

YENİ KURUMSAL İKTİSAT

Tamer ÇETİN*

Özet

Yeni kurumsal iktisat, son dönemlerde iktisat literatürüne hem teorik hem de ampirik olarak çok farklı perspektiflerden katkı sağlayan ve bu anlamda, görece sıkışık durumdaki Ortodoks algıya bir açılım imkanı tanıyan disiplinler arası bir iktisadi yaklaşım olarak literatürde kendine ayrıcalıklı bir yer bulmayı başarmıştır. Yaklaşım, kurumlar, kurallar ve organizasyonlar üzerine işlem maliyetleri, sınırlı rasyonelite, mülkiyet hakları, eksik sözleşmeler ve fırsatçılık gibi yeni bir terminolojiyle farklı bir metodolojik perspektif sunmayı başarmış ve böylece, iktisadi faaliyetin kurumsal temellerini pozitif araştırmanın merkezine taşıyarak, günümüzde en canlı ve dinamik iktisat disiplini haline gelmiştir. Bugün itibarıyla, yeni kurumsal iktisat, hakim iktisadi bilgeliği reddetmeden, ama gerçek dışı Neoklasik varsayımları sert bir biçimde eleştirip, yerine gerçekçi teoriler üreterek, yerleşik iktisadi gündemin tam merkezinde bulunmaktadır.

Anahtar Sözcükler: *Yeni Kurumsal İktisat, İşlem Maliyetleri, Mülkiyet Hakları*

NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS

Abstract

Recently, New Institutional Economics has ensured its own privileged place in literature as an interdisciplinary approach that contributes both empirically and theoretically to economics literature and in that sense, that gives an opportunity to the stranded Orthodoxy perception. The approach has achieved to introduce a different methodological perspective with a new terminology such as transaction costs, bounded rationality, property rights, incomplete contracts, and opportunity over rules, institutions, and organizations. Thus, by bringing the institutional foundations of economic activity to the center of the positive research, it has become the most dynamic and vital discipline in economics. As of today, New Institutional Economics is exactly at the center of the current economic agenda by criticizing Neoclassical assumptions and instead, generating realistic theories, but not rejecting prevailing economic wisdom.

Keywords: *New Institutional Economics, Transaction Costs, Property Rights*

*Doç.Dr., Yıldız Teknik Üniversitesi, İİBF., İktisat Bölümü. E-mail: tcetin@yildiz.edu.tr

Giriş

Yeni kurumsal iktisat (YKİ), son yıllarda iktisat disiplini içinde ortaya çıkan en önemli teorik yaklaşımların başında gelmektedir. Bu iddia, doğrudan disiplinin teorisyenlerinden 4 iktisatçıya verilen Nobel iktisat ödülüyle perçinlenmiştir. İlk olarak 1991’de Ronald Coase, “The Nature of the Firm” (1937) ve “The Problem of Social Cost” (1960) isimli çalışmalarıyla, 1993’te Douglass North, kurumların tarihsel süreçte iktisadi performans üzerine etkisine yapmış olduğu katkılarla ve nihayet, 2009’da Oliver Williamson organizasyon teorisi ve Elinor Ostrom ortak mülkiyet üzerine yapmış oldukları katkılarla Nobel İktisat Ödülü’ne layık görülmüşlerdir.

YKİ literatürünün gelişmesinin en temel nedeni, Neo-klasik teorinin, kıtlık ve rekabet gibi varsayımlarını kullanmaya devam ederek, fakat rasyonallite ve tam bilgi gibi gerçek dışı varsayımlarını reddederek, yerine, sınırlı rasyonallite, eksik sözleşmeler, işlem maliyetleri, mülkiyet hakları ve fırsatçılık gibi yeni ve daha gerçekçi bir terminolojiyle farklı bir metodolojik perspektif sunmayı başarmış olmasıdır. Yeni kurumsalcı gelenek, Neo-klasik teoriyi büsbütün eleştirip reddetmek yerine, bazı özellikleriyle ilgilenip ana disiplin içinde kalmayı başararak, eski kurumsalcı gelenekten ayrılmaktadır.

YKİ, bir kurumlar ve organizasyonlar analizidir. İktisadi performansın analizinde kurumsal yapıyı yukarıda belirtilen terminolojik dil ve yeni bir perspektifle ilk defa olarak iktisadi araştırmaların merkezine taşımıştır. Özellikle (formal) kurumların niçin var olduğu ve nasıl geliştiği yani kurumsal değişimin kökenleri, yaklaşımın temel analiz kaynağıdır. Denilebilir ki, kurumsal değişim analizi ile iktisadi değişimi doyurucu ve doğru bir şekilde açıklamak mümkün hale gelmiştir. Bu perspektif, Neoklasik teoride içsel olmayan yenilikçi ve oldukça başarılı bir nitelik göstermektedir. YKİ’nin bir önemli katkısı, organizasyon teorisi üzerinedir. Organizasyonel yapı, bir sözleşme ilişkileri bağlamında ele alınarak, Neo-klasik teorinin veri saydığı pek çok alanda, yeni perspektifler getirilebilmiş ve böylelikle, oyun teorisinden, sosyolojiye kadar geniş bir yelpazede önemli açılımlar sağlanabilmiştir. Bu anlamda politik, iktisadi, sosyal ve hukuki kurumlar ve organizasyonlar araştırmasıyla YKİ, sadece iktisadi ilişkilerin değil, aynı zamanda hukuk, siyaset, antropoloji ve sosyoloji gibi alanların da analizi için önemli bir teorik arka plan sağlamayı başarmıştır¹.

¹ Bununla birlikte bu kısa çalışmada, sadece YKİ’nin ekonomik kurumlar ve organizasyonlar analizine yer verilmektedir.

Bu çalışmada YKİ'nin gelişimi, analiz araçları (terminolojisi) ve literatüre getirdiği yenilikçi metodolojisi sadece iktisadi alanda kalınarak analiz edilmektedir. Bu bağlamda öncelikle YKİ nedir sorusunun cevabı ve modern ekonomide yaklaşımın yeri ve önemi tartışılmaktadır. YKİ'nin yerinin anlaşılması için, takip eden bölümde, eski kurumsalcı gelenekle arasındaki fark incelenmektedir. Sonraki bölümlerde yaklaşımın kullandığı terminoloji ve metodoloji iki farklı perspektiften ele alınmaktadır. İlk ayırım, kurallar, kurumlar ve organizasyonlar analizini içermektedir. Bu çalışmada sadece YKİ'nin dilini ve yöntemini anlaşılır kılma çabası güdüldüğü için, kavramsal açıklamalar analiz edilecektir. Daha sonra, bu kavramsal çatıyla, ekonomik performansın YKİ perspektifinden nasıl incelendiği açıklanmaya çalışılmaktadır. Metodolojik temeller üzerine ikinci ayırım, organizasyon teorisini kapsamaktadır. Bu bağlamda eksik sözleşmeler, işlem maliyetleri, mülkiyet hakları, sınırlı rasyonalite ve fırsatçılık gibi yaklaşımın temellerinin kavramsal ve araçsal değeri tartışılmaktadır. Sonraki bölüm, bu kavramsal arka plan bağlamında YKİ tarafından geliştirilen organizasyonun ekonomik teorisi yaklaşımına tahsis edilmiştir. Çalışma, sonuç bölümüyle son bulmaktadır.

YKİ ve YKİ'nin Modern Ekonomideki Yeri

YKİ, kurumlar tarafından dizayn edilen bir çevrede gerçekleşen iktisadi faaliyeti analiz eden disiplinler arası bir iktisadi yaklaşımdır (Coase, 1984; North, 1986). Bu bağlamda YKİ, iki temel önermeyle başlıyor. Birincisi, Neo-klasik iktisat teorisinin yaklaşımlarını, kurumların, insanlar için mümkün olan tercih setlerini belirleme yollarıyla bütünleştiren bir teorik yapı inşa ediyor. Bu anlamda YKİ, geleneksel teoriden tamamen farklılaşıyor. İkinci olarak, bu teorik çatıyı, kurumların temel belirleyicileri üzerine inşa ediyor. Böylece her hangi bir zaman diliminde insanlar için mümkün olan tercih setlerini analiz etmekle kalmayıp, kurumların ne şekilde değiştiğini ve zamanla tercih setlerini nasıl değiştirdiğini analiz edebiliyor (North, 1986). Bu anlamda YKİ, kurumların nasıl ortaya çıktığı ve niçin bu şekilde dizayn edildiklerini açıklayarak, ekonomik, politik ve sosyal davranışlar üzerindeki etkilerini analiz etmektedir (Moe, 1990).

Bu anlamda YKİ tarafından analiz edilen tercih seti, geleneksel teori analizinden hem daha dar hem de daha geniş kapsamlıdır. Kurumlar, bir toplumda her hangi bir zaman dilimi içinde var olan sınırlı bir alternatifler setini tanımladıkları için daha dardır. Bu sınırlı alternatifler seti, insan davranışlarına sınırlar koyan davranış normları kadar, politik karar kuralları

ve mülkiyet haklarının yapısına göre de şekillenmektedir. Diğer yandan, iki boyutlu (fiyat ve miktar analizi) fiyat teorisine göre mal ve hizmetlerle iktisadi aktörlerin performansını karakterize eden unsurların çok yönlü boyutlarını analiz ettiği için geleneksel tercih setine göre daha geniş kapsamlı bir tercih seti analizi sunmaktadır (North, 1986).

YKİ'nin teorik temeli oldukça basittir. İnsanlar veya insanlar tarafından oluşturulan gruplar (organizasyonlar), kurumsal düzenlemeleri (kurallar, normlar gibi), kendi gözlemlenemez çıkarlarını maksimize edecek şekilde değiştirmek isterler. Kurumsal düzenlemelerde bir değişim sonucu (mülkiyet) hakların yeniden dağılımı, bazı insanlar için net faydaya veya zarara neden oluyorsa, faydayı maksimize eden kurumsal formlar (kurallar) tercih edilir (Wallis, 1989). Bu durum bize kurumların nasıl ve neden evrildiğini göstermektedir. Bu analizde YKİ, kurumsal çevre ve kurumsal düzen(leme) arasında net bir ayrım yapmaktadır. Kurumsal çevre, üretim, dağıtım ve mübadele için temel teşkil eden politik, sosyal ve yasal alandaki kurallar setidir. Seçimleri, mülkiyet haklarını ve sözleşmeleri yöneten kurallar, kurumsal çevreye örnek olarak gösterilebilir. Diğer yandan kurumsal düzen(leme), iktisadi aktörlerin birbirileriyle işbirliği ve/veya rekabet etme yollarını tayin eden, bu aktörler arasındaki bir düzen(leme)dir. Kurumsal düzenleme, ekonomik birimlerin kendi içlerinde işbirliği yapabilecekleri bir yapı veya mülkiyet hakları ve yasalarda bir değişimi etkileyebilen bir mekanizma tesis edebilir (Williamson, 1990).

Bu analize göre YKİ, kurumlar ve organizasyonel düzenlemelerin (arrangements), ekonomideki etkilerini çalışan bir iktisat alt disiplini. Bu iki kavram arasında derin bir ayrım yaparak, kurumları, organizasyonları ve kurumların organizasyonel düzenlemelerle nasıl bir etkileşim içinde olduğunu analiz eder. Kurumlar, insanların, belirsizliği azaltmak ve yaşadıkları çevreyi kontrol etmek için tesis ettikleri yazılı ve yazılı olmayan kurallar, normlar ve kısıtlardır. Buna göre kurumlar;

- a. Sözleşme ilişkilerini ve firma faaliyetlerini yöneten yazılı kurallar,
- b. Siyaseti, hükümetlerin politikalarını, finansal alanı ve daha geniş anlamda toplumu yöneten anayasalar, yasalar ve diğer yasal mevzuata ilişkin kurallar,
- c. Yazılı olmayan geleneksel kodlar, davranış normları ve inanışlar anlamına gelmektedirler.

