

## Ekonomi biliminde paradigma deęiřiklięi mi?

*Alper Duman\**

Sosyal bilimlerin disiplinlere ayrılması son yüzyılın, özellikle de İkinci Dünya Savaşı sonrasının ürünüdür. Ancak bu ayrışma, birçoklarının iddia ettiği gibi, doğa bilimleriyle karşılaştırıldığında apaçık bir başarısızlığı beraberinde getirmiştir. Bu başarısızlığın en bariz şeklini, disiplinlerin iletişim kurarken üzerinde görüşbirliğine varamadıkları 'tipik aktör' formülasyonlarında görebiliriz.

İktisata göre, tipik aktör bencil ve verili koşullar altında optimizasyon yapan bir karakterken, sosyolojiye göre toplumsal normların taşıyıcısı olmaktan öteye gitmez. Sosyal psikoloji ise tipik aktörün kendini belirli bir grubun kimliği ile özdeşleştirdiğini ve söz konusu grubun çıkarlarını azamileştirmek için çalıştığını iddia eder. Siyaset bilimine göreyse, ortak ideolojide olduklarına karşı mutlak bir iyilik timsalidir.

Son yıllarda disiplinler arası ve disiplinler ötesi çalışmalar adına yapılan çağrılar, sosyal bilimlerin açılması gerektiğine dair ortak bir dileği ifade etmekteyse de, iktisat 'sosyal bilimlerin kraliçesi' olarak bu çağrılara şiddetle direnmiştir. Kimilerine göre, sınırlarını korumakla kalmayıp sosyoloji ve siyaset bilimi gibi komşu disiplinleri de kolonize etmeye çalışmıştır.

Ne var ki, fethetmek beklenilmeyen bazı gelişmeler iktisat kalesinin duvarlarını içerden çökertmeye başladı. Özellikle üç kaydadeğer etkeni bu bağlamda sıralayabiliriz:

1. Neoklasik iktisatın tüm büyük iddiaları, Walrasgil varsayımları (serbest ve bedava enformasyon, dışsal tercihler ve dışsal yaptırım aygıtlarının varlığı) bir kenara bırakıldığında desteklenemez hale geldi.

2. Deneysel ve gerçek hayat verileri neoklasik iktisatın temel direği olan homo economicus'u yalanlayacak önemli ipuçları sundu.

(\*) Massachusetts Üniversitesi (Amherst), İktisat Bölümü.

3. Oyun kuramı gelişerek, iktisadi süreçleri anlamak üzere, anonim ilişkilerin yerine stratejik ilişkileri merkeze aldı.

Bu kısa çalışmanın amacı, iktisat bilimin son yıllardaki gelişimine kısaca göz atarak, merkezî paradigmanın (Walrasgil Genel Denge Kuramı) değişip değişmediğine dair ipuçları toplamak ve sonuçta da bazı öngörülerde bulunmaktır.

Öncelikle ekonomi biliminin değiştiğine dair dağınık kanıtları bir araya getirmeye çalışalım. Bir, son on yılda Nobel Ekonomi ödülünü kazananlar (John Nash, Douglas North, Amartya Sen, George Akerlof, Joseph Stiglitz, Daniel Kahneman ve Vernon Smith) hem epistemolojik hem kuramsal duruşlarıyla egemen akım olan neoklasik iktisatın çatlak sesleri sayılabilirler. İki, *American Economic Review*, *Quarterly Journal of Economics* ve *Economic Journal* gibi iktisat disiplininin kabul görmüş dergilerine göz atılacak olursa çoğunlukla egemen iktisadi aktör modeli olan homo economicus'u eleştiren ya da Walrasgil iktisatın öngörülerine karşıt bulgular (eksik kontratlar, işgücü ve kredi piyasalarının özgül karakterleri) içeren makalelerin yer bulduğu görülebilir. Üç, uluslararası örgütlerde çalışan ekonomistler, ana paradigma dışı seslere daha fazla kulak vermekte; son kertede 'piyasalar iyidir' düsturundan vazgeçmeseler de, piyasaları varedip çalıştıran toplumsal kurum ve normlara en azından akademik açıdan daha dikkat eder hale gelmektedirler. Belki bunlardan daha da önemli olarak, ünlü üniversitelerin lisans, lisansüstü ve doktora programları değişmekte ve gün geçtikçe egemen paradigmanın dışından yazılan mikro, makro ve kurumsal iktisat ders kitapları Varian'ların, Samuelson'ların yerini almakta.

