

ORTODOKS İKTİSAT ÜZERİNE NOTLAR

Tamer İŞGÜDEN

Doğuş Üniversitesi, İşletme Bölümü

Aylin Çiğdem KÖNE

Doğuş Üniversitesi, Meslek Yüksek Okulu

ÖZET: Günümüz iktisat kitaplarında çoğunlukla ortodoks paradigma çerçevesinde geliştirilen kuramlara yer verilmektedir. Bu makale, ortodoks iktisadın kullandığı paradigmanın belirleyici özelliklerini ortaya koyarak, bu özellikleri eleştirel bir yaklaşımla değerlendirmeye çalışmaktadır. Bu amaçla, ortodoks iktisat özellikle bilim anlayışı ve kullandığı yöntem açısından incelenerek eleştirilmiştir. İktisat yazınında ortodoks yaklaşım doğrultusundaki tüketim kuramlarından verilen kısa örneklerden sonra, sözkonusu yaklaşım dışındaki yazarlara değinilmiş ve son olarak alternatif paradigmaya örnek olarak tüketim davranışının toplumsal ilişkiler setine yerleştirilmesi gerektiği belirtilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Ortodoks İktisat, Epistemoloji, Ontoloji, Toplumsal Tabakalaşma, Tüketim.*

ABSTRACT: The theories mostly used in today's economic textbooks have been developed within the framework of neo-classical paradigm. This paper aims to explain the basic characteristics of orthodox paradigm with a critical approach. Therefore, orthodox economics is analysed and criticized particularly from epistemological and ontological aspects. In conclusion, an alternative paradigm is offered through an example of consumer behaviour.

Keywords: *Orthodox Economics, Epistemology, Ontology, Social Stratification, Consumption.*

Ekonomik toplum insan yasası *olmayan* yasalarda yönetiliyordu.... O zamandan beri natüralizm, insan biliminden hiç eksik olmadı ve toplumun insan dünyası ile yeniden bütünleşmesi sosyal düşünce evriminin değişmez amacı durumuna geldi.

-KARL POLANYI
Büyük Dönüşüm

Giriş

İktisat eğitiminde genellikle klasik ve onu izleyen neo-klasik paradigmlar çerçevesinde geliştirilmiş olan kuramlar, kavramlar ve teknikler kullanılmaktadır. Bu genel yaklaşımın gerisinde bazen belirtilen, ama çoğunlukla da saklanan temel aksiyom (belit) ve hipotezler vardır. Sözkonusu aksiyom ve hipotezler tartışılmadan doğrudan çözüm tekniklerine geçme, temel paradigmayı saklamakta ve eleştiri dışında tutmaktadır.

Ortodoks iktisat¹ epistemolojik ve ontolojik dayanaklarının önemli bir kısmını klasik iktisattan devralmıştır. Bu nedenle çalışmada önce klasik iktisadın bilim anlayışı ve kullandığı kavramlar açıklanmaya çalışılacaktır. Daha sonra, ortodoks iktisadın kullandığı temel aksiyom ve hipotezler eleştirilecek ve alternatif bir yaklaşımın genel çizgileri iktisat yazınındaki tüketim teorilerinden hareketle ortaya konulacaktır.

Klasik İktisatın Bilim Anlayışı

Klasik iktisadın, dolayısıyla iktisat biliminin temellerinin atıldığı 18. ve 19. yüzyıllar, insanların doğada düzenli, kendiliğinden oluşları gözlemledikleri zaman, mekan ve insan iradesinden bağımsız **yasalar** keşfettiler. Newton fiziği doğada insan iradesi dışında, kendiliğinden işleyen bir düzen olduğunu söyler.

Bu dönemin doğa bilimi, bilimsel bilgiye, olgular arasındaki düzenli ilişkilerin gözlemlenmesinden hareketle ulaşılabileceğini savunur. Zamanın sosyal bilimcileri de yöntem açısından doğa bilimlerinin etkisinde kalmışlardır. Doğada kendiliğinden işleyen böyle bir **doğal** düzen varsa, doğanın bir parçası olan insan ve insan topluluklarında da bu tür bir kendiliğinden işleyişin olması gerekir: İnsan doğası, doğal haklar, doğal düzen gibi.

Toplum biliminde de böyle düzenli ilişkilerin olabilmesi için insanların belirli uyarıcılar karşısında aynı düzenlilikte davranması gerekir. Bu noktadan hareketle Adam Smith, insan doğasının değişmez temeli olarak kendi çıkarını en çoklaştırmak ilkesini ortaya atar. Görünmez el bu doğal yasa ile güdülenen insanın, kazanç dürtüsüyle kendi çıkarını izlerken, toplum adına da en iyi sonuçların alınacağını anlatmaktadır. Bu insan daha sonra **homo economicus** olarak adlandırılmıştır.

Feodal yapıdan ticari ve sanayi kapitalizmine geçiş döneminde yaşayan klasik iktisatçılar, geçiş döneminin sorunlarını anlamak amacıyla, ideal durum olarak kabul ettikleri doğal düzeni, toplumsal-iktisadi ilişkiler çerçevesi içine oturtma çabasında idiler. Bu çabada; dışarıdan gelen, doğal olmayan sınırlamalar olmaksızın, ekonomiyi ve toplumu yönlendiren doğal yasaların bulunması elbette önemliydi. Malthus'un 18. yüzyıl sonunda İngiltere'de sefalet düzeyindeki ücretleri toprakta azalan verimlilik ve nüfus gibi değişkenlerle açıklayıp **yasa** olarak sunması, dönemin doğal yasa anlayışının topluma aktarılışının güzel bir örneğidir.