Organizasyonel düzenlemeler, iktisadi aktörlerin üretim ve değişimi

kolaylaştırmak için gerçekleştirdikleri farklı yönetim modlarıdır. Organizasyonel düzenlemeler;

a. İktisadi aktörlerin işlemleri kolaylaştırmak için geliştirdikleri piyasalar, firmalar ve değişik formların kombinasyonları,

b. İktisadi faaliyeti organize etmek için bir iskelet tesis eden sözleşmesel düzenlemeler ve

c. Seçilen düzenlemelerin niteliğini belirleyen davranışsal özellikler anlamına gelmektedir (Menard ve Shirley, 2005).

Aslında YKİ, temel olarak iki alanda analizini derinleştirmektedir. Başka bir deyişle, YKİ'nin analiz sahası içinde kalan kurumsal çevreyi oluşturan formal kurallar içindeki piyasa, firma ve bürolara ilişkin analiz, yönetim kurumlarının veya oyunun oynandığı sahnenin analizidir. Buna göre YKİ, bir yandan kurumsal çevreyi analiz ederken, diğer yandan da yönetim kurumlarını analiz etmektedir. YKİ'nin ikinci kısmı, ekonomik organizasyon teorisi ile ilgilidir ve işlem maliyetleri iktisadının ağırlıklı olarak kullanıldığı alandır. Bu anlamda ekonomik organizasyona işlem maliyetleri iktisadi yaklaşımı, ağırlıklı olarak yönetim kurumlarında veya oyunun oynandığı sahnede sözleşme ilişkilerinin yönetimi üzerine vurgu yapmaktadır (Williamson, 2004).

YKİ, Ronald Coase'un işlem maliyetlerini ekonomik analizin en önemli araçlarından biri haline getiren 1937'deki makalesiyle başlamıştır. Bununla birlikte YKİ ismini ilk kullanan Oliver Williamson olmuştur. YKİ'n çok yaygın hale gelmesinin temel nedeni, doğrudan Ortodoks iktisat literatürüne veya bir başka deyişle ana akım iktisadi bilgiye son dönemlerin en kayda değer katkısını sağlıyor olmasından kaynaklanmaktadır. Çokça belirtildiği gibi bugün iktisat, Adam Smith'in söylediklerinin formüle edilip, test edilen hali anlamına gelmektedir. Bu anlamda özellikle mikro iktisada en kayda değer katkı, YKİ tarafından sağlanmaktadır. Coase (1984)'ün belirttiği gibi iktisat bilimsel bir disiplin olarak, miğferin, gemin, eyerin ve kanın görüldüğü bir dünyadan söz ettiği halde, atın kendisini göstermekten uzak bir disiplindir. Bu tespit, yapılan çalışmalar dikkate alındığında çok da haksız görünmemektedir. Zira iktisat, kanıt/teori oranının çok düşük olduğu bir bilimsel bir çabadır (Holmstrom ve Tirole, 1989).

Tam da bu noktada YKİ önem kazanmaktadır. Çünkü son 50 yılda iktisat disiplininin sıçrama yaptığından söz etmek mümkünse, disiplin, bunu YKİ yaklaşımına borçludur. YKİ, işlem maliyetleri, kurumlar, organizasyon

teorisi, mülkiyet hakları, (eksik) sözleşmeler ve (sınırlı) rasyonelite gibi konularda önermiş olduğu teorik perspektifle, hukuk ve ekonomi, regülasyon ekonomisi, endüstriyel organizasyon, politik ekonomi, iktisat tarihi, firma teorisi ve dışsallıklar gibi konularda, iktisadın önünün açılmasında çok nitelikli bir katkı sağlamayı başarmıştır. Adam Smith'in yaklaşımı üzerinden okumaya devam edersek, bir ekonomik sistemde verimlilik, uzmanlaşmaya bağımlıdır. Bununla birlikte uzmanlaşma, sistem içinde bir değişim söz konusu ve bu değişimin maliyetleri çok düşük ise mümkündür. Değişim maliyetlerini işlem maliyetleri olarak alırsak, işlem maliyetlerinin düşük olduğu bir dünya, daha fazla uzmanlaşmaya ve daha yüksek bir verimliliğe neden olacaktır. Fakat bir ekonomi içerisindeki değişim sürecinin maliyetleri, o ülkenin yasal yapısı, siyasi sistemi, kültürel kodları, eğitim durumu ve bunlar gibi kurumlarına bağımlıdır. Bu bağlamda ülkenin ekonomik performansını, kurumların tayin ettiğini söyleyebiliriz. Ulaştığımız bu çıkarım, iktisat disiplini için YKİ'n önemini vurgulamak için manidardır.

Eski ve Yeni Kurumsal İktisat Ayrımı

Kurumlar önemlidir önermesi, eski ve yeni, tüm kurumsal iktisatçılar tarafından benimsenmiş olmakla birlikte, YKİ'ı önceki kurumlar analizinden ayıran en temel fark, kurumların analize yatkın olduğunun kabul edilmesi ve fiilen bunun YKİ öğrencileri tarafından sağlanmış olmasıdır. Eski kurumsal iktisat, doğrudan Ortodoks iktisat yazınına eleştirmekle ilgilendi ve pozitif bir araştırma gündemi oluşturmadığı için başarısız oldu. Aksine YKİ, organizasyonların karşılaştırmalı bir kurumsal mantığını geliştirerek, Ortodoks iktisat akımının içinde kalarak ve disiplinler arası bir kombinasyon tesis ederek geliştirdiği teorik yaklaşımları ampirik olarak test etmiş ve böylece pozitif bir araştırma sahası tesis etmeyi başarmıştır (Williamson, 1996; 1998).

YKİ da eski akım gibi Neo-klasik iktisadın, iktisadi aktörler tam bilgi sahibidir, (sınırsız) rasyoneldir ve işlemler maliyetsizdir şeklindeki temel varsayımlarını terk etmiştir. Ancak yerine, bireylerin, eksik bilgi ve sınırlı mental kabiliyetleri olduğunu ve bu nedenlerle, geleceğe ilişkin öngörülemez olay ve sonuçlara ilişkin belirsizlikle karşı karşıya olduklarını ve bilgi elde etmek için işlem maliyetlerine katlandıklarını ileri sürmektedir. İnsanlar, risk, belirsizlik ve işlem maliyetlerini azaltmak için;

a. Anayasaları, yasaları, sözleşmeleri ve regülasyonları yazan ve uygulayan,

b. Geleneksel normları, inanışları, düşünce ve davranış kodlarını yapılandıran kurumları tesis etmektedirler.

İlk grupta yer alan kurumlar, formal (yazılı) ve ikinci grupta yer alan kurumlar informal (yazılı olmayan) kurumlardır. Aslında eski kurumsal iktisat, analizinde informal kuralları kullanmıştır. Ancak informal kurumlara ilişkin analizi, ampirik olarak kanıtlanabilir olmadığı için bu güdülerle hareket eden bireylerin davranışları irrasyonel olarak kabul edilmiştir. Oysa ki YKİ, formal kurumların analizini pozitif araştırma gündemine dahil etmeyi başardığı için hakim iktisat içinde yer bulmayı başarmıştır.

İnsanlar, iktisadi aktörleri motive etme kapasitesinde farklılıklara neden olan farklı güdülerini sağlayabilen ortamlarda ortaya çıkan organizasyon modları geliştirmektedirler. Yeni kurumsalcılar için bir piyasa ekonomisinin performansı, özel sektör işlemlerini ve birlikte gerçekleştirilen davranışları (piyasa ilişkilerini) kolaylaştıran formal ve informal kurumlar ile organizasyon modlarına bağımlıdır. Bu anlamda YKİ;

- a. Bu tür kurumların nasıl ortaya çıktığı, işlediği ve evrildiği,
- b. Kurumların, üretim ve değişimi kolaylaştıran farklı düzenlemeleri nasıl şekillendirdiği,
- c. Bu düzenlemelerin, oyunun kurallarını değiştirmek için nasıl uyarlandığı üzerine odaklanmaktadır.

YKİ, kurumlar içinde yerleşik olan tercihleri incelediğinden, fiyatlar ve piyasa sonuçlarına ilişkin olarak Neo-klasik iktisattan çok daha derinlikli sonuçlar elde edebilmektedir. Fakat eski kurumsal iktisattan farklı olarak, Neo-klasik iktisat teorisini tamamen reddetmemektedir. Yeni kurumsalcılar, Neo-klasik teorisinin sadece tam bilgi ve enstrümantal rasyonalite varsayımlarını reddederken, Ortodoks kıtlık ve rekabet varsayımlarını kabul etmektedirler. YKİ'nin yükselen trendi, Neo-klasik teorisinin özünü kabul etmesine bağlanmaktadır. Eski kurumsalcıların aksine YKİ, iktisadın, kaynak dağılımı ve faydanın derecesi gibi geleneksel sorularına yeni cevaplar vermekten ziyade, iktisadi kurumlar niçin ortaya çıkmıştır gibi yeni sorulara cevap arayan ve verebilen bir akımdır. Williamson (1990)'a göre eski kurumsalcılar, zor zamanlarda, sadece ortodoksi analizin yeterliliği ile ilgilenmişler, rekabetçi bir ajanda geliştirmekten ziyade, sadece Neoklasik iktisadın metodolojik eleştirisini yapabilmişlerdir. Hatta Coase (1984)'e göre eski kurumsalcılar

bir teori inşa edemedikleri için hiçbir şey yapamamışlardır².

Buna göre YKİ, Neo-klasik iktisadın analiz alanı içinde kalmayan sorulara cevap aramaya çalışmakta ve bu nedenle, ayırt edici bir kimlik ve güçlü bir destek kazanmaktadır. Neo-klasik iktisat, çok az politik ve sosyal değişimi açıklamakla birlikte, iktisadi değişimi açıklamak için herhangi bir çaba sarf etmemiştir. Aksine bir bütün olarak kurumsalcılar, değişimi, insan güdülerini, niyetlerini, inanış biçimlerini, normları ve kuralları anlayarak anlamlandırmaya çalışmaktadırlar. Zira insanoğlu, bu kurumları, bir anlamda kendi çıkarlarını çoklaştırmak üzere inşa etmektedir (Menard ve Shirley, 2005). Böylelikle YKİ, günümüz iktisat disiplinin en canlı alanlarından biri olmuştur (Mathews, 1986).

Yeni sorulara cevap vermek, yeni kurumsalcıların, yeni metodolojiler geliştirmesine neden olmuştur. Dağınık duran disiplini daha anlaşılır kılmak için bu çalışmada, YKİ'nin iktisadi analize katkılarını iki farklı temelde ele alınmıştır. Buna göre ilk kavramsal ayırım, kurumlar, kurallar ve organizasyonlar üzerine bina edilmiştir.