### Kuramsal ve ampirik bazda değişenler

Son yıllarda üzerinde uzlaşmaya varılan gelişmelerin başında, rekabetçi piyasaların sonuçta Pareto-etkin<sup>1</sup> olmayabileceği çıkarımı gelmektedir (Stiglitz, 1994; Bowles, 2003). Bu çıkarımın temelinde yatan 'kontratların eksikliği' olgusu, iktisadi ilişkilerin aynı zamanda stratejik ilişkiler olduğunun ve çoğu kez dışsal (sözgelimi hukuki) yaptırımlar tarafından değil içsel yaptırım mekanizmaları yardımıyla yeniden üretilebildiğinin altını çizer. İçsel yaptırım gücü (örneğin kredi vermeyi reddetme gücü) iktisadi ilişkileri siyasileştirir. Firmaların içi olduğu kadar dışı da, piyasaların kendisi de siyasaldır.

Dahası içsel yaptırım mekanizmalarının kuruluş ve işleyişlerini kolaylaştıran (ya da duruma göre zorlaştıran) toplumsal norm ve tercihler, iktisadi ilişkilerin kurumsallaşmasında önemli rol oynamakla kalmazlar; kurumlar ve davranış kalıplarının beraber evrilmesi dolayısıyla iktisadi aktör davranışlarını belirleyen insan karakterini de yeniden biçimlendirirler. Bakın bu konu üzerine, bazıları için üstat sayılabilecek bir zat ne demiş: "... İnsanların karakterleri işle-

1 Pareto-etkinlik, iktisadi aktörlerden herhangi birinin kaybetmeden bir veya birkaçının kazançlı çıkabildiği tüm sonuçlar setine karşılık gelen bir etkinlik ölçütüdür.

rinde becerilerini nasıl kullandıkları, işlerinin onlarda düşündürdükleri ve hissettirdikleri, patronları ve diğer işçilerle olan münasebetleri tarafından biçimlenir.” Neredeyse insan üretim ilişkilerinin meyvesidir demeye gelen bu alıntı Marx’tan değil, Alfred Marshall’dan (Marshall, 1930: 1). Marshall arz ve talep eğrileri dışında aslında pek çok önemli mevzu (artan ölçekler, öbeklenme vb.) üzerinde 20. yüzyılın başında kafa yormuştu.

Yüzyılın başında uykuya yatırılmış içsel ve toplumsal tercihler gibi akla yatkın fikirleri, seksenlerin başında yeniden diriltiren Davranışsal Ekonomi (*Behavioral Economics*) literatürünün yeni dönemdeki en büyük iki katkısı metodoloji ve iktisadi aktör modeli kuramı çerçevesinde oldu (Kahneman ve Tversky, 2000; Fehr ve Gaechter, 2000). Davranışsal ekonomi, insanların iktisadi tutum ve davranışları hakkında tümdengeliye dayanan öngörüler yerine deneysel, ampirik, günlük hayat tecrübelerine dayanan veriler ışığında analizler yapmaya çalışmaktadır. Ana çalışma alanlarının başında insan tercihlerinin nasıl çeşitli ve bağlam bağımlı olduğu, insanın inanç ve tercihlerinin kurumsal çerçeveler ile birlikte nasıl evrildiği soruları vardır. Bu çalışma alanının öncülerinden sayılabilecek Albert Hirschmann (1985) iktisatın araçsal aklın sorduğu soruların ötesine geçerek, insanın kendine özgü ve indirgenemez toplumsal yanlarını (tutku, aşk, nefret, beğenilme isteği, kişisel gelişim arayışı ve bağımsız karar alma yetisi), dikkate alması gerektiğini vurgular.

Zaman tutarsızlığı (*time-inconsistency*)<sup>2</sup> ve statüko yanlılığı (*status quo bias*)<sup>3</sup> homo economicus’a garip gelse de normal insanların günlük hayatta sergiledikleri olağan davranış biçimleridir. Bu yılın Nobel ödülü sahibi Daniel Kahneman’a kulak verirse, bir kadının beğendiği bir tişörtü 15 dolar yerine 10 dolara almak için onca yol tepmesine rağmen; beğendiği bir paltoyu birkaç dakikalık mesafede 120 dolara almak varken 125 dolara ilk gördüğü mağazadan almasını açıklamak iktisatçıların yeni hedefi olabilir. Her iki durumda da tüketicinin dolar başına marjinal hazzını azamileştirmesi beklenir; dolayısıyla her iki durumda da tutarlı olması aynı mal için en ucuzunu seçmeyi gerektirir. Eğer ulaşım ve zaman maliyetliyse bu maliyet her iki durum için de geçerlidir.

