

"Güven: Toplumsal Erdemler ve Refahın Yaratılması"

Norman BARRY*

Francis Fukuyama'nın ilk kitabındaki, komünizmin çöküşüyle birlikte "tarih"in fiilen sona erdiği yolundaki oldukça iyimser iddiası büyük bir tartışma başlatmıştı. Merkezi planlamanın çöküşünü takiben demokrasi ve piyasa ekonomisinin zaferini izleyen olayların liberal kapitalizm temasının çeşitlemeleri olaçağı anlamına geliyordu. En son kitabında ise daha az iddialı bir konuyu ele alarak, refahın nedenleri açıklamaya çalışmaktadır. Bu, piyasanın başarısının toplumsal ön şartlarını açıklama çabasıdır.

Batı kapitalizminin Marxizme galip geldiğini kabul etmekte isteksiz olan sosyalist eleştiricileri "serbest mübadele"yi yermek üzere sistemin daha toplulukçu olan çeşitlemeleri, özellikle de Anglo-Amerikan kapitalizmi üzerinde yoğunlaştılar. Wall Street'inkinden oldukça farklı bir ahlâktan güç alan Doğu Asya'nın ekonomileri İngiltere'nin ve ABD'ninkilerden daha başarılı değil midir? Onlar sosyal ve ekonomik değişimle, Anglo-Amerikan ekonomilerinin acımasız bireyciliğinden daha hızlı ve daha insanî biçimde başedebilmekte değil midirler? Alman "sosyal piyasa" ekonomisi açgözlülüğün yönlendirdiği söylenen rakiplerinden hem daha etkin hem de daha

adil değil midir?

Ne var ki, bütün bu reklamcılığa rağmen, onlar piyasanın hikâyesinin bu yeniden yazımında kendilerini teselli edecek az şey bulacaklardır. Fukuyama'nın Batı hakkında -Uzak Doğu'daki gelişmelerin Batının sınıf buluşları ve bilimsel ilerlemeleri olmasaydı gerçekleşmeyecek olduğunu düşündürecek kadar ileri giden- söyleyecek birçok iyi şeyi var. Yine de, o, piyasa sisteminin başarısızlığıyla ilgili olarak öteden beri ileri sürülmüş olan açıklamalardan -özellikle, örneğin Şikago Okulu tarafından kullanılan iktisadi insanla ilgili klasik modelden- mutlu değildir. Onun cemaatçi duyguları çok zayıf olan ve uzun-vadeli toplumsal yarar bahasına kısa-vadeli kazanç peşinden gitmeyi tercih eden, tamamiyle kişisel çıkara göre hareket eden, araçsal rasyonalite hesaplayıcısı olarak insan imajı, kapitalizmin başka sistemler üzerindeki üstünlüğünün (kendi "hesabı"na göre) ancak %80'ini açıklar. Diğer %20 ise "güven" (trust) denen şeyin bir fonksiyonudur.

Bu "güven" in ne olduğu açık bir şekilde tanımlanmıyorsa da; onun aile dışında ticari ilişkiler oluşturmamızı, hukuka çok fazla güvenmeksizin anlaşmalara saygı gösterilmesini sağlamamızı ve anlık tatminlerin iğvasından uzak durmaya hazır olmamızı mümkün kılan

* University of Buckingham, Siyaset Bilimi Profesörü.

toplumsal erdemlerin geliş(tiril)mesi olduğu anlaşılmaktadır. Kapitalizm bilançoda görünmesi mümkün olmayan "sosyal sermaye"nin birikmesini gerektirir. Yüksek güvenli toplumlarda işadamları sırf daha ucuz teklif vardır diye uzun-vadeli tedarikçilerden vazgeçmezler, beşeri sermayeyi emek piyasasının kapisine terketmezler, ve karar verirken pay sahiplerininkiler kadar "risk üstlenenler" in de çıkarlarını gözetirler.

Bütün bunlardır ki büyük-ölçekli şirketlerin gelişmesini teşvik eder; çünkü mülkiyet sahipleri kendi varlıklarını (assets) yöneticilerin etkin olarak ve dürüstçe kullanacaklarına güvenebilirler. Fukuyama (bir ölçüde tartışmalı olarak) büyük teşebbüslerin gelişmesini kapitalist refahın özü olarak görmektedir. Daha iktisadi bir dille ifade edersek; güven, bireylerin tamamıyla kişisel-çıkarlarını azamileştirecek şekilde hareket etmeleri halinde sözkonusu olan işlem maliyetlerini azaltır.