Metodolojik Temeller I: Kurumlar, Kurallar ve Organizasyonlar

Belki de iktisadi faaliyetin analizine ilişkin YKİ'nin getirdiği en önemli katkı, kurumsal değişim analizidir. Kurumsal değişim, ekonomik ve politik performansın analizinde oldukça önemlidir ve bu nedenle, kurumsal değişimin yerinde bir analizi için kurumlar ve organizasyonlar arasında ayırım yapmak gerekir (North, 1990 ve 1993). Kurumlar, oyunun kurallarıdır ve formal kurallar, informal normlar ve bunların uygulamadaki karakteristikleridirler. Kurumlar, oynanan oyunun niteliğini tayin ederler. Kurumlar, belirli kararları belirli bireylere dağıtarak ve tüm bireylerin refah artışı için kullanması gereken güdülere yön vererek, ekonomi içinde karar almaya rehberlik eder. Sonucun, toplum için optimal olup olmadığı, ilgili kurumu tercih eden bireyler tarafından katlanılan maliyetlerle, sosyal maliyetleri karşılaştırmaya bağlıdır (Wallis, 1989).

² Williamson (1993), yeni kurumsalcıların, eski kurumsal iktisatçılar hakkındaki eleştirilerinin sert ve kırıcı olduğunu kabul edip, bu geleneğe katılmakla birlikte, Commons'un katkılarının bu eleştiriden uzak tutulması gerektiğini savunmaktadır. Çünkü Commons'un özellikle, kamu politikasına ilişkin görüşleri günümüzde takipçileri ve öğrencileri tarafından devlet regülasyonu, sosyal güvenlik ve iş yasaları alanlarında kullanılmaya devam etmektedir.

Organizasyonlar, oyunculardır, ama bireylerin kendileri değildirler. Ortak bir amaç etrafında bir araya gelen bireylerin oluşturduğu gruplar tarafından meydana getirilirler. Bu anlamda, somut olarak firmalar, ticari birlikler, kooperatifler, ekonomik organizasyonlar; siyasi partiler, yasama meclisleri, düzenleyici kurumlar, politik organizasyonlar; üniversiteler, okullar ve mesleki eğitim merkezleri, eğitim organizasyonlarıdır. Organizasyonların öncelikli amacı, (örneğin firma için) karı maksimize etmek ve (örneğin siyasi partiler için) tekrar seçilmek olabilir, fakat nihai amaç hayatta kalmaktır. Çünkü tüm organizasyonlar, kaynakların kıt ve bu nedenle rekabetin şiddetli olduğu bir dünyada yaşamaktadırlar (North, 2005).

Bir anlamda kurumlar, organizasyonları tesis eden bireyler arasındaki sürekli etkileşimde ortaya çıkan formal ve informal kuralların oluşturduğu düzendir. Düzen anlamında kurumlar, piyasa faaliyetlerinde sonuçların nasıl belirleneceğine ilişkin olarak insanların karşılaştığı konularda bir miktar güven sahibi olmalarına imkân tanıyan bir iskelet veya yapı sağlarlar. Kurumlar, bireysel etkileşimde ortaya çıkan tercih setine bir sınır koymaz. Yerine, nispi fiyat değişimlerinin sonuçlarını etkileyebilirler. Kurumlar, insan değil, insanlar için güdü seti sağlayan kurallar ve davranış normlarıdır. Kurumlar, ya bireyler tarafından kendiliğinden davranış kodları yoluyla uygulanır veya üçüncü tarafların politika belirleme ve denetleme süreçleri yoluyla uygulanırlar. Üçüncü tarafın varlığı mutlaka devleti, bir zorlama aracı olarak kullanmayı gerektirdiğinden, kurumlar teorisi, kaçınılmaz olarak bir toplumun politik yapısının analizini ve bu politik yapının hangi dereceye kadar etkili bir uygulama çatısı sağlayacağını analiz edilmesini gerektirir. O halde formal kurumlardaki değişim, siyaset yoluyla gerçekleşir. Tarihsel olarak, başarılı ekonomik büyüme, temsili hükümetin evrimiyle ve mülkiyet haklarının, hukuk kuralı ile güvence altına alınmasıyla birlikte seyretmektedir (North, 1993).

Açıktır ki kurumlar, uzun yıllar boyunca bireyler arasındaki etkileşim nedeniyle ortaya çıkar ve evrilirler. Bir toplumda gelişen işbölümü ve uzmanlaşma, kurumsal evrilmenin temel kaynağıdır. Bireyler arasındaki etkileşim pozitif işlem maliyetlerini beraberinde getireceği için, yeni kurumsalcı yaklaşım, işlem maliyetleri ve kurumların yer almadığı Neo-klasik genel denge yaklaşımından farklılaşmaktadır. Gerçek dünyada işlem maliyetleri, mutlaka pozitifdir ve milli gelirin gittikçe artan kısmını oluşturmaktadır.

Bu kurumsal yapı içinde, işbölümü ve uzmanlaşmanın neden olduğu getiriden daha fazla pay almak için bireyler, organizasyonları oluştururlar. Bireyler, mübadelenin niteliğini belirleyen sözleşmeleri, iradi veya zorunlu olarak belirlerler. Bu sözleşmelerin bir araya gelmesiyle oluşan yapıyı organizasyon olarak tanımlayabiliriz. Buna göre bir firma veya diğer tüm organizasyonlar, bir sözleşme ilişkisinden başka bir anlam içermemektedir. Organizasyonlar, bir bireyler topluluğunun sözleşme yoluyla bir araya gelmesi anlamına geldiğinden, herhangi bir organizasyon bir varlık olarak faaliyet göstermekle birlikte, bu durum, organizasyonun durumunu, kişiler arası yapılan sözleşmelerden farklılaştırmaktadır. Buna göre bireysel olarak sözleşmeler yoluyla piyasa ilişkilerini yürütmek yerine, bir sözleşmeler bütünü olan organizasyon yoluyla ilgili faaliyeti yerine getirmek, aksi duruma göre grup üyelerine daha fazla kazanç/fayda sağlayabilir. Gerçekten, bireysel sözleşmelere göre bir organizasyonun, üyelerine sağladığı temel kazanım, organizasyon içindeki sözleşmelerin, sözleşmeye taraf olanlar arasındaki rant dağılımında ortaya çıkabilecek israfı minimize edecek şekilde tesis edilmesidir. Aslında mübadele formunun (piyasa, firma vs.) temel belirleyicisi, hangi (organizasyonel) yapının, işlem ve üretim maliyetlerini minimize edeceğidir. Şu halde organizasyon ve firma teorilerinin bir yanı, organizasyonları, mübadeleye taraf olanlar arasındaki sözleşme yapmanın maliyetlerini azaltma yolları olarak görmektedir. Bu nedenle organizasyonlar bir kurumsal yapı içinde faaliyet göstermektedirler (North, 1986).

Organizasyonlar, kurumsal değişimin temel kaynağıdır. Organizasyonlar arasındaki rekabet, organizasyonun hayatta kalması veya çıkarımı maksimize edebilmesi için gerekli olan bilgi ve yetenek için daha fazla yatırım yapılmasına ve böylece daha nitelikli bir kurumsal değişime neden olmaktadır. Buna göre organizasyonlar, bir ekonomide değişimin aktörleri olduğundan, amaçlarını gerçekleştirme esnasında ortaya çıkan nispi başarılarındaki değişikliğin sonucu olarak var olan mevcut organizasyonların pazarlık gücünde bir değişim, kurumsal yapıda değişikliklere neden olacaktır. Örneğin mevcut organizasyonların kabul gören etkinliğindeki bir azalma, mevcut kurumsal yapıyı sürdürme ve destekleme kabiliyetlerinde zayıflığa neden olacaktır (North, 1993).

Ekonomik Performans Üzerinde Kurumsal Değişim Ve Organizasyonların Rolü

Douglass North, standart teorinin fizikten aldığı ilhamla iktisadi faaliyetleri analiz ettiğini, ancak ekonomik değişim sürecini açıklamak için bu statik teorik yaklaşımın yeterli olmadığını, bu nedenle de evrimci biyoloji yaklaşımının tercih edilmesi gerektiğini ileri sürmektedir. Ancak North'un kabulü, Darvinci teoriyi de reddetmektedir. Çünkü Darvinci evrim teorisine göre seçim mekanizmaları (veya doğal seleksiyon), nihai sonuç hakkındaki kanaate göre şekillenmez. İnsanın evrimine, oyuncuların idraki rehberlik eder. Çünkü tercihler veya kararlar, ancak insanların çıkarına hizmet eden (politik, ekonomik ve sosyal) organizasyonların belirsizliğini azaltacak sonuçlar üretme niyetinde olan oyuncuların idraki ışığında belirlenir. Bu senaryoda kurumsal değişim, tesadüfi değil, aktörlerin, faaliyetlerinin sonuçları hakkındaki idrakine göre şekillenen kasıtlı bir süreçtir. Çünkü insanoğlu, kendi rekabetçi pozisyonunu geliştirmek için çevresini şekillendirmeye kalktığı anda elinin altında bulunan en tesirli araç, kurumsal yapıyı değiştirmektedir. Bu sürecin anlamlı olabilmesi için belli başlı varsayımlar kullanmak gerekmektedir (North, 2005).

1. Ekonominin kıtlık ve rekabet ortamında kurumlar ve organizasyonlar arasındaki sürekli etkileşim, kurumsal değişim için anahtar role sahiptir. Bu tür rekabet, kurumsal değişimin kaynağıdır.

2. Rekabet, organizasyonları, hayatta kalabilmek için sürekli olarak yeni yetenek ve bilgiye yatırım yapmaya zorlar. İnsanoğlu ve organizasyonlar tarafından sahip olunan bilginin ve yeteneğin türü, fırsatlar hakkındaki idrakin evrimini ve böylece kurumları aşamalı olarak değiştirecek olan tercihler setini şekillendirecektir.

3. Kurumsal çatı, en yüksek kazanımı sağlamak için gerekli olan bilgi ve yetenek türlerini elde etmeyi zorlayan bir güdü yapısı sağlar.

4. İdrak, oyuncuların mental yapılarından oluşur.

5. Bir kurumsal matrisin barındırdığı kapsam ekonomileri, tamamlayıcılıkları ve ağ dışsallıkları, kurumsal değişimi, kesinlikle aşamalı ve yol bağımlı hale getirir.

Bu önermeler arasında kurumsal değişimin doğası açısından en kritik nokta, insanlar ve onlar tarafından oluşturulan ekonomik ve politik organizasyonlar tarafından elde edilen öğrenme, bilgi ve yetenek türleridir. Yukarıdaki ikinci önermede evrimci bir süreç veya ekonomik büyümenin

değil, sadece değişimin iması bulunmaktadır. Kurumsal matris, bir ekonomide gelir dağılımından alınabilecek en yüksek payı veya verimli üretim süreçlerinden en yüksek getiriye elde edecek kişiler olmayı belirleyen fırsat setini tanımlar. Her ekonomi, her iki tür iktisadi faaliyet için de karma bir güdü seti sağlarken, üretim ve yeniden dağıtım arasındaki nispi ağırlıklar, ekonomilerin performansında can alıcı öneme sahip olacaklardır.

Tesis edilen organizasyonlar, bireylerin elde edecekleri getiri yapısını yansıtacaktır. Bundan daha fazlası, organizasyonların, yetenek ve bilgiye yaptıkları yatırımın yönü, güdü yapısını yansıtır. Eğer bir ekonomideki en yüksek getiri oranının korsanlıktan geldiği kabul edilirse, organizasyonların, kendilerini daha iyi korsan haline getiren yetenek ve bilgiye yatırım yapmalarını bekleyebiliriz. Benzer şekilde, eğer yüksek getiri, verimli üretim süreçlerinden geliyorsa, organizasyonlar, verimliliği veya üretimi artıran teknolojiye (veya yetenek ve bilgiye) yatırım yapacaklardır.