Söz konusu yasalar insan iradesi dışında işleyecek ve toplum açısından da en iyi sonuçları verecekti. Bu sonuçlar doğal oldukları için de müdahale ancak geçici bir çözüm olacak, uzun-dönemde yine doğal sonuçlara dönülecekti. İşte Malthus'un ünlü "Yoksullara Yardım Yasası"na karşı çıkışının nedeni; işte 1970'lerden sonra gelişen paracı ve yeni klasik iktisatçıların Keynesçi ekonomiden ayrıldıkları temel nokta.

Doğasında kendi çıkarını en çoklaştırmak bulunan iktisadi insanın kazanç güdüsüyle faaliyetlerini hem kendi, hem de toplum açısından en yararlı olacak şekilde sürdürebilmesine izin veren ortamın, iktisadi ve siyasal açıdan özgür (iktisadi ve siyasal liberalizm) olması gerektiği belirtilir. Serbest piyasalar iktisadi alanda

¹ Ortodoks iktisat deyişi, neo-klasik iktisadın genel kabul görmüş paradigması ve bu paradigma doğrultusundaki yaklaşımlar için kullanılmaktadır.

özgürlüğün taşıyıcısıdır ve kendisine hareket noktası olarak tam rekabet modelini alır.

Tam rekabet modeli, ekonomiye dışarıdan karışım olmaksızın, toplum açısından en iyi sonuçların elde edildiği bir **model**, doğal bir düzen olarak geliştirilmiştir. Standart terminoloji ile, tam rekabet modeli, yukarıda değinilen Newton fiziğine benzer şekilde, doğadaki dengelere paralel olarak ekonomide de **denge** ve **kararlılık** koşulları yaratan bir modeldir. Bu dengeden eksik rekabet ortamı gibi sözkonusu olabilecek **kısmi sapmalar** önemli değildir. Sonunda, kendiliğinden işleyen güçler yine doğal dengelere dönmeyi sağlayacaktır. İşte böylece, klasik iktisatçılar günümüze dek sorunları ele alacağımız kavramlar dizinini, Kuhn'cu anlamda **paradigmayı**, bizlere devretmiş oldular: Doğal olan en iyidir. Denge ve kararlılık.

Ortodoks İktisat ve Düşsel İktisadi İnsan

Sanayi kapitalizminin maddi üretim ve tabakalaşma yapısı oturduktan sonra, neo-klasik iktisatçılar, klasik iktisatçıların temel çizgileriyle sınıf temelli olan yaklaşımını (örneğin klasik büyüme kuramı) ihmal etmiş, klasiklerin geliştirdiği bu modeli tarihten, toplumsal ilişkilerden ve gerisindeki felsefi temelinden büyük ölçüde soyutlayarak oya gibi işlemişlerdir.

Ortodoks iktisat temel analiz birimi olarak, tarih ve toplumu dışarıda bırakan bir soyutlama düzeyinde oluşturulan **düşsel iktisadi insanı** kullanır. Faydasını ençoklaştırmak için kendi çıkarları peşinde koşan bu bireyin, sonsuz ihtiyaçlar ile alternatif kullanımlı sınırlı kaynaklar karşısındaki tercih sorunu üzerinde yoğunlaşılır. Tercih bir teknik sorundur ve **akıl** yoluyla çözülebilir. Akıl yolu da kuşkusuz **rasyonel** insan kavramını çağırıştırır. O halde iktisat, dünyanın her yerinde rasyonel insanın subjektif tercih sorunudur ve kısaca araç-amaç ilişkisi biçiminde ifade edilebilir (İşgüden, 2000: 275; Cole vd. 1983: 47). Günümüzün ders kitaplarında kullanılan tanım da aynen böyledir.

Doğal özgürlük ortamı (tam rekabet) içinde bulunan bireyler, faydalarını maksimuma çıkarma, maliyetlerini minimuma indirmeye çalışırlarken toplum açısından da en iyi sonuçlara ulaşılır. Zevklerin, teknolojinin ve gelir dağılımının veri olduğu varsayımı altında, tam rekabet modelinin tüketim, yatırım ve çıktıda optimum değerleri vereceği vurgulanır.

Piyasa ve Toplumsal Refah

Çeşitli ekonomi politikalarının toplumun refahı üzerindeki olası etkilerini inceleyen klasik yapıtlarda analiz ve öneri iç içedir ve temel normatif ilgi **piyasanın etkinliğini** göstermek üzerinedir. Neo-klasik teori ise aksine dağılım etkinliğinin toplumsal organizasyonun belirli bir biçiminden ayrı tutulma çabasıyla hareketle anlaşılabilir (İşgüden, 1980: 15).

Neo-klasik refah teorisi genellikle, İtalyan iktisatçısı W. Pareto'nun değer yargısından hareketle, bir politikanın iyi ya da kötü olacağını belirtir. Pareto'nun değer yargısına göre, bir ekonomi politikası sonucu diğer bireyler eski durumlarını korurlarken, en azından bir birey daha iyi duruma kavuşuyorsa, toplumun refahı artar. Bu yaklaşım, anlaşılacağı gibi, mevcut gelir dağılımını veri olarak alır; düşük gelir gruplarının durumu değişmezken, yüksek gelir gruplarının refahını artıran bir

ekonomi politikasının toplumsal refahı arttırdığını kabul eder. Pareto, sözkonusu değer yargısına dayalı olarak bir ekonomide toplumsal refahın maksimuma çıkarılması koşullarını ortaya koymuştur.

