*, 38, 2/3.
- Mouzelis, N. (1993); "The Poverty of Sociological Theory", *Sociology*, 27,3.
- Mueller, F. ; Loveridge, R. (1995); "The "Second Industrial Divide"? The Role of the Large Firm in the Baden-Wurttemberg Model", *Industrial and Corporate Change*, 4, 3.
- Okun, A. (1981); *Prices and Quantities*, Washington D.C.: Brookings Institution.
- Quichi, W. (1980); "Markets, Bureaucracies and Clans", *Administrative Science Quarterly*, 25, 2.
- Parsons, T. (1934); "Some Reflections on the Nature and the Significance of Economics", *Quarterly Journal of Economics*, 48.
- Parsons, T. (1937); *The Structure of Social Action*, New York: Magraw Hill.
- Piteles, C. (der.), (1993); *Transaction Costs, Markets and Hierachies*, Oxford: Blackwell.
- Podolny, J. (1993) 3 A Status-based Model of Competition", *American Journal of Sociology*, 98,4.
- Polanyi, K. (1944); *The Great Transformation*, Boston: Beacon Press.
- Radnitzky, G. ; Bernholz, P. (der.), (1987); *Economic Imperialism: The Economic Approach Applied Outside the Field of Economics*, New York: Paragon House.
- Robbins, L. (1935); The Nature and the Role of the Market", (içinde) *Piteles* (der.).
- Sawyer, M. (1993); "The Nature and the Role of the Market", (içinde) *Piteles* (der.).
- Smelser, N. ; Swedberg, R. (der.), (1995); *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton: Princeton University Press.
- Swedberg, R. (1987); "Economic Sociology: Past and Present", *Current Sociology*, 5,1.
- Swedberg, R. (1990); *Economics and Sociology: Redefining the Boundaries: Conversations with Economics and Sociology*, Princeton: Princeton University Press.
- Swedberg, R. (der.), (1993); *Explorations in Economic Sociology*, Newyork: Russell Sage Foundation.
- Swedberg, R. (1995); "New Economic Sociology-Its First Decade and What's the Next", (tebliğ), Liverpool, 21 Nisan 1995,

- Thrift, N. (1994); "On the Social and Cultural Determinants of International Financial Centres: The Case of the City of London", (içinde) Corbridge, S. ; Martin, R. ; Thrift, N. (der.), *Money, Power and Space*, Oxford: Blackwell.
- White, H. (1981); "Where do Markets Come from?", *American Journal of Sociology*, 87,3.
- White, H. ; Eccless, R. (1987); "'Producers' 'Markets'", (içinde), Eatwell, J. ; Millgate, M. (der.), *The New Palgrave*, London: MacMillan.
- Whyte, W.F. (1961); "Human Relations- A Progress Report" (içinde), Etzioni, A. (der.), *Complex Organizations*, NewYork: Free Press.
- Williamson, O. (1975); *Markets and Hierachies*, NewYork: Free Press.
- Williamson, O. (1981); "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach" , *American Journal of Sociology*, 87, 2.
- Williamson, O. (1985); *The Economic Institution of Capitalism: Firms, Markets and Relational Contracting*, NewYork: Free Press.