Sonuç, bir yol bağımlılığıdır. Kurumsal matris ve oyuncuların zihni modelleri, aşamalı olarak gerçekleşen (kurumsal) değişimi biçimlendirecek şekilde sürekli etkileşim içinde olacaktır. Bütün insanlık tarihi, kurumsal yapı ve insanların mental modelleri tarafından şekillenen güdü yapısının, ekonomik değişimin muhtelif şekilleri ile sonuçlanan tercihlere rehberlik ettiğini göstermektedir. İnsanlık tarihinin büyük bir kısmı, bir ekonomik büyüme hikâyesi değil, bir durgunluk veya çok ılımlı bir ekonomik büyüme hikâyesidir.

Kurumsal çevre ve ekonomik performans arasındaki bu etkileşimin, 500 yıldan fazla bir sürede ortaya çıkan Batı Avrupa başarısının temel nedeni olduğu kabul edilmektedir (Milgrom vd., 1990). Buna göre politik ve ekonomik kurumlardaki aşamalı değişimler, tedrici olarak, güvenilir taahhütlerin kapsamını genişletti. Kurumların sağladığı taahhüdün güvenilirliğinin artması, üstün bilgi ve yeteneklerin keşfine ve böylece potansiyel olarak daha verimli teknolojilerin kullanımına neden olan karmaşık sözleşmelerin gerçekleştirilmesine izin veren güdü mekanizmalarının gelişimine imkân sağlamış oldu.

Dünyanın geri kalan kısmına göre Batı Avrupa'daki başarılı ekonomik performansın temel nedeni, mülkiyet hakları üzerinde devletin keyfi davranışlarını sınırlandırıcı güvenilir bir taahhüdün kurumsal değişim yoluyla sağlanması olmuştur. Çıkış noktası, zaman içinde ortaya çıkan kişiler arası ilişkilerdeki sorunları çözmek için kullanılan kurumsal düzenlemeleri tayin eden organizasyonların varlığıdır. Burada bir organizasyon olarak siyaset

kurumunun somut halinin (meclisler, iktidar partileri) rolü çok az veya hiç hükmündedir. Esas pay, hukukun gelişimine aittir. Zira ticaret hukukunun gelişimi daha kapsamlı bir hukuk sistemine ve bu hukuk sistemi de daha geniş ticaret alanlarında sözleşmelerin uygulanabilmesine ve mülkiyet haklarının taahhüt altına alınmasına imkân tanımıştır. Hukuki yapıdaki bu değişim, tarihsel olarak mübadelenin hem zaman hem de mekân içinde genişlemesini ve yayılmasını mümkün kılmıştır.

Şu durumda kurumsal yapı, organizasyonlar ve ekonomik performans arasındaki ilişkiyi özetleyecek olursak, öncelikle, bir ekonominin başarılı bir şekilde yapılandırılması için, mülkiyet haklarının, doğru güdüler verecek şekilde ve oyuncuların, bu tür güdülerle uyumlu olan tercihler setine neden olan mental modeller geliştirmeleri temin edilmelidir. Dolayısıyla iyi bir ekonomik performans için öncelikle, güvenilir bir taahhüt sağlayan bir kurumsal çevre dizayn edilmelidir. İkinci olarak, mülkiyet haklarını yeniden yapılandırmak, sadece formal kurallar tesis etmek yerine, bu tür kuralları tarafsız şekilde uygulayan bir yargı sistemi oluşturmak ve uygulamak anlamına gelmelidir. Üçüncü olarak, davranış normlarını veya informal kuralları geliştirmek, formal kurallar tesis etmeye göre daha fazla zaman alır. Bu nedenle informal kuralların yerleşik olmadığı ülkelerde, kurumsal çatıyı yeniden yapılandırma süreci çok zaman alacaktır ve kesinlikle sonuç belirsiz olacaktır³. Dördüncü olarak, yeniden yapılandırma sürecinin amacı, organizasyonel yenilikler için geniş çaplı bir alternatif tercihler seti barındıran bir kurumsal ortam sağlayan ve böylece başarısızlıkların üstesinden gelebilen etkin bir ekonomi olmalıdır. Son olarak, başarı için anahtar konu, bu tür kurumsal kısıtları belirleyen, uygulayan ve destekleyen etkin bir siyasi yapının tesisidir. Bu bağlamda demokratik bir siyasi arena tesis etmek gereklidir (North, 1993).

3 Kurumların, ekonomik performansı üzerindeki rolü açık olmakla birlikte, formal mi yoksa informal kuralların mı daha etkili olduğu konusunda açık bir kabul bulunmamaktadır. North (1993)'e göre formal kurallar, kurumsal yapının önemli bir kısmı olmakla birlikte, sadece bir yanını temsil etmektedirler. Kurumsal yapının ekonomik performansı olumlu etkilemesi için formal ve informal kurumların uyum içinde olması gerekmektedir. Ancak böylelikle kurumsal yapı, sözleşmelerin tanımlanması ve uygulanması aşamasında taraflara güvenilir bir taahhüt sağlayabilir. Eğer formal ve informal kurallar arasında uyumsuzluk veya çatışma var ise, ortaya çıkan gerilim, politik istikrarsızlığa neden olarak kurumsal çevre, ekonomik performansı olumsuz etkileyecektir. Buna göre formal ve informal kurallar arasında bir tamamlayıcılık olmak zorundadır. Bununla birlikte informal kuralların evrimi hakkında çok az şey bilinmektedir.

İyi bir ekonomik performans için organizasyonlara da önemli bir rol düşmektedir. Yeni fırsatlar, organizasyonların dışında kalan çevredeki dışsal değişimlerin veya siyasi ve iktisadi organizasyonların arasındaki içsel rekabetin sonucu olarak, organizasyonlar tarafından elde edilebilir. Her iki durumda da bütün ekonomik ortamdaki kıtlık ve rekabetin varlığı, girişimcileri ve onların organizasyonlarının üyelerini, bilgi ve yeteneğe yatırım yapmaya teşvik eder. Çünkü bu tür bilgi ve yeteneğe sahip olmak, elinde bulunduranların hayatta kalmaları için kilit rol oynar (North, 2005). Buna göre organizasyonlar, kurumsal değişimin belirleyici temel aktörleridirler. Organizasyonların girişimcileri ve üyeleri, bilgi ve yeteneğe yatırım yaptıklarında, aslında sırası ile yeni fırsatlara, formal kuralların değişimine ve daha da aşamalı olarak informal normların revizyonuna neden olmaktadır. Çünkü organizasyonların yüksek bir getiri elde etmek için yatırım yaptıkları yetenek ve bilgi türleri, kurumsal donanımda yerleşik olan güdüleri yansıtmaktadır (North, 1993).

Metodolojik Temeller II: Organizasyon Teorisi

YKİ'nin en önemli araştırma alanlarından birisi organizasyon teorisi. Bu bağlamda yaklaşım, iktisadi organizasyonlar yanında, politik, hukuki ve sosyolojik organizasyonların analizine kadar genişlemiş olmakla birlikte, burada, makalenin kapsamının darlığı nedeniyle, ağırlıklı olarak firma teorisi üzerinden YKİ'nin organizasyon teorisi üzerine etkisini analiz edeceğiz. Bu ekonomik organizasyon analizi, diğer alanlar için de benzerlik teşkil edeceğinden, farklı alanlardaki organizasyonel ilişkilerin anlaşılması için de fayda sağlayabilecektir. Bu bağlamda öncelikle bir organizasyon olarak firmanın, geleneksel teori içinde oynadığı rol ve YKİ bağlamında nasıl analiz edildiğinin anlaşılması için, eksik sözleşmeler, işlem maliyetleri, mülkiyet hakları, sınırlı rasyonalite ve fırsatçılık⁴ gibi analiz araçlarının, ilgili teori için ne anlam ifade ettiği tartışılacaktır.

Eksik Sözleşmeler

YKİ, hem ekonomik hem de politik anlamda bir sözleşme çalışmasıdır.

4 İki ayrı unsur olmakla birlikte Williamson (1985), fırsatçılık ve sınırlı rasyonalitenin ayrı ayrı var olduğu durumlarda önemli sorunlara neden olmayabileceğini, buna karşılık bir organizasyon içinde aynı anda var olduklarında mutlaka önemli bir etkisizliğe neden olacağını savunmaktadır.

Gerçek dünyada yasal durumlar, politik karar kuralları ve mülkiyet hakları içeren spesifik sözleşmeler, temel binalar hükmünde olduklarından, YKİ perspektifinden bilimsel analiz için inceleme seti oluşturmaktadırlar. Teori, bu tür incelemeleri, bir kurumsal prosedürler anlayışı ve kurumsal değişim analizi sağlamak için kullanıyor. Böylece YKİ yaklaşımı, teori ve inceleme alanları arasında bir köprü inşa ediyor (North, 1986).

YKİ perspektifinden sözleşme teorisine katkı, aslında sözleşme nosyonunun analitik gücüne atfen ele alınabilir. Sözleşme fikri, taraflar arasındaki ilişkileri çift taraflı olarak düzenleyen temel kurumsal yapılar üzerine odaklanmaktadır. Diğer yandan, bir kavram olarak sözleşme, basit bir ima içerse de, piyasa ekonomisi ilişkilerini anlamamızda anahtar meseleleri incelememize izin verir. Bu anlamda YKİ'nin sözleşme teorisine katkısının, 4 şekilde iktisadi analize katkı sağladığını ifade edebiliriz (Brousseau ve Glachant, 2004).

a. Sözleşmelerin, iktisadi bir perspektifle analizi, iktisadi koordinasyonda var olan zorlukların doğasını açık bir biçimde analiz etmemize olanak tanır. Zira bu tür bir analiz, koordinasyon mekanizmalarının temellerine ve işleyişine ilişkin anlayışımızı derinleştirmeye katkı sağlar.

b. YKİ'nin sözleşme yaklaşımı, herhangi bir koordinasyon sürecinde var olan rutinler, güdüler, otorite ilkesi, zorlama araçları ve çatışmaların çözümleri gibi çeşitli koordinasyon koşullarının detaylarını açığa çıkarır.

c. Sözleşmelerin kaynağına ilişkin analiz, iktisadi aktörlerin, kendi kararlarını yapılandıran karar alma yapılarını ve kuralları nasıl kavramsal-laştırdıklarını anlamamıza ışık tutar.

d. Son olarak, sözleşme mekanizmalarının evrimini analizin merkezine almak, iktisadi faaliyete yön veren yapılardaki değişimleri anlamamıza yardım eder.

Böylece YKİ'nin sözleşme yaklaşımı, piyasalara ilişkin basitleştirilmiş, fakat sert yapı içindeki koordinasyon mekanizmalarını analiz etmemize imkân tanır. Sadece sözleşmelerin özelliklerini açığa çıkarmakla kalmayıp, piyasalar, organizasyonlar ve kurumlar gibi diğer düzenleme araçlarının özelliklerini de belirgin hale getirir.