Pareto'ya göre bir toplumda gelir dağılımındaki eşitsizlik, temelde insanların eşit olmayan yeteneklerinin yansımından başka bir şey değildir. Bu da, yine, doğal ve genel bir yasa gereğidir (Roll, 1953: 408-414).

Ortodoks İktisatın Epistemolojik ve Ontolojik Açılardan Değerlendirilmesi

Neo-klasik dizge anlaşılacağı gibi epistemoloji (bilim kuramı) açısından aksiyomatik bir dizgedir (Akarsu, 1998: 31). Dizgenin temelinde kendiliğinden, apaçık, kanıtı da gerektirmeyen iktisadi insan gibi soyut bir öncül önerme bulunmaktadır. Ama, bu kanıt gerektirmeyen temel önerme, kendisinden sonraki çıkarımlarda ulaşılan tüm önermelerin de kaynağını oluşturmaktadır. Daha sonra, aynı aksiyomatik dizgenin uyarlayıcı ve akılcı beklenti yaklaşımlarında, benzer temel öncül önermelerden hareketle kurulduğunu biliyoruz. Bu yolla toplumsal ilişki ve perspektiften kopuk soyut bir düzeyde, evrensel genel yasalara ulaşılmaktadır.

Ayrıca ortodoks kuram, ontoloji (varlık bilim) açısından toplumsal-kurumsal ilişkilerden soyutlanmış **düşsel bir iktisadi insana** dayalıdır. Oysa bir iktisat ilişkisi, ancak kendisinin de içinde bulunduğu diğer toplumsal ilişkilerden soyutlanmaksızın, *“parçası olduğu büyük toplumun temel yapılarına”* (Kıray, 1999a: 91) gönderme yapılarak incelenebilir.

Yukarıda sözü geçen iktisadi insanın, temelde kazanç güdüsüyle hareket ettiği varsayılmaktadır. Oysa, son yıllarda yapılan çalışmalar, kazanç dürtüsünün insan doğasının tek belirleyici özelliği olmadığını göstermiştir. Bu değerlendirme, insanın içinde bulunduğu toplumda saygınlık kazanmak, toplumsal konumunu devam ettirmek gibi amaçlarla da hareketlerini yönlendirdiğini ortaya koymaktadır. Kazanç güdüsü bu amaçlara ulaşmada ancak bir aracı olarak anlaşılabilir.

Kazanç güdüsü insan doğasına içkin bir özellik değilse, ortodoks görüşün evrensel insan ve her toplumda geçerli evrensel kuralları da bir inanç olmanın ötesine geçemeyecektir.

Kendiliğinden İşleyen Doğal Piyasalar

Serbest piyasaların kendiliğinden oluşan, doğal kurumlar olduğu ve bu nedenle dış müdahale olmadan kendi işleyişine bırakılması gerektiği (laissez-faire) önermesi eleştiriye açıktır. Piyasalar insan iradesinden bağımsız, kendiliğinden oluşmuş kurumlar değil, tersine kurumsal altyapılarının hazırlanması (yasal, ekonomik, ve toplumsal düzenlemeler) sonucu ortaya çıkmış kurumlardır.

Berlin Duvarı'nın yıkılışından sonra Rusya'nın piyasa ekonomisine geçmesi konusunda iki ayrı iktisat anlayışına sahip grup arasında yapılan tartışmalardan sözeden J. Stiglitz'in (2001: 233-234) tecrübeleri bu anlamda son derece önem taşımaktadır. Stiglitz'in de dahil olduğu ilk grup, piyasa ekonomisinin kurumsal altyapısının önemini vurgulayarak hızlı bir özelleştirme yerine, rekabeti arttırıcı önlemlerle piyasa ekonomisine kademeli geçişi savunurken; ikinci gruba dahil

olanlar evrensel çözüm olarak inandıkları şok tedavilerini önermekteydiler. Bu tedaviler sonucunda piyasanın kendiliğinden kurumsallaşacağını ileri sürüyorlardı. İkinci grubun uygulamaya konulan önerileri, Rusya'da piyasa ekonomisi yerine devlet aktiflerini ele geçiren küçük bir oligarşinin ortaya çıkması ile sonuçlanmıştır.

Türkiye'de ise 1980'lerden başlayarak uygulanan ve kurumsallaşmayı ihmal eden politikaların ülke ekonomisini hangi açmazlara getirdiği ortadadır.

Aslında serbest piyasalar ortaya çıkışından bu yana sürekli müdahalelere konu olmuştur.