Diktatör Oyunu<sup>4</sup> (*Ultimatom or Dictatorship Game*) insanların her daim ken-

2 Zaman tutarsızlığına örnek olarak ortalama birisinin bu gelecek sene iki öğün yerine bu sene bir öğünü tecih ederken, on bir yıl sonra iki öğünü on yıl sonraki bir öğüne tercih etmesi gösterilebilir. Bkz. Kahneman ve Tversky (2000).

3 Bu durumda ise, sözelimi ev sahibi olan birisi evine piyasa koşullarındaki ederinden daha fazla bir değer biçer, aynı evi satın almaya kalktığındaysa sadece piyasa değerini vermeye yanaşacaktır. Bkz. Kahneman ve Tversky (2000), Gintis (2000).

4 Diktatör oyununda bir teklif eden bir de yanıtlayan taraf vardır ve teklif eden sabit bir miktarın herhangi bir oranını (0%,100%) teklif eder; eğer yanıtlayan kabul ederse teklifteki gibi bölüşürler. Eğer yanıtlayan reddederse ikisi de hiçbir şey alamazlar. Standart Walrasgil homo economicus’a göre teklif edenin pozitif minimum oranı teklif etmesi, yanıtlayanın da hemen bu teklifi kabul etmesi beklenirken çeşitli ülkelerde ve kabilelerde yapılan deneylerden çıkan sonuç, teklif edilen oranın ortalama yüzde 40 olduğu ve yüzde 30’un altındaki tekliflerin çoğunun reddedildiğidir. Bkz. Gintis (2000), Fehr ve Gaechter (2000).

di çıkarlarını azamileştiren makineler olmadığını, Cezalandırılmalı Kamusal Çıkar Oyunu<sup>5</sup> (*Public Games with Punishment*) ise insanların bazen ‘güçlü diğer-kâmlık’ gösterdiğini ortaya koymaktadır. Her iki oyunun değişik türevleri, oyun adlarının, kimin nasıl teklif eden olarak seçildiğinin ve kimliklerin sonuçlar üzerinde etkili olduğunu göstermiştir. Tercihler bağlama ve ‘çerçevelelendirmeye’ göre içsel değişimler göstermektedir. Kısaca herkes her yerde her zaman ne bencil ne de diğerkâmdır; insanların tercihleri bazı durumlarda tutarlı olsa da, karışık ve karmaşıktır. Varılan geçici sonuç -evrimsel oyun kuramının katkılarıyla- şudur: Kültürel ve genetik yeniden üretim sürecinde insanların hangi norm ve davranış biçimlerini benimseyeceklerine dair kararlar, sözü geçen norm ve davranış biçimlerini halihazırda ve daha önce benimseyenlerin benimsemeyenlere göre ortalama başarı veya başarısızlıklarına bağlıdır.

Davranışsal ekonominin ışığı altında kontratların eksikliği mevzusuna geri dönelim. İroniktir ki kontratların eksikliği problemini iktisatın, eski adıyla politik iktisatın merkezine yerleştiren kişi Karl Marx’tır (Marx, 1990). Emek ve emek gücü arasındaki temel fark mevzuyu açıklayıcı fevkalade bir örnektir. İşçiyle kontrat yapan patron, kontrata işçinin kaç saat ve nerede çalışacağını yazar; işçinin neyi, nasıl, hangi süratle, hangi şevk veya bıkkınlıkla yapacağını değil. Patron veya patron adına işletmecinin üretim sürecini ve dolayısıyla işçileri kontrol etme kaygısı, bu kontrat eksikliğinden kaynaklanır. Kârı garantiye almak ve azamiye çıkarmak için işçiyi ve üretim sürecini kontrol etmek (tabii makineleri de kullanarak) ve işçileri işsizlik sopasıyla tehdit etmek gerekir. Rezerv işsizler ordusu karanlık bir hayalet gibi dolaşmalıdır işçilerin üzerinde. İşçiye en iyi alternatifte alacağından biraz daha fazla ücret vermek sopanın yanına havucu katmakla kalmaz, sopanın kuvvetini de sağlamlaştırır. İşçilerin zincirlerinden başka kaybedecekleri birşeyleri vardır ve ‘kapıda bu işi yapmayı bekleyen sürüyle adam dolaşmaktadır’.