Sözleşme teorisinin asıl gelişiminin 1970'lerde Arrow, Akerlof ve Stiglitz'in bilgi asimetrisi üzerine çalışmalarına dayandırmak mümkün olmakla birlikte, temellerini 1937'deki Coase'un çalışmasına uzatmak mümkündür. Williamson (1975), Coase'un 1937'de sözünü ettiği firma için

hiyerarşik koordinasyon yapısı içindeki işlem maliyetleri analizini tekrar işleyerek ilgili literatürün derinlemesine ve yatay olarak genişlemesine neden olmuştur (Brousseau ve Glachant, 2004).

Bir ekonomide tüm ilişkiler, sözleşmeler yoluyla belirlenir. İktisadi anlamda sözleşme, iki taraf arasında, tarafların davranışları açısından güvenilir bir taahhüt sağlamak için yapılmış bir anlaşmadır (Brousseau ve Glachant, 2004). Neo-klasik Teori, sözleşmeleri veri olarak alır. Sözleşmeye göre bireyler arasında belli bir çaba seviyesinde anlaşıldığı ve tarafların, her zaman bu çabayı sarf edeceği varsayılır (Leibenstein, 1978). Böylece sözleşmeler yoluyla firmanın beklenen karının ve işçilerin beklenen faydasının maksimize edileceği varsayılmaktadır (Newbery ve Stiglitz, 1987). Ancak YKİ, bazı kurumsal ve organizasyonel nedenlerle sözleşmelerin hiçbir zaman tam olamayacağını ileri sürmektedir. Sözleşmelerin eksik olmasının nedeni, aşağıda detaylı olarak tartışıldığı gibi işlem maliyetleri, mülkiyet haklarının tam olarak tanımlanamaması, fırsatçılık ve sınırlı rasyonalitedir. Bu koşullar altında etkin bir sözleşme için anlaşmaya varmak amacıyla görüşmek, gerekli bilgileri araştırmak ve elde etmek, bir uzlaşmaya varmak ve nihayet bu sözleşmeyi uygulamak her zaman maliyetlidir. Dolayısıyla karmaşık bir dünyada sözleşmeler genellikle eksiktir (Coase, 1937; Demsetz, 1983; Joskow, 1985; Hart, 1988).

İşlem Maliyetleri

İlk defa Coase (1937), firmanın niçin var olduğunu analiz ettiği çalışmasında, piyasa süreçlerinde bazı işlemlerin maliyetli olduğunu, bu maliyetlerin, firma içinde üretimi ve üretim faktörlerini etkin bir biçimde organize etmeyi engelleyecek kadar yüksek olduğunu ileri sürmüştür. Buna göre firma, üretim maliyetlerini minimize etmekten ziyade, bu tür işlem maliyetlerini minimize etmek için tesis edilir. Firma seviyesinde üretime, sözleşme süreçlerine ve firmalar arası birleşmelere ilişkin kararlar, işlem maliyetleri dikkate alınarak verilir. Firma, bir işlemi organize etmenin maliyetleri, bu işlemi piyasada bir başka firma tesis ederek gerçekleştirmenin maliyetlerine eşit oluncaya kadar genişlemeyi tercih edecektir (Coase, 1937). Bu nedenle işlem maliyetleri, organizasyon içindeki aktörlerin sözleşme taahhütlerini ve iktisadi etkinliği etkileyerek, firmaların üretim imkânları eğrisi altında bir noktada faaliyet göstermesine neden olabilir. İşlem maliyetleri, bir iktisadi faaliyet içinde tarafların çok fazla olması, uzlaşmacı olmaması, bilginin açık olmaması ve değişime direnç gösterilmesi gibi işlem yapmayı zorlaştıran tüm maliyet

unsurlarıdır. Gerçek dünyada işlem maliyetleri her zaman pozitiftir (Cooper ve Ulen, 2004). Bir firmada etkinlik seviyesini etkileyen pek çok işlem maliyeti kaynağı bulunmaktadır. İşgücünün, yönetici tarafından denetimi aşamasında, belirsizlik ve asimetrik bilgiden dolayı işlem maliyetleri ortaya çıkabilir (Cheung, 1983). Bir firma içindeki koordinasyon maliyetleri ve firmanın karşılaştığı işlem maliyetleri, firmanın, diğer firmalardan girdi satın alabilme yeteneğinden etkilenirken, bu girdileri arz edebilme kabiliyeti de kısmen, firmaların karşı karşıya oldukları koordine olma maliyetlerine ve işlem maliyetleri seviyesine bağlıdır (Coase, 1998). Böylece Neo-klasik teorinin varsayımının aksine karar alıcılar, veri bir fiyat alıcısı değildirler. Sözleşme taahhütlerini belirlerken, sadece fiyattan değil, pek çok farklı işlem maliyeti kaynağından etkilenirler (Furubotn, 1991).

Burada YKİ'n ilgilendiği şey, karmaşık bir karşılıklı ilişki yapısıdır (Coase, 1998). Williamson (1993)'e göre işlem maliyetleri temel olarak sözleşme ilişkilerinin yönetimiyle ilgilidir. Sözleşme ilişkilerinin yönetimi, organizasyon anlamında kullanılmaktadır. Yönetişim izole bir ortamda gerçekleşmez. Çünkü organizasyonlar, geleneksel teorik kurgunun aksine, gerçek dünyanın aktörleridirler. Alternatif yönetim modlarının karşılaştırmalı etkinliği, bir yandan kurumsal çevre, diğer yandan iktisadi aktörlerin davranışlarıyla farklılaşır. Buna göre Williamson'un yönetim veya organizasyon kurgusunda, yönetim, makro temelde kurumsal çevreden, mikro temelde de bireylerden etkilenir. Bu kurguda kurumsal çevre, değişim parametrelerinin yeri veya işlemlerin gerçekleştirildiği çevre olarak değerlendirilir. Bu kurumsal çevre veya işlemlerdeki değişimler de, yönetişimin karşılaştırmalı maliyetlerini değiştirir. Mikro temelde birey, davranışsal varsayımların kaynağını aldığı yerde, organizasyon içinde durmaktadır.

Aynı zamanda Williamson'un kurgusunda kurumsal çevre, oyunun kurallarını tanımlar. Buna göre eğer mülkiyet hakları, sözleşme hukuku, sosyal normlar, gelenek ve benzeri kurumlardaki değişiklikler, yönetişimin karşılaştırmalı maliyetlerini değiştirirse, bu durum, iktisadi organizasyonun yeniden inşası anlamına gelmektedir. Diğer yandan içinde işlem maliyetlerinin var olduğu yönetim veya organizasyon için birey, davranışsal varsayımlar anlamına gelmektedir (Williamson, 1993). Üretim fonksiyonu tam olarak bilinemez ve üretim faktörü olarak kullanılan tüm girdiler, eş düzey koşullarda elde edilemez. Bu aksaklıkların varlığı, gerçek iktisadi faaliyette işlem maliyetlerinin varlığı anlamına gelir (Leibenstein, 1966; 1978; De Alessi, 1983). Buna göre makro anlamda kurumsal yapı anlamına gelen sözleşmeler,

işlem maliyetleri nedeniyle tam olarak yazılamazlar ve eksiktirler.

O halde YKİ, işlem maliyetlerinin kaynağı, devamlılığı ve sonuçlarıyla ilgilenmektedir. Değilse kurumların ve organizasyonların iktisadi faaliyet içindeki rolünü açıklamak oldukça zor olacaktır. Gerçekten eğer işlem maliyetleri ihmal edilebilirse, herhangi bir organizasyon modunun bir diğer organizasyon üzerinde sahip olduğu herhangi bir üstünlük, maliyetsizce gerçekleştirilen sözleşmeler yoluyla bertaraf edileceği için iktisadi faaliyetin organizasyonu anlamsız olacaktır. Bu nedenle işlem maliyetleri analizi, iktisat, hukuk ve organizasyonu bir araya getiren disiplinler arası bir yaklaşım (YKİ yaklaşımı) geliştirilmesine öncülük eden temel alanlardan biri olmuştur (Williamson, 1990).

Diğer yandan organizasyonun mikro temelini oluşturan bireyin davranışsal kodları, yine işlem maliyetlerine neden olan başka unsurlardan etkilenmektedir. İnsanlar, fırsatçı ve sınırlı olarak rasyoneldirler. Buna göre işlem maliyetleri iktisadi, insan idrakinin, sınırlı rasyonaliteye tabi olduğu varsayımını kabul etmektedir. Fırsatçılık, kendi çıkarı peşinden koşma varsayımı iken (Williamson, 1993a), sınırlı rasyonalite, insanların niyet açısından rasyonel, fakat fiilen sınırlı olarak rasyonel davrandıkları varsayımıdır (Simon, 1957). O halde fırsatçılık ve sınırlı rasyonalite, YKİ'nin analizinde işlem maliyetlerinin ve dolayısıyla (eksik) sözleşmelerin belirleyicisi konumundaki temel davranışsal varsayımlardır.

Sınırlı Rasyonalite

Neoklasik dünyada kurumlara ve kurumların analizine yer yoktur. Çünkü enstrümantal (tam) rasyonalite postulası, kurumları ve kurumlar analizini gereksiz kılmaktadır (North, 1993). Bu durum, geleneksel teoride organizasyonların da tam rasyonel olarak kabul edildiklerini ve tam rasyonel olarak etkin çalışan bir organizasyonda kurumlara ihtiyaç olmadığını göstermektedir. Örneğin geleneksel iktisadi yaklaşım, bir organizasyon olarak firmaların her durum ve zamanda rasyonel davranarak, yapabileceklerinin “en iyisini” yaptıklarını kabul etmekte (Stigler, 1976) ve firma içi kurumsal analize ihtiyaç bırakmamaktadır.

Rasyonalite koşulu, bir organizasyon içinde gerçekleştirilen faaliyetlerin olası tüm durumlarında gelirin/faydanın/çıkarın, maliyetleri/zahmeti aşması veya eşit olması anlamına geleceğini ima etmektedir. Bu etkin durum, ancak tam/mükemmel rasyonalite koşulu altında geçerlidir. Buna

göre bir organizasyon geleceğe ilişkin olası tüm durumları öngörebilir, optimum çıktı seviyesini maliyetsizce gerçekleştirir, karını maksimize eder ve dönem sonu hedefine etkin bir biçimde ulaşır (Çetin, 2010). Ancak gerçek dünyada geleceğe ilişkin kararlar, insan beyninin sınırlı kapasitesi ve geleceğin öngörülemez belirsizliği nedeniyle, sınırlı bir idrak veya sınırlı bir rasyonalite koşulu altında alınır. İnsanlar miyoptur ve bu nedenle sınırlı rasyoneldir (Williamson, 2005). Karar alıcı birimler olarak insanların⁵, geleceğe ilişkin tüm olası sonuçları doğru bir şekilde öngörmesi ve tüm kararları rasyonel bir biçimde alabilmesi mümkün olmadığından, dönem başı öngörüler, dönem sonunda sapacaktır (Joskow, 2005; Rozen, 1985). Gerçek dünyada insan davranışları, kurallar ve normlar olarak kurumların kısıtları altında olabilecek kadar rasyonel olabilecekleri için, YKİ yaklaşımında sınırlı rasyonalite, zorunlu bir varsayımdır. Çünkü iktisadi aktörler, ancak niyet olarak tam rasyonel olabilirler (Williamson, 1993a).