“*Laissez-faire*'in hiçbir doğal yanı yoktu; işler oluruna bırakılmış olsa, serbest piyasalar hiçbir zaman ortaya çıkamazlardı. Serbest ticaret sanayicilerinin önde geleni pamuk sanayiinin gümrük tarifeleri, ihracat primleri ve dolaylı ücret desteklemeleri yardımıyla kurulması gibi, *laissez-faire*'in kendisi de devlet tarafından uygulanmıştı....Liberalizm taraftarlarının belirlediği görevleri yerine getirmek için devlet artık merkezi bir bürokrasi ile donanmıştı.” (Polanyi, 2000: 201)

Son dönem küreselleşme sürecinde parasal sermaye akımlarının merkezinde yer alan ve dünya ekonomisini yakından izleyen Quantum Fonu yöneticisi George Soros'un piyasaların serbest işleyişine ilişkin değerlendirmesi ise şöyledir:

“*Görünmeyen el* ile de bir sarkaç gibi işlemez. Asya'da görmüş olduğumuz gibi, bir şahmerdan gibi hareketê geçip ülkeleri arka arkaya yere serebilir de...” (Soros,1998: 29)

Yukarıdaki saptamalar geçerli ise, mantıksal çıkarsaması, piyasanın doğal ve herkesin yararına kendiliğinden işleyen bir kurum olmadığıdır.

Gelir Dağılımı

İktisada giriş kitaplarının başlangıç bölümlerinde “mallar ve hizmetler kimler için üretilecektir?” sorusu sorulur. Ne ki, ortodoks iktisat, gelir dağılımı gibi toplumsal ilişkiler içinde ağırlıklı bir konumu olan bu soruyu pazar ilişkilerine indirgeyerek, **faktör piyasaları** ortamında çözmektedir. Gerçekte kapitalist ekonomi mal, hizmet, emek, toprak ve para gibi tüm unsurları pazara açmıştır. Anlaşılabacağı gibi emek ve doğa da metaya dönüşmüştür; pazarda diğer metalar gibi alınıp satılabilir; o halde mal piyasalarındaki çözümleme, faktör piyasaları adı altında aynen uygulanabilir.

Bu çözümlemeden hareketle, pazarlanabilir bir meta olarak emek ve doğanın fiyatı, yine aşırı soyut hipotezler altında ünlü arz ve talep yasasına göre belirlenmektedir. Sonuç olarak, tam rekabet ortamında girdi fiyatları, girdilerin üretime olan katkısına eşit olacak, bu yolla her girdi sahibi topluma kattığı kadar zenginleşecektir.

Bu yaklaşım, bir toplumdaki gelir dağılımı yapısının geçerli güç ilişkileri, toplumsal tabakalar arasındaki dikey geçişlilik olanakları ve buradan fırsat eşitliği ve servet dağılımının da ortak etkisiyle belirleneceğini gözardı etmektedir.

Gerçekte ortodoks iktisat bu konuları sosyolojiye bırakarak yalnızca faktör piyasalarını incelemekte; sosyoloji ise, yukarıda belirtilen konuları faktör piyasaları

alanına girmeden ele almaktadır. Böylece gelir dağılımı sorunsalının bütünlüğü parçalanmakta ve disiplinlerin inceleme alanı dışında kalmaktadır.

Ortodoks iktisadın toplumsal refah ölçütü olarak kullandığı Pareto Optimumu, hem yüklü olduğu değer yargısı yönünden, hem de toplumsal ilişkiler setinden kopuk bir gelir dağılımı kavramına dayalı olduğu için eleştiriye açıktır. Özellikle iktisadi gelişmesini mevcut gelir dağılımını daha da bozarak gerçekleştiren bir toplumda, toplumsal refahın Pareto değer yargısından hareketle değerlendirilmesi ve buradan refahın giderek yükseldiğinin vurgulanması bir noktada toplumsal gerçekliğe çarpar.

Piyasa ve Demokrasi

19. yüzyıl piyasa toplumlarında, başlangıçta, toplum üyelerinin siyasal iktidarın kullanımına katılmalarında statüleri ya da sınıfsal konumları belirleyiciydi. Kadınların ya da okuma yazması olmayanların seçme ve seçilme haklarına sahip olmaması gibi. Siyasal hakların toplumsal statüden bağımsızlaşarak yasal güvence altına alınması, bir ölçüde de olsa, bireylerin siyasal süreçlere katılmasını sağlamıştır.

Bu bağlamda, ortodoks yaklaşımlarda, piyasa ve demokrasinin ancak piyasa toplumlarında birlikte varolacakları vurgulanır. Demokrasi siyasal liberalizmin, piyasa ise iktisadi liberalizmin kavramları ve varoluş biçimleri olarak ön plana çıkar. Ayrıca, bu iki kurumun birlikte varolmalarına karşın, birbirlerinin işleyişine müdahale etmemeleri gereği belirtilir. İktisadi liberalizm devlet ya da siyasal süreçler piyasadan uzak dursun derken, siyasal liberalizmin görevinin yurttaşla iktisadi girişimleri için özgür bir ortam sağlamak olduğu ileri sürülür. Böylece bu iki süreç, alanlarına müdahale etmeksizin, biri olmazsa öbürü de olmaz söylemiyle birbirlerini tamamlarlar. Bu açıdan siyaset kendi alanında, ekonomi ise, **iktisadi akıl doğrultusunda** yine kendi alanında işleyecektir. Özellikle, siyasetin ve onun müdahale aracı olan devletin piyasadan uzak durması gereği ısrarla tekrarlanır.