Şaşırtıcı olarak, bu tahlil, Asya'nın geri kalan ülkelerle karşıtlık içinde olduğunu söylemekten ibaret değildir. Rahatlatıcı bir nokta, Fukuyama'nın güven anlayışının kültüre bağlı olmasıdır. ABD, Almanya ve Japonya yüksek güvenli ülkelerdir. Buna karşılık, Fransa, İtalya ve -Hong-Kong dahil- komünist olmayan Çin ekonomileri ise düşük güvenlidir. Fransa'da güvenin yokluğu devlete aşırı bir güvene yol açmıştır, oysa İtalya'da (ve Çin toplumunda) aile bağlarının her şeye hakim olan etkisi ve yabancılara güvensizlik özellikle dar kapsamlı ve zayıf etkili bir sosyal ilişki biçimine yol açmıştır ki, bu da, daha geniş ve daha kapsayıcı ticari yapıların gelişmesini engellemektedir.

Fukuyama bir tür ahlâktan söz etmekle beraber, bu anlatımda Batı'da iş ahlâkı adına olup-bitenlerle ilgili hiçbir şey yoktur. Japonya'daki sansasyonel iş dünyası skandallarından açıkça anlaşıldığı gibi, burada güvenle ilgili Kantçı anlamda bir şeye de rastlanmamaktadır. Orada güven kavramı acımasızca fay-

dacıdır ve *keiretsu* düzenlemeleri yoluyla işletmelerin ayakta kalmalarını ve mamur olmalarını mümkün kılar; bu sıkı-dolu örgütlerin üyeleri, rakiplerine evrensel bir ahlâk yasası çerçevesinde eşit ahlâki özneler olarak bakmazlar.

Fukuyama sınaî başarının sırrını mı keşfetmiştir. Sanmıyorum. Tek bir ilke altında biraraya getirilmesi imkansız olan çok sayıda farklı örnekler ve sapmalı veri vardır. İtalya, söz konusu elverişsiz şartlarına rağmen nasıl böyle başarılı olmuştur? Şüphe yoktur, güven kadar piyasanın büyüklüğü de büyük-ölçekli şirketlerin gelişmesiyle çok ilgili olmuştur. Peki sınaî işletmenin büyüklüğünün refah için herhangi bir önemi var mıdır? Fukuyama kendi ilk tasnifine bazı kayıtlar getirmektedir. Fakat teoriyi gerçekliğe uydururken, teori açıkça gücünün bir kısmını kaybetmektedir.

Bu noktada ABD'nin iktisadi tarihine bakmak da yararlı olur. Fukuyama'nın iddiasının aksine bu ülke geleneksel olarak düşük-güvenli bir toplum olarak görülmüştür. Onun iktisadi işlemleri, normal olarak anlaşmalara uyulmasını sağlamak üzere bol sayıda hukukçuya ihtiyaç gösteren soğuk ve mesafeli bir şekilde yapılır. Amerika'nın bireyci imajını yalanlayan uzun bir gönüllü dernekler ve toplulukçu etkinlik geleneğine rağmen bu böyledir. Fukuyama bu ülkede davaların artmasından ve işbirliği ruhunun gerilemesinden kaygı duymaktadır; ama ben onun bu olguların öneminin farkında olmadığını sanıyorum. Amerikalı pay sahipleri gayet haklı olarak, yöneticilerinin kendi varlıklarını etkin olarak kullanacaklarına güvenmezler; sıkı bir biçimde denetlenmedikleri sürece yöneticiler fırsatçı davranacak ve kârları kendilerine yönlendireceklerdir. Nihayetinde, maliklerin sahip oldukları müeyyide devralma (take over) tehdididir ki bu da avukatlara gerek gösterir. Fakat bu güven yokluğu son on yılda Amerikan ekonomisi için gayet iyi sonuçlar vermiştir. Gerçekleşen sınaî reorganizasyon onu çok daha yeterli ve sağlıklı bir ekonomi yapmıştır. 1960'lar

ve 1970'lerde gerçekleşen tamamen yönetim-güdümlü ve üretkenliği azaltıcı genişlemelerin düzeltilmesi gerekiyordu. Bunlar, kesinlikle, mülkiyet sahipleri paylarını satmak *hukuki haklarını* kullandıkları için düzeltildiler.