Şu halde sınırlı rasyonalite, optimal çıktı seviyesine tam olarak ve maliyetsizce ulaşamayacağını ima etmektedir. Sınırlı rasyonalite sorunlarının üretim süreçlerinden dışlanabilmesi veya minimize edilmesi, ancak taraflar arasında çok iyi bir görüşme ve müzakere mekanizması anlamına gelen etkin sözleşmeler yoluyla sağlanabilir. Ancak etkin sözleşme gerçekleştirme süreçleri de bazı sorunlar barındırdığından, optimum çıktıya ulaşmak imkansız hale gelir. O halde sınırlı rasyonalite altında bir karar süreci, üretimde maliyetli bir girdi olarak düşünülebilir. Bu maliyet unsuru geleceğe ilişkin öngörülerini karmaşık hale getirir ve etkin çıktı seviyesi gerçekleştirilmeyi imkansızlaştırır (Conlisk, 1996). Daha açık şekilde, YKİ perspektifinden bir organizasyon içindeki karar alıcı birimler bireylerdir ve bireyler, sınırlı rasyoneldir. Bu durum, firma içinde etkin sözleşmeleri ve geleneksel teorinin öngördüğü etkin çıktı düzeyini gerçekleştirilmeyi zorlaştırmaktadır (Williamson, 1975).

Sonuç olarak sınırlı rasyonalite dünyasında insanlar, eksik bilgi ve bu bilgiyi işletmek için kullanılacak olan kısıtlı mental kapasiteye sahiptirler. Bu nedenle niyet açısından rasyonel, ama gerçek dünyada sınırlı olarak rasyonel insan, piyasa faaliyetlerini yapılandırmak için bir düzeni bulunan kurallar ve normlar seti geliştirmiş ve geliştirmektedir. Bu kurallar ve norm-

5 Geleneksel teori, karar alıcı birimlerin firmalar gibi organizasyonların kendileri olduğunu kabul ederken, modern yaklaşımlar, örneğin firma gibi organizasyonlar içinde kararların firmayı oluşturan bireyler tarafından verildiğini kabul etmektedir. Ayrıntılı bir tartışma için Çetin (2010)'a bakılabilir.

lar setine, kurumsal çevre denmektedir. Bununla birlikte, sınırlı rasyonalite durumunda, kurumların, etkin olduğuna dair bir ima bulunmamaktadır. Böyle bir dünyada fikirler ve ideolojiler, tercihler üzerinde büyük bir rol oynar ve işlem maliyetleri eksik piyasalara neden olur veya çok yüksek işlem maliyetlerinin olduğu durumlarda piyasaların oluşumunu engelleyebilir (North, 1993). Ayrıca kurumlar, bireysel tercihlere göre belirlenir, fakat bireyler sadece bilgileri ışığında veya geleceğe ilişkin öngörülerine göre karar vererek bir kurumsal model tercihi yaparlar (Moe, 1990).

Fırsatçılık

Geleneksel teori, firma içinde çalışanların tamamının ortak bir amaç (kar maksimizasyonu) için bir araya geldiklerini ve bu nedenle fırsatçı davranışların ortaya çıkmayacağını kabul etmektedir (Çetin, 2010). Ancak gerçek dünyada firma çalışanları, motivasyonel değişiklik gösterir ve her zaman kendi müşevvikleri paralelinde çaba sarf ederler (Rozen, 1985). Başka bir deyişle firma çalışanları, kar maksimizasyonu ortak motivasyonu yerine, fırsatçı davranmayı tercih ederler (Williamson, 1979 ve 1985). Buna göre firma çalışanları, boş vakit geçirme veya kaytarma eğiliminde olduklarında (Alchain ve Demsetz, 1972), firma, geleneksel teorinin öngörmediği bir takım etkinsizliklerle karşı karşıya kalır. Öyle ki modern firma, çalışanlar arasındaki fırsatçılığa neden olan motivasyonu ve bu motivasyon kaynaklı etkinsizliği minimize etmek için uygun güdüleme mekanizmaları tesis etmeye çalıştığında bile kaytarma gibi fırsatçılık eğilimleri sıfırlanamaz (Demsetz, 1983).

O halde YKİ'ın pozitif işlem maliyetli ve eksik sözleşmeli dünyasında bir diğer unsur fırsatçılık, analizin merkezinde yer alır. Fırsatçılık, açıkça, gizlice (sinsice) ve doğal formlar şeklide kendini gösterebilir. Açıkça fırsatçılık, bireylerin enstrümantal bir formda gerçekleştirdikleri fırsatçı davranışları ifade ederken, gizli fırsatçılık, stratejik davranışlara atfen kullanılır ve tam olarak kendi çıkarı peşinde koşmayı ima eder (Williamson, 1993).

Fırsatçılık, iktisadi faaliyet, insani ve fiziki sermayeye işlem spesifik yatırımlar gerektirdiğinde özellikle önemlidir. Özellikle yüksek maliyetli işlem spesifik yatırım ve sözleşmeler sonunda, ortaya çıkması muhtemel quasi-rantların varlığı, firma çalışanlarını firma karı maksimizasyonu yerine, bu ranttan pay almak için enerji ve zamanlarını ayırarak fırsatçı davranmaya teşvik edecektir. Firma sahibinin bu motivasyonu değiştirme girişimi, fir-

satıcılık maliyetlerini sıfırlamak için yeterli olmayacaktır (Ellingsen, 1997). Çünkü bir kez fırsatçılık ortaya çıktığında dönem başı hedeflenenler, dönem sonu gerçekleştirilemez (Demsetz, 1983). Fırsatçılık, dönem başı hedeflenen yatırım seviyesine, dönem sonunda ulaşılmasını engeller. Zira fırsatçılık yatırım döneminde etkin sözleşmeler gerçekleştirmeyi engelleyerek eksik sözleşmeye neden olacaktır⁶.

Mülkiyet Hakları

YKİ, işlem maliyetleri ve mülkiyet hakları arasında çok yakın bir ilişki kurmaktadır. Firma içinde varlıkların kontrolü, yönetim, gelir ve giderler üzerindeki mülkiyet hakları, farklı departmanlardaki çok sayıda bireye işlem maliyetleri dikkate alınarak tahsis edilir (Ricketts, 2002). Buna göre mülkiyet haklarının açıkça tanımlanamadığı durumlarda işlem maliyetleri artacaktır. Diğer yandan, işlem maliyetlerinin pozitif olduğu durumlarda mülkiyet haklarını tanımlamak ve uygulamak tam olarak mümkün olmayacak ve mülkiyet hakları yine etkinsizliğin kaynağı olacaktır (Malin ve Martimort, 2004). Bu tür durumlar geleneksel teoride yer almayan unsurlardır. Örneğin asimetrik bilgi durumlarında piyasada işlem yapmak maliyetli hale geldiğinde, tarafların mülkiyet hakları, sözleşmelere açık bir biçimde yazılamaz ve piyasa süreçlerine uygulanamaz. Pozitif işlem maliyetlerinden dolayı sözleşmelerin eksik ve mülkiyet haklarının tanımlanamamış olması, mülkiyet haklarının, gelecekte sorun olabileceği anlamına gelir. Gelecekte yapılacak işlemler için tekrar görüşmeler gerçekleştirmek gerekir. Bir sözleşmenin ve açıkça tanımlanmış mülkiyet haklarının yokluğunda taraflar, üçüncü kişilere güvenmek istemeyeceklerdir. Bu durum, bireylerin davranışını veya kararlarını etkileyerek, idealize edilmiş rekabetçi bir dengenin veya Pareto etkinliğin gerçekleşmesini engeller (Furubotn, 1991; Ricketts, 2002).

Coase (1959)'a göre bir özel girişim sistemi anlamında piyasa mekanizması, mülkiyet hakları rejimi tesis edilmedikçe etkin bir şekilde faaliyet gösteremez. Mülkiyet hakları tam olarak tanımlandığında ve korunduğunda, herhangi bir varlığı kullanmak isteyen kimse, varlık sahibine onun bedelini ödemek zorundadır. Böylece bir kaos ortaya çıkmayacaktır (Coase, 1959). Çünkü herhangi bir organizasyon, bir anlamda makinalar, demirbaşlar, bi-

6 Klein vd. (1978), dikey birleşmeler durumunda, firmaların gerçekleştirdiği yatırımlar sonrası fırsatçı davranışlardan kaynaklanan maliyetlerin, entegrasyonu gerçekleştirmenin maliyetlerinden daha yüksek olacağını ileri sürmektedir.

nalar, patent hakları, müşteri listeleri, telif hakları ve para gibi varlıkların toplamından oluşmaktadır. Varlıkların mülkiyeti, sahibine, varlıklar üzerinde kontrol hakkı gibi kalıcı haklar sağlar (Hart, 1990). Bu tür haklar, hak sahibi için mülkiyet haklarıdır. Kalıcı haklara sahip kişiler, varlıklar üzerindeki mülkiyet hakkını kullanarak, üretim faktörlerinin davranışını veya üretim sürecindeki rolünü gözlemleyebilir, girdilerle ilgili tüm sözleşmelerin temel belirleyicisi olabilir, üretim sürecinde rol oynayan takım üyelerini ve takım üyeliği koşullarını değiştirebilir ve bu hakları başkasına devredebilir (Alchian ve Demsetz, 1972). Bu durumda mübadele süreçleri, mülkiyet haklarının tanımlanmadığı duruma göre daha iyi işleyen ve iktisadi aktörlere güvenilir bir taahhüt sağlayan kurumsal çevrede işleyecektir.

Haklar, kaynakları kimin kullanacağını, kullanımdan elde edilecek geliri ve dağılımını, ekonomik olarak değerli mal, hizmet, kişi veya zamanı belirler. Bir varlık için tüm haklar 3 temel özellik taşır. Birincisi, somut bir varlıktan söz etmek gerekir ki boyutları tanımlanabilsin. İkincisi, haklar tanımlanmalı ki yeniden dağıtımı mümkün olsun. Üçüncüsü, belli bir varlığın hakkı, belirli insanlara veya gruplara tahsis edilmiş olmalıdır. Bu üç nitelik bir arada mülkiyet haklarını oluşturmaktadır. O halde bir varlığın mülkiyet hakkı, belirli bir mülkiyeti elinde bulunduran tarafından sahip olunan haktır. Mülkiyet hakları, daha genel hakları elinde bulunduran sınıfların ellerindeki hakkın tezahürüdür (Wallis, 1989). Zira bir varlığın mülkiyet hakkını elinde bulunduran bir piyasa aktörü, varlığı bizzat kendi kullanma hakkı, varlığı gelir getirecek şekilde kiralama veya satma hakkı ve ilgili varlığın biçimini değiştirme ve/veya tamamen yok etme hakkı gibi çok temel haklar elde eder (Williamson, 1993).

Demsetz (1967), mülkiyet haklarının, bu tür hakları tesis etmenin faydası, sosyal maliyetini aştığında ortaya çıktığını iddia etmiştir. Başka bir deyişle, kaynaklara ilişkin hakları tesis eden yasal kurallar, zaman içinde ilgili topluma net fayda sağlayan bir yol içinde değişir. Bu anlamda mülkiyet hakları teorisinin gelişim sahası dışsallıklar teorisi olmuştur. Demsetz'in yaklaşımında mülkiyet haklarının tesis edilmesinin faydaları üç temel özellik göstermekte ve bu faydalar dışsallıklar literatürü bağlamında açıklanabilmektedir. İlk olarak mülkiyet, kaynaklara erişimin herkese açık olduğu bir sistemde kaynakların gelişimi için güdüler sağlayacaktır. İkinci olarak mülkiyet rejimi, serbest piyasa mekanizması içinde rant kaybını engeller veya azaltır. Üçüncü olarak da mülkiyetin tanımlanması, dışsallıklar durumunda anlaşılması gereken tarafların sayısında bir azalmaya neden olur (Merril, 2002).