Oysa, gerek günümüzdeki gözlemler, gerekse tarihten öğrendiklerimiz yukarıdaki önermeyi doğrulamamaktadır. İkinci Dünya Savaşı sonrasında 1970'lere kadar kapitalist sistem, devleti, sistemin dışında değil, sistem içinde kabul edilebilir bir unsur olarak gördü. Keynesçi sosyal devlet anlayışının geçerli olduğu bu dönemde, sendikaların da baskısıyla satın alma güçleri yükselen orta sınıflar, aynı zamanda Fordist sistemin işleyişinin de güvencesiydiler. 1970'ten sonra kriz kârları sıkıştırdı, ücretler maliyet unsuru olarak görülmeye başlandı ve esnek üretim sistemi ile birlikte devlete **"piyasadan uzak dur"** denildi.

Anlaşılabileceği gibi piyasa, ekonominin sınımları ve güç dengelerindeki değişimlere paralel olarak devleti yanına çeker ya da uzaklaştırır.

Türkiye'ye gelince 1930 ve 1960'lı yıllardaki ithal ikameci yapıların kısmen de olsa ülke ekonomisinin omurgasını oluşturduğu bilinmektedir. 1950-58 yıllarında Demokrat Parti'nin, liberal görüşlerine karşın, Türkiye Çimento, Gübre, Türkiye Petrolleri A.O., Selüloz ve Kağıt gibi kamu iktisadi teşebbüslerini kurduğu bilinmektedir. 1980'li yılları izleyen dönemde ise demokratikleşme söylemi ile birlikte müdahaleci, düzenleyici ve güç dengelerini etkileyici bir **"serbest piyasa otoritaryanizmine"** doğru gidilip gidilmediği tartışılmaktadır. (Aybar ve Lapavitsas 2001: 52)

İktisat Yazınında Tüketim

Marjinalist Okul

Marjinalist okulda tüketim, **bireyde** meydana getireceği fayda artışını temel alır. Bu nedenle fayda, mal ile birey arasındaki subjektif bir ilişkiye dayalıdır. Ortodoks yaklaşımın genel çerçevesi içinde tüketim, bireysel, **subjektif** bir kavram olarak kullanılır. Ayrıca faydanın ölçülebilir bir büyüklük olarak kabul edilmesi matematiksel iktisada doğru giden yolun önünü açmıştır.

Keynes

Tüketim harcamaları bilindiği gibi, milli gelirin belirlenmesinde önemli bir unsur olarak çözümlenmeye girer. Keynes'te tüketim harcamaları, tüketimi etkileyen gelir dağılımı, gelir ve net gelir arasındaki ayrılık, paraya çevrilebilir sermaye durumundaki varlıklar, gelecek üzerindeki beklentiler gibi nesnel faktörler ve kişinin kendisine özgü doğasından kaynaklanan ihtiyat güdüsü, bağımsız yaşama güdüsü gibi subjektif faktörler veri iken, cari reel gelirin bir fonksiyonu olarak ortaya konulur. (Keynes, 1936: 81-97)

M. Friedman ve F. Modigliani

Daha sonra, M. Friedman ve F. Modigliani sırasıyla **sürekli gelir ve yaşam döngüsü** kuramlarıyla tüketim harcamalarını cari gelirin ötesine taşımışlardır. Sürekli gelir hipotezi tüketimin şimdiki gelirin değil, kişinin ömür boyu elde etmeyi beklediği sürekli gelirin fonksiyonu olduğunu öngörür. Öte yandan yaşam döngüsü hipotezi ise, tasarruf güdüsü ve servete daha fazla ağırlık vererek tüketimin uzun dönemli gelirin fonksiyonu olduğunu varsayar.

Ortodoks iktisat yazınının yukarıda belirtilen yaklaşımları, ortodoks paradigmayla uyumlu olarak, tüketici bireyi toplumsal ilişkiler bütününden kopuk, soyut bir analiz birimine indirgemştir. Bu yolla, çeşitli davranış varsayımları altında tüketim kuramları oluşturmuşlardır. Bu yaklaşım, gerçekte, **makro çözümlemenin mikro temellerine** ayrılmış bölümlerde daha da ayrıntılı olarak ortaya konulmaktadır.

Aşağıda, yine iktisat yazınında, ortodoks paradigmanın kısmen de olsa dışına çıkan T. Veblen, J.S. Duesenberry ve S. Ülgener'in tüketim konusundaki farklı yaklaşımları konumuzla sınırlı olarak genel çizgileriyle verilecektir.

T. Veblen ve Gösterişçi Tüketim

T. Veblen 1899 yılında yayınlanan ve klasikleşen “**Aylak Sınıfın Kuramı**” isimli yapıtında, tabakalaşmış ve tabakalar arasında dikey geçişlilik fırsatı olan bir toplumda, yani A.B.D.'de, tüketimin toplumsal konumun göstergesi olarak belirleyici bir rol oynadığını belirtir. Çalışmak zorunda olmayan zengin aylak sınıf, bu ayrıcalıklı konumunu kendine özgü bir tüketim kalıbı ile ortaya koyar. Bu tüketim kalıbına Veblen “**gösterişçi tüketim**” adını vermiştir. Anlaşılabacağı gibi, Veblen tüketim harcamalarını, bireysel temelde toplumdaki soyutlanmış düşsel bireyin davranış kalıbı olarak değil, toplumsal ilişkiler seti içinde yeni ortaya çıkan

ve olgunlaşmamış bir sınıfın toplumsal konumunun göstergesi olarak çözümlenmektedir.