Yüksek-güvenli toplumların sınaî reorganizasyonu devralma yöntemiyle olduğundan daha az acıyla başarabilecekleri doğrudur, ama şimdiye kadarki kanıtlar Birleşik Devletler'in bundan zarar görmediği yönündedir. Sürekli bir değişim dünyasında gelişmelere anında karşılık vermeyi gerektiren yüksek teknoloji endüstrilerinde Birleşik Amerika; Almanya ve Japonya'nın çok ilerisindedir ve onun iş yaratma yeteneği de efsanevi bir düzeydedir. Güven yüzünden işten çıkaramadığı işçi fazlasına sahip şirketleriyle Japonya şimdi bir zorluğun içindedir. Sosyal sistemi durgunluğu teşvik etmektedir. Çok fazla güven (ve onun yakın akrabası "uzun-vadecilik") varlığını koruyamaz.

Teorik düzeyde, Fukuyama "iktisadi insan" modelinin özellikle basitleştirilmiş (hatta yanlış) bir versiyonunu kullanmaktadır. Bu bir tür karikatürleştirir; şöyle ki, "iktisadi insan" iktisadi hayatın dışında toplumsal yeteneği olmayan atomize bir birey olarak tasvir edilmektedir. Ben bu görüşte olan hiçbir büyük iktisatçı bilmiyorum. Fukuyama'nın farkında olmadığı şey, iktisadi teori alanında önemli gelişmelerin resmi piyasaların incelenmesinin dışında yaratılmış olduklarıdır: Şimdiye kadar -vuzuhtan yoksun açıklamalar öneren- sosyologların tekelinde kalmış olan siyasi davranışın, evlilik, aile ve suç gibi olguların ve bütün sosyal kurumların iktisatçılar tarafından yapılmış açıklamalarını hatırlayınız.

Daha önemlisi, piyasanın nasıl yöneticilerin maliklere karşı ödevlerini yerine getirmelerini sağlamak üzere mekanizmalar geliştirdiğini, ortodok varsayımların "rasyonel" bireyle-

rin kolektif anlaşmaları ihlâl etmelerini emredebilmesi durumunda kamu malına ilişkin problemlerin nasıl çözülebildiğini ve "iyi" davranışın nasıl emredici bir biçimde gelişebildiğini gösteren iktisatçılar konusunda Fukuyama'nın aşikâr bilgisizliğidir. Bu açıklamaların hiçbirisi Ortodoks neo-klasik iktisadın kullandığı insan davranışı anlayışında bir değişikliği gerektirmez. Şüphesiz Fukuyama bütün bunların güven tipleriyle ilgili olduğunu iddia edebilir. Fakat bu durumda onun teorisinde orijinal olan hiçbir şey yok demektir. Ayrıca, o ABD'de aile ilişkilerindeki belirgin gerilemeden ve gayrisosyal (unsocial) davranışların artmasından haklı olarak kaygı duymaktadır. Ne var ki bunların çoğu refah devletinin getirdiği yeni müşevvik yapısının öngörülebilir (ve aslında öngörülmüş olan) bir sonucudur.

Bu kitapta, özellikle belli ekonomilerin incelenmesinde ilgi çekici olan çok şey var. Onun Güney Kore ve Tayvan hakkında çok şey öğrendim, "aile değerleri"nin iktisadi gelişme üstünde sahip olabileceği olumsuz etkinin hatırlatılmasından da memnun oldum. En önemlisi, Fukuyama'nın Doğu Asya ekonomilerinde homojenlik olmadığını göstermesidir. Bu bakış açısından, o mükemmel bir kitaptır. Bununla beraber, "büyük teori" düzeyinde onun söylediklerinin bir çoğu özenle işlenmiş olsa da önemsiz ve cüzi şeylerdir. Böyle olmadığı durumda da güvenilir değildir.

NOT

Prof. Barry'nin, Francis Fukuyama'nın *Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity*, (London: Hamish Hamilton, xv + 457s., 1995) adlı yapıtını *Economic Affairs* dergisinde (Summer 1996)değerlendirdiği yazısının çevirisidir.

Çeviren: Mustafa Erdoğan