Gerçekten, Coase (1960)'ın iddia ettiği gibi, bir dışsallık durumunda, eğer işlem maliyetleri yeteri kadar düşük veya sıfır ve mülkiyet hakları tam olarak tanımlanmış ise, taraflar aralarında anlaşarak, herhangi bir piyasa dışı müdahaleye gerek kalmadan dışsallığı piyasa süreçlerinde içselleştirebilirler. Taraflar arasında müzakere ve anlaşmanın işlem maliyetleri yeteri kadar düşük olduğunda dışsallık, mülkiyet hakkının kime verildiğine bakmaksızın, piyasa süreçlerinin işlemesi yoluyla içselleştirilebilir. Ancak bu yaklaşım, dışsallığa taraf olanların sayısının çok fazla olduğu durumlarda, taraflar arası müzakere ve anlaşma süreçlerindeki işlem maliyetlerinin yükselmesi nedeniyle gerçekçi bir çözüm önerisi sunmaktan ziyade, mülkiyet haklarının tanımlanmasının işlem maliyetleri ile ilişkisini göstermek açısından oldukça etkili bir perspektif sağlamıştır.

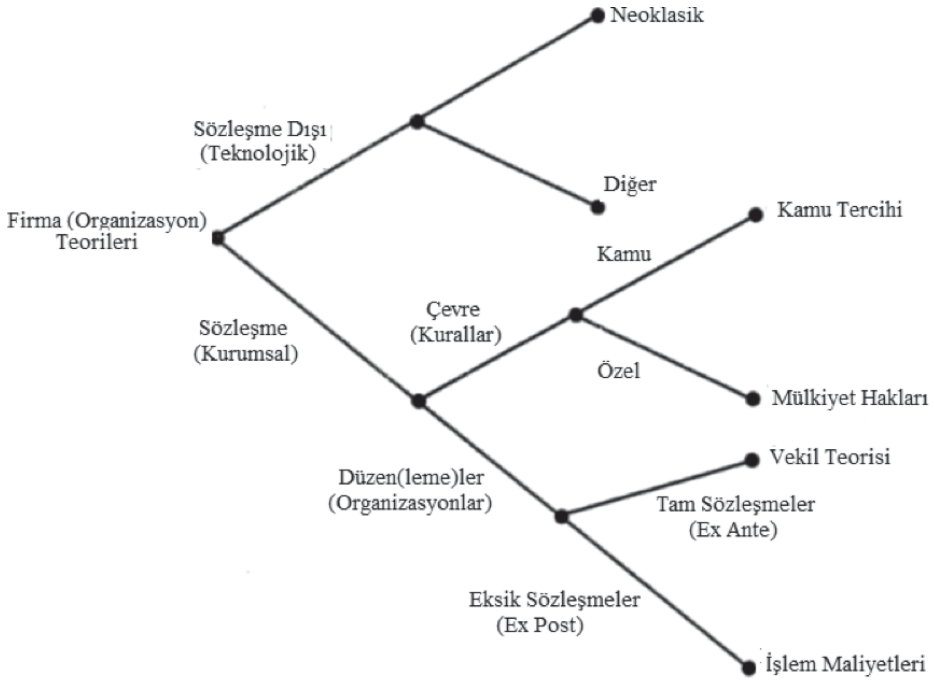
Bir Organizasyon Olarak Firma Teorisinin Gelişimi Üzerine

Firma teorisinin farklı perspektiflerden gelişimini ve YKİ'nin firma teorisine katkısını, Williamson (1990) tarafından geliştirilen ve Şekil 1'de gösterilen bir taslak yardımıyla açıklayabiliriz. Firma teorisine ilişkin ilk kategorik ayırım, bir firmayı sözleşme ilişkileri bağlamında ele alıp almama durumuna göre şekillenmektedir. Buna göre sözleşme yaklaşımı, firmayı bir sözleşme ilişkileri hiyerarşisi olarak ele alan (yeni) kurumsalcı bir analiz iması içerirken, firmayı sözleşme dışı bir perspektifle, sadece bir üretim fonksiyonu bağlamında ele alan teknolojik yaklaşım, Neo-klasik iktisat perspektifini ve bir takım gelişim imkânı bulamamış farklı yaklaşımları içermektedir. Yaklaşık olarak 1960'lara kadar firma teorisine ilişkin hâkim yaklaşım, firmayı sözleşme ilişkileriyle değil de teknolojik olarak açıklayan iktisat anlayışıdır. Teknolojiden kasıt, üretim fonksiyonudur. Bu bağlamda firmayı organizasyon teorisi veya sözleşme yaklaşımı dışında ele alan görüşü iki kısma ayırabiliriz. İlk yaklaşım, firmayı bir kar maksimizasyoncusu veya maliyet minimizasyoncusu olarak ele alan Neo-klasik iktisat teorisidir. Neo-klasik teori, firma içindeki hiyerarşik organizasyonel yapıyı görmezden gelerek, firmayı uzun süre kapalı bir kutu olarak analiz etmiştir (Çetin, 2010). Sözleşme dışı teknolojik yaklaşımlar içindeki diğer teorik yaklaşımlar, X-etkinlik⁷, yol bağımlılığı ve evrimci iktisat gibi yaklaşımların analizleridir. Bu yaklaşımlarda karşılaştırmalı sözleşme meseleleri, firmanın sınırları (ölçek ve kapsam ekonomileri olarak) veri olarak alındığı,

⁷ Firmanın X etkinlik analizinin ayrıntılı bir tartışması için, Çetin (2010)'a bakılabilir.

mülkiyet hakları tam olarak tanımlanmış varsayıldığı ve eğer varsa firma içi ve dışı çatışmaların, mahkemeler tarafından maliyetsizce ve etkin bir biçimde çözüldüğü kabul edildiği için görmezden gelinmiştir. Bu tür varsayımlar, potansiyel olarak var olması muhtemel kurumsal sorunların, bu tür organizasyonlarda içsel olup olmadığı ile ilgilenilmesini engellemiştir. Neo-klasik teori, firmayı piyasalar kategorisinden ziyade sadece bütüncül bir varlık kategorisinde ele aldığı için fiyat ve girdi ilişkileri analiz edilen kapalı bir kutu olarak bırakmıştır.

Şekil 1. Firmanın (Organizasyon) İktisadi Teorileri



Kaynak: Williamson, 1990.

Firma teorisine diğer yaklaşım, YKİ'nin sözleşmeler yaklaşımıdır. Makalenin başındaki kurumsal çevre ve kurumsal düzen(leme) ayrımını burada kullanarak, YKİ'nin firma teorisine katkısını daha anlaşılır hale getirebiliriz. Buna göre kurumsal çevre, kamu sektöründe ve özel sektördeki organi-

zasyonlar/firmalar⁸ için oyunun kurallarının belirlenmesi ile ilgilidir. Bu bağlamda kamu tercihi yaklaşımı, kamu sektöründeki organizasyonların kurumsal çevresiyle ilgilenirken, mülkiyet hakları analizi, özel sektördeki organizasyonların kurumsal çevresine ilişkin bir yaklaşım sunmaktadır (Williamson, 1990). Örneğin siyaset ve bürokrasi birer (politik) kurum iken, meclis ve bakanlıklar firmalar gibi faaliyet gösteren organizasyonlardır (Spiller, 1996). Bu bağlamda kamu tercihi teorisine göre meclis içinde siyasiler ve bürokrasi içinde bürokratlar, Neo-klasik teorinin öngördüğü şekliyle kamu yararını değil, kendi çıkarlarını maksimize etmek için bu organizasyonlarda rol alırlar. Diğer yandan mülkiyet hakları yaklaşımı, çıkış noktası itibarıyla özel sektör içindeki organizasyon ilişkilerini açıklamakta iken, günümüzde bu analogi, bir paradigma kayması yaparak, kamu sektörü analizini de kapsayacak şekilde genişlemiştir (Majone, 2001).

YKİ'nin sözleşmeler yaklaşımı içinde kurumsal düzen(leme)ler, daha detaylı bir organizasyon analizi sunmaktadır. Buna göre hem vekil teorisi, hem de işlem maliyetleri yaklaşımı firma analizi için oldukça uygun düşmektedir. Bunlardan ilki olan vekil teorisinde ex ante ilişkiler ve sözleşmeler yaklaşımı yaygın olarak kullanılmaktadır. Sözleşme ilişkilerindeki eksiklikler, ex post yönetim özellikleri barındıran ekonomik organizasyona işlem maliyetleri teorilerinin temel karakteristiğidir.

Hem işlem maliyetleri hem de vekil teorisi, tarafların, oyunun kuralları (kurumsal çevre) içinde nasıl sözleşme yaptığını inceler. Vekil teorisi, tarafların, tüm ilgili sözleşme yapma faaliyetine, ex ante güdü anlaşmasıyla yoğunlaştığını kabul eder. Neo-klasik vekil teorisi, (örneğin firma içinde çalışanlar olarak) vekillerin, (firma sahipleri olarak) asıllardan daha fazla riskten kaçınan olduklarını kabul eder. Buna göre vekil teorisi, güdü yoğunluğu ile etkin riske katlanma seviyesi arasında bir değiş tokuşun çalışıldığı alandır. Diğer yandan işlem maliyetleri yaklaşımı, tüm karmaşık sözleşmeleri, sınırlı rasyonaliteden dolayı kaçınılmaz olarak eksik kabul eder. Buna göre sözleşme sorunlarını dönem başı itibarıyla çözmek veya tespit etmek mümkün değildir. Yerine, döneme başı güdü yapısı ile birlikte organizasyon içindeki yönetim yapısı da dikkate alınarak bir çözümler-

8 Williamson perspektifinden ele alındığında firma, hiyerarşik yapıya sahip bir organizasyon iken, Coase perspektifinden ele alındığında firma, işlem maliyetlerini minimize etmek için tesis edilmiş bir kurumdur. Bu bölümdeki analiz, Williamson tarafından geliştirilen taslak üzerinden gerçekleştirildiği için, firma ve organizasyon aynı anlamda kullanılmıştır.

me yapılmalıdır (Williamson, 1990). Böylece örneğin karmaşık sözleşme ilişkileri içeren bir firmanın, hem dönem başı güdü mekanizmaları hem de dönem sonu itibarıyla yönetişimi hesaba katılarak, üretim sürecinin etkin olup olmadığına karar verilebilir. Bu şekilde, Neo-klasik teorinin bir kapalı kutu olarak bıraktığı firmanın, YKİ perspektifinden detaylı analizi mümkün hale gelmiştir (Wiggins, 1991).

Geleneksel teoriye göre firma, üretim faktörlerinin işlem maliyetsiz üretime koşulduğu bir yapı olarak analiz edilmektedir. Firma içinde çalışanlar, maliyetsizce hareket edebilirler. Firma sahibi, görev ve sorumlulukları tam olarak tanımlanmamış hipotetik bir oyuncudur. Ancak gerçek dünyada firmalar içindeki aktörlerin birbirleriyle olan ilişkilerinde sürekli bir işlemler dizisi yer almaktadır. Hem firma sahibi hem de çalışanlar, bu işlemlerin sürekliliği için önemli güdülere sahiptirler (Wiggins, 1991). Dolayısıyla modern firma, geleneksel teorinin öngördüğünün aksine, yüksek işlem maliyetleri barındırmaktadır. Bu anlamda pozitif işlem maliyetleri, firmanın YKİ perspektifinden varlığını açıklayan en temel gerekçedir (Coase, 1937).