J.S. Duesenberry ve Gösteri Etkisi

Dusenberry ise tüketim harcamalarının yalnızca cari gelirin değil, daha önce ulaşılmış olan en yüksek gelir düzeyinin de fonksiyonu olduğunu ileri sürer (Dusenberry, 1952). Bu bağlamda yüksek gelir düzeyli bir tüketici biriminin alışmış olduğu tüketim kalıbından, gelirindeki olası bir azalma sonucu hemen vazgeçmesi beklenemez. Yeni ve daha düşük bir gelir düzeyi ile uyumlu olan tüketim kalıbına ise en azından birkaç yıllık gecikme ve uyarlanma sonucu ulaşabilir.

Dusenberry'nin konumuz açısından önemli olan katkısı ise, bireysel tüketim kalıplarının toplumsal ilişkiler ortamında karşılıklı etkileşim yoluyla belirleneceği görüşüdür. Tüketici içinde bulunduğu ortamda, kendisine ulaşan her etkiye açık kalacak, kendisi de başkalarını etkileyecektir. Bu karşılıklı etkilenme biçimine “**gösteri etkisi**” denilmektedir. Geliri yüksek olan bir ailenin, daha sonra geliri düşse bile, hâlâ almış olduğu tüketim standardını devam ettirmeye çalışması, toplumsal konum ve saygınlığının korunmasına yönelik gösteri etkisine dayalıdır.

Veblen ve Dusenberry'nin yaklaşımlarında, anlaşılacağı gibi, ortodoks sınırlar zorlanmakta, karşılıklı etkilenme, saygınlık ve toplumsal tabakalaşma gibi açılımlar kısmen de olsa çözümlenmelere girmektedir. Tüketici davranışında, tüketim eğilimi ile tabakalaşma arasındaki ilişkiyi açığa çıkaran bir yaklaşım da S. Ülgener'in aşağıda özetlenecek olan çalışmasıdır.

Sabri Ülgener ve Toplumsal Hiyerarşi

Bu konuda kaybetmiş olduğumuz Prof. Sabri Ülgener'in ayrıcalıklı yerini belirtmek gerekir. Ülgener tüketim harcamalarını incelerken gelir, faiz oranı, likit servet gibi iktisadi değişkenlerin yanı sıra, toplum içindeki farklı sınıfları, yani tabakalaşma biçimini de tüketim fonksiyonuna sokmuştur. Yine, az gelişmiş ekonomilerde çarpan etkisini incelerken ülkenin geri kalmış bir bölgesindeki yatırımdan doğan gelirin,

“yayılış meylinin (eğiliminin) aralıklı ve mesafeli olması nedeniyle, doğduğu bölgelerde kalmayıp uzak büyük kentlere yığılan bir istihlâk (tüketim) fonu olarak belireceği,... bu nedenle de: “yüksek zirai gelirlerde vakit vakit kuvvetli artışlara rağmen satın alma kuvvetinin değmediği iç halkalarda bünyevi kronik işsizliğin, yahut... düşük hayat standardının sürüp gideceği”²

Türkiye'den örneklerle çarpıcı bir biçimde açıklanmıştır (Ülgener, 1970: 312-316).

Ülgener, ayrıca toplumsal tabakalaşma ile tüketim eğilimi arasındaki ilişkiyi yer yer ortaya koymaktadır. Örneğin:

“Refah seviyeleri yükselip de muayyen bir sınıftan diğerine atlayabilecek hale (sınır boyuna) vardıkları esnada orta ve ortadan yukarı gelir

² Parantez içindeki sözcükler tarafımızdan konulmuştur.

sahiplerinin de marjinal tasarruf meyli yükselebilir. Fakat kritik noktayı aşar aşmaz... marjinal tasarruf meylini hissedilir derecede alçaltır.” (Ülgener, 1970: 179)

Tüketim harcamalarının düzeyini, bileşimini ve tüketim eğilimindeki değişimleri bütünlük içinde, toplumsal ilişkiler setine oturtup, tabakalaşma ile ilişkilendirerek açıklayan bir yaklaşımı M. Kıray’da buluruz.

Mübeccel Kıray ve Tüketim Kalıpları

M. Kıray (1999: 83), tüketim kalıpları ile toplumsal tabakalaşma arasında doğrudan bir ilişki kurarak farklı toplumsal tabakalaşma biçimleriyle örtüşen tüketim kalıpları ortaya koyar. Tabakalaşmanın olmadığı avcı toplayıcı toplumlarda tüketim bireylerin varlıklarını devam ettirmelerini sağlamaya yöneliktir. Bu tür bir toplumda bireylerin konumları hiyerarşik olarak belirlenmediği için gösterişçi ya da rekabetçi tüketime rastlanılmaz.

Buna karşın, tabakalaşmış, bireylerin toplumsal konumlarını değiştirmelerinin sınırlı ya da olanak dışı olduğu toplumlarda, tüketimin baskın türü gösterişçi olmakta; sözü geçen sınırlılıklar nedeniyle rekabetçi tüketime rastlanılmamaktadır. Gösterişçi tüketim, bireylerin belirlenmiş toplumsal konumlarını ortaya koymaya yönelik olarak neredeyse hayatın her alanında (barınma, giyinme, beslenme biçimleri) tabakalar arasındaki sınırları çizme görevini üstlenir.