Ya da alım satımın neden her zaman spot piyasalarda (alan ve satanın anonim olduğu ve fiyatın dışsal olarak belirlendiği) gerçekleşmediğini ele alalım. Kalitenin standart olmadığı mal ve hizmetler söz konusu olduğunda, değişim

5 Bu oyunda, bir grup deneğe her turda aynı sabit miktar verilir ve deneklerden karar vermeleri istenir: ortak bütçeye katkıda bulunmaları halinde, her turda bütçeye konulan miktar kadar ilave edilecek ve oyun sonunda toplam bütçe eşit olarak paylaştırılacaktır. Denek istediği herhangi bir oranda ortak bütçeye katkıda bulunabilir. Her tur sonunda kimin ne kadar katkıda bulunduğu genel bilgi olarak herkese duyurulacaktır. İsteyen diğer bir deneği maliyeti kendisinden çıkmak üzere cezalandırabilecektir. Örneğin, o turdaki varlığından -ortak bütçe dışında- yaptığı cezalandırma oranında diğer bir oyuncunun varlığını azaltabilir. Diyelim, 10 doların 4 dolarını ortak bütçeye aktardı, eğer 2 dolarından da daha önceki bir turda bencillik gösteren birisini cezalandırmak üzere feragat ederse elinde 4 dolar kalacaktır. Cezalandırılanın net kazancı da dolayısıyla 2 dolar düşecektir. Neoklasik tipik aktör, her zaman 6 doları iki 4 dolara tercih edeceği için hiçbir pozitif cezalandırma düzeyinin olmaması beklenir. Kısaca, Walrasgil homo economicus’a göre hiç kimsenin ortak bütçeye bir şey koymaması ve hiçbir cezalandırmanın da vuku bulmaması beklenirken, hem cezalandırma hem de yüksek oranlarda ortak bütçeye katkı gözlenmiştir. Bkz. Gintis (2000), Fehr ve Gaechter (2000).

ilişkileri de anonim olmaktan çıkarak enformel kontratların hükmüne girer. Güven, diğerkâmlık ve adil olma normları bencil spot piyasalara nazaran daha Pareto-etkin sonuçlar yaratır (Fehr ve Gaechter, 2000). Oto ve oto-yan sanayi bağlantılarını düşünün, alıcı olan ana firmanın bağlantılı olduğu belli başlı üretici-satıcı küçük firma vardır; hiçbir ana alıcı firma pazardan elma alır gibi oto parçası almaz.

### İktisadi politikalar

Walrasgil iktisatın başarısızlığında başrol oynayan faktörlerden biri de iktisadi politika önerilerinin düpedüz yanlış çıkması ve daha kötüsü hüsrarla sonuçlanmasıdır. Defalarca çeşitli ulusal ekonomiler, fiyatları doğrultmanın işe yaradığını; dahası ikinci-en-iyi ortamlarda bazen fiyatların yanlışlanması gerektiği, aslolanın kurumları ve oyunun kurallarını doğrultmak olduğunu tecrübe etmişlerdir. Artık Dünya Bankası raporlarında bile, piyasa ve devletin birbirlerini ikame eden değil birbirlerini tamamlayan kurumlar olduğu vurgulanmaktadır.

Dahası, Walrasgil iktisatın belleklere kazıdığı bölüşümün ve etkinliğin birbirinden bağımsız olduğu safsatası gittikçe tarih olmaktadır. Yapılan mikro ve makro ekonometrik çalışmalar bölüşüm ve etkinlik arasındaki karmaşık ilişkiyi her geçen gün biraz daha açığa çıkarmaktadır. Herkesin hemfikir olduğu gibi, saikler (*incentives*), kontratlar ve organizasyonlar, servet dağılımından bağımsız oluşmamaktadır ve öncelikle servet dağılımının uyumadığı durumlarla koordinasyon aksaklıkları ortaya çıkmaktadır.

Aklımızı karıştıran soru ise iktisat camiasının neden Walrasgil batağa sapmadan yukarıda kaba hatlarıyla bahsettiğimiz akla yatkın yolu seçmediği. Yeni gibi görünen ve Walrasgil iktisatın tahtını sallayan bu gelişmelerin (artan ölçekler, kontratların eksikliği, toplumsal ve içsel tercihler vb.) temelleri çok önceden, en azından fikren atılmıştı. İktisatçıların matematiksel formalizasyon tutkuları mı ağır bastı, yoksa bu fikirler sadece ayrıntılar olarak mı nitelendirildi? Yoksa ideolojik bir duruş mu söz konusu. Burada ideolojik duruşla, birbirini dışlamayan iki faktörden söz ediyorum. Birincisi, mesleğin ustaları değişen paradigmayla koltuklarını kaybetme korkusundan yukarıda tartışılan Marx-Marshall yolunu seçmek istemediler. Ve ikinci olarak IMF, Dünya Bankası gibi örgütlerin kemikleşmiş kadroları (genelde finans sektörünün yıldızları) eski paradigmanın (piyasalar her şeyi çözer) bir uzantısı ve uygulayıcısı olarak onun devamından yana oldular. Neden eğer bu üçüncüsüye, gelecekte de paradigmanın tamamıyla değişmesi önünde bu devasa engel duracaktır. İdeolojiler kolay ölmez. Bu durumda çekinilmesi gereken, yeni diye eski paradigmanın modifiye edilmiş bir versiyonuna kapı açılmasıdır.