İşlem maliyetleri üzerinden gelişen firma teorisine YKİ yaklaşımı, firma içi ilişkilerde sözleşme ve taahhüt sorunları yaygın olduğunda özellikle önemli hale gelmektedir. Uzun dönemli ilişkilerde taraflar, birbirilerine karşı taahhütlerini, farklı zamanlarda yerine getirirler. Bu taahhütler, tarafların birbirilerine karşı yükümlülükleridir ve sözleşmelerle belirlenir. Eğer taraflardan biri veya ikisi, sözleşmedeki taahhütlerini yerine getirirlerse, bu durumda sözleşmeler tamdır. Ancak YKİ'ye göre belli başlı kısıtlardan dolayı insanlar sosyal hayattaki ve firma içindeki tüm ilişkilerde sınırlı olarak taahhüt sağlayabildiklerinden, sözleşmeler eksiktir. Güvenilir olmayan taahhüt, eksik sözleşmeler ve işlem maliyetleri gibi sorunlar, firma içindeki sermaye varlıklarında işlem spesifik yatırımlar, özellikle batık maliyetler söz konusu olduğunda ortaya çıkmaktadır. Bu durumda taahhüt sorunları, firmaların, sözleşmelerin ve uzun dönemli piyasa ilişkilerinin yapısını tayin etmektedir. Bireysel tercihler, firmanın kapsamını ve büyüklüğünü tayin ederken, taahhüt ve sözleşme sorunları, sözleşmenin niteliğini belirleyecektir. Kurumlar, bu sorunları çözdüğünde mübadele etkin olacak ve firma Neo-klasik ideal yapısına kavuşacaktır. YKİ, firma, sözleşme ve devlet gibi kurumların, bu tür sorunları çözmek için nasıl kullanılmalrı gerektiğini araştırmaktadır (Williamson, 1975; Klein vd. 1978; Wiggins, 1991).

İşlem maliyetleri yaklaşımı, piyasalar, hiyerarşiler ve melez modlar tarafından gerçekleştirilen sözleşme ilişkileri ile özellikle ilişkilidir. Yaklaşım,

örneğin bir organizasyon modu olarak mahkemelerin, adaleti, tam bilgi altında, maliyetsizce ve etkin bir biçimde işleteceği önermesini reddeder (Williamson, 1990). Aynı şekilde bir iktisadi organizasyon olarak firmaların, üretim faaliyetini, karını maksimize edecek şekilde etkin olarak sonlandıracağı varsayımı yerine, işlem maliyetlerini minimize etmek için ortaya çıktıklarını kabul eder (Coase, 1937; Joskow, 1985).

Son olarak, firma ve piyasa organizasyonuna ilişkin daha önceki sözleşme dışı yaklaşımlar, bu meselelere, YKİ'nin sözleşme temelli yaklaşımları yoluyla geliştirilmiştir. Kamu tercihi, mülkiyet hakları, vekil teorisi ve işlem maliyetleri yaklaşımları, YKİ içinde gelişen yaklaşımlardır ve organizasyonların analizinde farklı perspektifler sunmaktadırlar. Mülkiyet hakları yaklaşımı, ex ante kurumsal düzen(ler)e vurgu yaparken, vekil teorisi, ex ante güdülere ve işlem maliyetleri yaklaşımı ex post yönetişime odaklanmaktadır (Williamson, 1990).

Sonuç

Bu makale, dağınık bir terminolojik ve metodolojik yaklaşım görünümü arz eden YKİ yaklaşımını, anlaşılır kılma çabasıyla yazılmıştır. Yaklaşımın dilinden ayrılmama güdüsü korunduğu için özellikle teorinin kurucularının terminolojisi takip edilmiştir. Bu anlamda makale, YKİ'nin iktisadi analize getirdiği yenilikleri kendi diliyle açığa kavuşturmaya çalışmıştır. Buna göre iktisadi performans için kurumlar önemlidir. Kurumsal değişim, gelişen teknolojik ve iktisat teorik koşullar altında bir zorunluluktur. Kurumların, daha iyi kurumlara neden olacak şekilde evrimi, ekonomik değişimin de iyi bir performansa doğru hareket edeceğini ima etmektedir.

Tüm ekonomik (ve politik) kurumlar veya yönetim yapıları, işlem maliyetlerini minimize etmek için vardır. Mülkiyet hakları ve işlem maliyetleri arasında yakın bir ilişki bulunmaktadır. İşlem maliyetlerinin yeteri kadar düşük olduğu durumlarda, mülkiyet haklarının işletilmesi, sözleşmelerin etkin işleyişine neden olmaktadır. Diğer yandan mülkiyet hakları sisteminin varlığı, düşük işlem maliyetleri anlamına gelir. Bir organizasyon içinde sınırlı rasyonel bireylerin ve fırsatçı davranışların varlığı, eksik sözleşmelere ve sözleşmeler bütünü olan organizasyonları etkisizliğe sürükler. Sonuç olarak, YKİ akımı, modern iktisat literatürünün en canlı alanını temsil etmektedir.

KAYNAKÇA

Alchian, A. ve H. Demsetz (1972); "Production, Information Costs, and Economic Organization", *The American Economic Review*, 62, 777-795.

Brousseau, E. ve M. Glachant (2004); "The Economics of Contracts and the Renewal of Economics", içinde. E. Brousseau ve M. Glachant (der.), *The economics of Contracts: Theories and Applications* London: Cambridge University Press, 3-30.

Cheung, S. (1983); "The Contractual Nature of the Firm", *Journal of Law and Economics*, 26, 1-21.

Coase, R. (1998); "The New Institutional Economics", *The American Economic Review*, 88, 72-74

Coase, R. (1984); "The New Institutional Economics", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140, 229-231.

Coase, R. (1960); "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, 3, 1, 1-44.

Coase, R. (1959); "The Federal Communications Commission" *Journal of Law and Economics*, 2, 1-40.

Coase, R. (1937); "The Nature of the Firm", *Economica*, 4, 386-405.

Cooter, R. ve T. Ulen (2004). *Law and economics*. 4. bs., Addison Wesley Longman.

Conlisk, J. (1996); "Bounded Rationality and Market Fluctuations", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 29, 233-250.

Çetin, T. (2010); "İktisadi Etkinlik Üzerine Bir Deneme: X Etkinlik Yaklaşımı", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 11, 183-198.

De Alessi, L. (1983); "Property Rights, Transaction Costs, and X-Efficiency: An Essay in Economic Theory", *The American Economic Review*, 73, 64-81.

Demsetz, H. (1983); "The Structure of Ownership and the Theory of the Firm", *Journal of Law and Economics*, 26, 375-390.

Demsetz, H. (1967); "Toward a Theory of Property Rights", *American Economic Review*, 57, 347.

Ellingsen, T. (1997); "Efficiency Wages and X Inefficiencies", *Scandinavian Journal of Economics*, 99, 581-596.

Furubotn, E. (1991); "General Equilibrium Models, Transaction Costs, and the Concept of Efficient Allocation in a Capitalist Economy", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 147, 662-686.

Hart, O. (1988); "Incomplete Contracts and the Theory of the Firm", *Journal of Law, Economics, and Organization*, 4, 119-139.

Hart, O. (1990); "Is Bounded Rationality an Important Element of a Theory of Institutions?", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 146, 696-702.

Holmstrom, B. ve Tirole, J. (1989); "The Theory of the Firm", içinde Richard Schmalensee ve Robert D. Willig, der., *Handbook of Industrial Organization*. Amsterdam: North- Holland, 61-128.

Joskow, P. (2005). "Vertical Integration", C. Menard, M. Shirley (ed.), *Handbook of new Institutional Economics* içinde, Netherlands: Springer.

Joskow, P. (1985); "Vertical Integration and Long-Term Contracts: The Case of Coal-Burning Electric Generating Plants", *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1, 33-80.

Klein, B., R. A. Crawford ve A Alchain (1978); "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process", *Journal of Law and Economics*, 21, 297-326.

Leibenstein, H. (1966); "Allocative Efficiency versus X-Efficiency", *American Economic Review*, 56, 392-415.

Leibenstein, H. (1978); *General X-Efficiency Theory and Economic Development*, Oxford: Oxford University Press.

Majone, G. (2001), "Nonmajoritarian Institutions and the Limits of Democratic Governance: A Political Transaction-Cost Approach", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 157, 57-78.

Malin, E. ve D. Martimort (2004); "Transaction Costs and Incentive Theory", E. Brousseau, J. Glachant (ed.), *The Economics of Contracts: Theories and Applications* içinde. London: Cambridge University Press, 159-179.

Mathews, R. C. O. (1986); "The Economics of Institutions and the Source of Economic Growth", *Economic Journal*, 96, 903-918.

Merril, T. W. (2002); "Introduction: The Demsetz Thesis and the Evolution of Property Rights", *Journal of Legal Studies*, 31, 331-338.

Milgrom, P., D. North ve B. Weingast (1990); "The Role of Institutions

in the Revival of Trade”, *Economics and Politics*, 2, 1-23.

Moe, T. (1990); “Political Institutions: The Neglected Side of the Story”, *Journal of Law, Economics, and Organization*, 6, 213-253.

Newbery, D. ve J. Stiglitz (1987); “Wage Rigidity, Implicit Contracts, Unemployment and Economic Efficiency”, *The Economic Journal*, 97, 416-430.

North, D. (2005); *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press.

North, D. (1993); “Institutions and Credible Commitment”, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 149, 1-23.

North, D. (1986); “The New Institutional Economics”, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 142, 230-237.

Ricketts, M. (2002); *The Economics of Business Enterprise: An Introduction to Economic Organisation and the Theory of the Firm*. Cheltenham: Edward Elgar.

Rozen, M. (1985); “Maximizing Behavior: Reconciling Neoclassical and X-Efficiency Approaches. *Journal of Economic Issues*, 19, 661-689.

Simon, H. (1957); *Administrative Behavior*. 2. ed., Macmillan, New York.

Spiller, P. (1996); “Institutions and Commitment”, *Industrial and Corporate Change*, 5, 421-452.

Stigler, G. (1976); “The Existence of X-Efficiency”, *The American Economic Review*, 66, 213-216.

Wallis, J. (1989); “Towards a Positive Economic Theory of Institutional Change”, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 145, 98-112.

Wiggins, S. (1991); “The Economics of the Firm and Contracts: A Selective Survey”, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 147, 603-661.

Williamson, O. (2005); “Transaction Cost Economics”, içinde C. Menard, M. Shirley (ed.), *Handbook of New Institutional Economics*, Netherlands: Springer.

Williamson, O. (2004); “Contract and economic organization”, içinde Eric Brousseau and Jean-Michel Glachant, *The Economics of Contracts Theories and applications*, Cambridge University Press, 49-58.

Williamson, O. (1996); “Prologue: The Mechanisms of Governance”,

içinde O. Williamson, *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press, 3-20.

Williamson, O. (1993); "Transaction Cost Economics and Organization Theory," *Industrial and Corporate Change* 2, 107-156.

Williamson, O. (1993a); "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations", *Journal of Law and Economics*, 22, 233-261.

Williamson, O. (1990); "A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 146, 61-71.

Williamson, O. (1985); *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: The Free Press.

Williamson, O. (1979); Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *Journal of Law and Economics*, 22, 3-61.

Williamson, O. (1975); *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York: Free Press.