“Mesela 16. yüzyıl İngilteresi’nde yahut Osmanlı İmparatorluğunda tabakalar birbirinden kesin çizgilerle ayrılmıştır. Tabakaların istihlakleri kanunlar ve nizamlarla tayin edilmişti.” (Kıray, 1999b: 84)

Tabakalaşmış ve tabakalar arasında dikey hareketlilik olanağı bulunan toplumlarda ise tüketim hem konum belirleyici hem de rekabetçi ve taklitçi özellikler taşımaktadır. Örneğin, alt tabakalarda bulunan bireyler, bir yandan üst tabakaların tüketimlerini taklit ederek o tabakaya ait görünmeye çalışırken, diğer yandan da kendi tabakalarındaki bireylerle rekabet ederek toplumsal konumlarını yükseltmeye çalışırlar.

Öte yandan, servet biriktirme hızının spekülâtif kazançlar, siyasal destekli ihaleler gibi olanakların itmesiyle olaganüstü ivme kazandığı toplumlarda, “*daha taşkın bir israf, yani servetin iktisadi olmayan bir şekilde kullanılması*” ortaya çıkabilir (Kıray, 1999b: 87). Tabakalaşmada daha üst bir düzeye fırladıklarını göstermek isteyen aileler bunu, göze çarpıcı harcamalarıyla kabul ettirmek eğilimi gösterirler.

Aşağıdaki alıntı, kırsal kesimden gelerek kentlere yerleşen ve gecekonduarda yaşamaya başlayan insanların, kentle girdikleri ilişkilerde nasıl bir etkilenmeye açık olduklarını ortaya koymaktadır.

“Ben bir gecekondu semtinde oturuyorum. Haliyle evimiz de gecekondu. (müstakil yani) Hayatım boyunca her yerde bundan eziklik duymuş olmamdan nefret ediyorum. Üniversitede, iş ortamında, ikili ilişkilerimde hep gizlenecek yegane sırrım bu oldu. Bu ortamlarda, hep birisinin daha, benim gibi müstakil bir evde oturuyor olduğu gerçeğini duymak istedim. Hiç olmadı ama. Laf arasında geçen, alt kat, üst kat gibi apartmanvarı

sözcükler içimi hep acıtmıştır. Hep keşke demişimdir. Keşke, ‘yan komşumuzun oğlu’ diye başlayan bi cümle kurabilseydim diye içimden geçiriyorum. Şu yaşıma geldim hala aynı şeyleri hissediyorum. En çok da adres yazmam ya da söylemem gerektiği zamanlar kızarıyorum. Ne fena değil mi? Utanıyorum.” (Erdoğan, 2001: 11)

Bu insanların tüketim kalıpları, kuşkusuz gelirlerinin ötesinde özentî, taklit ve toplumsal konum belirtme güdülerinin etkisi altında belirlenecektir.

Günümüzde tüketim yaşamın her alanına girmekte; insanlar tüm günlerini bir “*tüketim katedralinde*” geçirebilmekte; “*Nike’i yalnızca spor giysilerinin değil kültürümüzün ve yaşam biçimimizin de özü...*” olarak algılayabilmekte; üniversiteler giderek “*alışveriş merkezi benzeri bir niteliğe bürünmektedir.*” (Ritzer, 2000: 26, 143, 178)

“Yiyecek alanının girişinde Mrs. Field’s Cookies’te neredeyse kırk dakika göz göze burun buruna durarak ciddi ciddi konuştular, dışarıya yoğun ve öfkeli bakışlar fırlattılar... Çocuklar Whopper’lar Pizza Hut’ın kişisel pan pizzaları ve Freshen’s Premium Yogurt’la ne zaman bir araya gelseler hep yaşanan küçük alışveriş merkezi dünyası melodramıydı bu -Washington banliyölerindeki Tyson’s Corner Center’dan Dallas’taki Galleria’ya ve Atlanta’daki Phipps Plaza’ya kadar. Aradaki tek fark buranın bir alışveriş merkezi değil, Boston Üniversitesi’nin öğrenci birliği olmasıydı.” (Ritzer, 2000: 178)

Tüketimin artık ihtiyaçla bağlantısı kopmuş gibidir ya da sanal ihtiyaçlar söz konusudur.

Küreselleşmenin, bir yandan uluslar-üstü şirketler aracılığıyla mekansal olarak dünya ölçeğinde genişleme, öte yandan da sağlık, eğitim, konut, toprak ve kültür gibi insana ilişkin bütün alanları metalaştırma özellikleri son otuz yılın başat karakteri olmuştur. Ve bu karaktere **kutsal piyasaya söylemi** adı altında dokunulmazlık kazandırılmaya çalışılmıştır.

Anlaşılacağı gibi, rekabetçi ve taklitçi tüketim günümüzde küresel düzeyde işlemektedir. Merkez ülkelerin tüketim kalıpları çevre ülke insanları için kimlik referansı olmakta ve toplumsal konum göstergesi olarak kullanılmaktadır. “*Sen yediğin yemek, yaşadığın yer, kullandığın araba, içtiğin içkisin*” (Fine and Leopold, 1993: 3).

Sonuç Yerine

Ortodoks iktisat paradigması ve bu paradigma çerçevesinde üretilen kuramların gerisindeki aksiyom ve hipotezleri sorguladığımızda, düşsel iktisadi insana ve kendi yasalarına göre işleyen ütöpik serbest piyasalara ulaşırız.