## Sonuç

Gün geçtikçe ayırdına vardığımız gerçek, iktisat ve diğer davranış bilimlerinin (biyoloji ve tarih de dahil) arasındaki disiplinler sınırların dünyayı anlayıp değiştirmek üzere kuramlar oluşturmada engel haline geldiğidir. Dolayısıyla, sosyal bilimler ve iktisat kapılarını açmalıdır.

Ampirik ve tarihsel olgulara daha çok başvurulmalıdır. İktisadi aktörlerin ve kurumların nasıl davrandığı, davranışlarının nasıl evrimleştiği, bağlamlarından soyutlanmadan ama karşılaştırmalı analizlere imkân verebilecek soyutlama düzeyinde incelenmelidir.

Ancak her şeyden önemlisi, mesleğin zirvesinde öne çıkarılıp üzerinde çalışılan mevzularla, üniversite lisans ve lisans üstü iktisat bölümlerinde öğretilenler arasındaki görelî uçurumu ortadan kaldırmak gerekir.<sup>6</sup>

## KAYNAKÇA

- Akerlof, George (1984) *An Economic Theorist's Book of Tales*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Aoki, Masahiko (2001) *Towards a Comparative Institutional Analysis*, MIT Press, Cambridge.
- Bowles, Samuel (1998) "Endogenous preferences: The cultural consequences of markets and other economic institutions", *Journal of Economic Literature*, 36 (1): 75-111.
- Bowles, Samuel (2003) *Microeconomics: Behavior, Institutions and Evolution*, Princeton University Press, New Jersey.
- Bowles, Samuel ve Herbert Gintis (2000) "Walrasian Economics in retrospect", *Quarterly Journal of Economics*, 115 (4): 1411-39.
- Boyd, Robert ve Peter Rischerson (1985) *Culture and Evolutionary Process*, University of Chicago Press, Chicago.
- Coase, Ronald (1934) "The nature of the firm", *Economica*, IV: 386-405.
- Dow, Gregory (2002) *Governing the Firm: Workers' Control in Theory and Practice*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Durlauf, Steven ve H. Peyton Young (2001) *Social Dynamics*, MIT Press, Cambridge.
- Fehr, Ernst ve Simon Gächter (2000) "Fairness and retaliation: The economics of reciprocity", *Journal of Economic Perspectives*, 14 (3): 159-81.
- Gintis, Herbert (2000) *Game Theory Evolving*, Princeton University Press, New Jersey.
- Hirschman, Albert (1985) "Against parsimony", *Economics and Philosophy*, 1: 7-21.
- Kahneman, Daniel ve Amos Tversky (2000) *Choices, Values and Frames*, Princeton University Press, NJ.
- Laffont, Jean-Jacques (2002) *Public Economics*, MIT Press, Cambridge.
- Marglin, Stephen (1974) "What do bosses do?", *Review of Radical Political Economics*, 6: 2, 60-112.
- Marx, Karl (1990) *Capital I, II, III*, Penguin, Londra.
- Nash, John (1953) "Two-person cooperative games", *Econometrica*, 21: 128-140.
- North, Douglass (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Ouchi, William (1980) "Markets, bureaucracies and clans", *Administrative Science Quarterly*, 25: 129-41.
- Polanyi, Karl (1957) *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, Beacon Press, Beacon Hill.

6 Bu yönde atılan bazı önemli adımları görmek için bakınız Aoki (2001) ve Bowles (2003).

- Putterman, Louis ve Avner Ben-Ner (2000) *Economics, Values and Organization*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Rubinstein, Ariel (1998) *Modeling Bounded Rationality*, MIT Press, Cambridge.
- Sen, Amartya (1982) *Choice, Welfare and Measurement*, MIT Press, Cambridge.
- Smith, John Maynard (1982) *Evolution and the Theory of Games*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Simon, Herbert (1954) "A formal theory of the employment relation", *Econometrica*, 19: 293-305.
- Stiglitz, Joseph (1994) *Wither Socialism?* MIT Press, Cambridge.
- Veblen, Thorsten (1934) *The Theory of the Leisure Class*, Modern Library, New York.
- Williamson, Oliver (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York.
- Young, Peyton (1998) *Individual Strategy and Social Structure: An Evolutionary Theory of Institutions*, Princeton University Press, NJ.