Üretim, bölüşüm, tüketim gibi iktisadi faaliyetlerde yer alan birey ve kurumlar ait oldukları toplumsal set içinde bir gerçeklik olarak anlam kazanırlar. İktisat biliminin konusu olan davranışlar ve kurumlar toplumsal sette yeralan tüm ilişki ve kurumlarla etkileşim halindedir. Etkilerler ve etkilenirler.

Bu bütünlük ve etkileşim çoğu kez bir ülkenin sınırlarını da aşarak dünya ölçeğinde belirebilir. Yukarıdaki tüketim harcamaları örneğinde, gecekonduda yaşayan bir insan nasıl yaşadığı ülkenin üst gelir düzeylerinin tüketim kalıplarından etkileniyorsa, orta ve üst gelir insanları da merkez ülkelerin yaşama ve tüketim biçimlerinden etkilenmektedir.

Bu özellik, bir iktisadi gerçekliğin incelenmesinde bütünlük anlamında, analiz birimi olarak güç ilişkileri, kültürü ve değer yargılarıyla birlikte dünya ekonomisinin kullanılması gerekliliğini ortaya koyar. Bu çerçevede, önce incelemeye konu olan ülkenin, dünya ekonomisine eklenme biçiminin toplumsal yapısına nasıl yansıtıldığı ve olası tekil bir araştırma öznesinin bu yapı içindeki yeri saptanmalıdır. Söz konusu öznenin davranış biçimleri ve mikro analizler, ancak bu saptamadan sonra toplumsal ilişkiler içinde yerine oturur ve anlam kazanır.

Son olarak, iktisadı ait olduğu yere, yani toplumsal bilime yerleştirmemiz gerekmektedir. İktisat, tekniği (örneğin matematiksel yöntemler) kuşkusuz kullanabilir, ancak kendisi bir teknik değildir. Herhangi bir araştırma konusu toplumsal ilişkilerin somut gerçekliği içinde incelenmelidir. Düşsel analiz birimleri bilimi karikatürize eder. Üstelik bu karikatür gerçekliğin değil, düşsel bir dünyanın karikatürüdür.

Kaynakça

- AKARSU, B. (1998). *Felsefe Terimleri Sözlüğü*, İstanbul: İnkılap Kitabevi
- AYBAR S., LAPAVİTSAS, C. (2001). “Türkiye’nin Son Krizi: Serbest Piyasa Otoritaryanizmine Doğru Bir Adım Daha mı?”, (Çev. Sermin Sarıca MARANGOZ). *İktisat Dergisi*, 416, 52-58
- COLE, K., CAMERON, J., EDWARDS, C. (1983). *Why Economists Disagree: The Political Economy of Economics*, New York: Longman Inc.
- DUESENBERY, J.S. (1952). *Income, Saving and The Theory of Consumer Behavior*, Harvard: Harvard Un. Press
- ERDOĞAN, N. (2001). “Türkiye’de Yoksulların Kültürel Temsilleri Üzerine”, *Toplum ve Bilim*, 89, 7-21
- FINE, B., LEOPOLD, E. (1993). *The World of Consumption*, London: Routledge
- İŞGÜDEN, T. (1980). *Kamu Yatırım Projelerinin Değerlendirilmesinde Fayda-Maliyet Analizi*, İstanbul: İ.İ.T.İ.A. Nihad Sayar – Yayın ve Yardım Vakfı Yayınları
- (2000). “Mübeccel Kiray Sosyolojisi ve İktisatta Metodoloji” Ed.: ATACAN, F., ERCAN, F., KURTULUŞ, H., TÜRKAY, M., *Mübeccel Kiray İçin Yazılar* içinde (273-280. ss.), İstanbul: Bağlam Yayınları.
- KEYNES, J.M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London: Macmillan. Çev. A. Baltacıgil, İstanbul, 1969
- KIRAY, M.B. (1999a). “Toplumsal Yapı Analizleri İçin Bir Çerçeve”, *Toplumsal Yapı Toplumsal Değişme*, İstanbul: Bağlam Yayınları
- (1999b). “İstihlâk Normları”, *Toplumsal Yapı Toplumsal Değişme*, İstanbul: Bağlam Yayınları
- POLANYİ, K. (2000). *Büyük Dönüşüm: Çağımızın Sosyal ve Ekonomik Kökenleri*, (Çev. Ayşe Buğra), İstanbul: İletişim Yayınları
- RITZER, G. (2000). *Büyüsü Bozulmuş Dünyayı Büyülemek: Tüketim Araçlarının Devrimcileştirilmesi*, (Çev. Şen Süer Kaya), İstanbul: Ayrıntı Yayınları

- ROLL, E. (1953). *A History of Economic Thought*, New York: Prentice Hall, Third Ed.
- SOROS, G. (1998). “Sınırlar İle İş Dünyası Arasında”, *NPQ Türkiye*, 1, 25-30
- STIGLITZ, J. (2001). “İçeriden Biri: Ekonomik Kriz Sırasında Öğrendiklerim”, (Çev. Tuncay Birkan), *Cogito*, 26, 227-37
- ÜLGENER, S. (1970). *Milli Gelir İstihdam ve İktisadi Büyüme*, İstanbul: İstanbul Üniversitesi İktisat Fak. Yayını
- VEBLEN, T. (1934). *The Theory of Leisure Class*”, New York: The Modern Library.