

-ARAŞTIRMA MAKALESİ-

KURUMSAL ve ORGANİZASYONEL İKTİSAT*

Yıldırım Beyazıt ÇİÇEN

Dr. Öğr. Üyesi

Gümüşhane Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

E-posta: ybcicen@gumushane.edu.tr

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3425-280X>

Özet

Son dönemde iktisat literatüründe yapılan çalışmalarla kurumların önemi daha iyi anlaşılmıştır. Bu çalışmada kurumlar ve kurumsal değişimi dikkate alan Kurumsal ve Organizasyonel İktisat ekolü incelenmiştir. Çalışmada önce Eski Kurumsal İktisat'tan bahsedilmiştir. Ardından Yeni Kurumsal İktisat'ın kavramsal çerçevesi incelenmiştir. Ele alınan başlıklar arasında işlem maliyetleri, sınırlı rasyonalite, mülkiyet hakları, organizasyon teorisi ve eksik sözleşmeler bulunmaktadır. Çalışmanın devamında Yeni Kurumsal İktisat'ın isminin Kurumsal ve Organizasyonel İktisat ismiyle değişim süreci, bu okulun çalışma konuları, son dönemde odaklanılan hibrit düzenlemeler ve mezo-kurumların neler olduğu çalışmamızda özetlenmiştir. Sonuç olarak Kurumsal ve Organizasyonel İktisat, Eski ve Yeni Kurumsal İktisat'ın birikimiyle kurumlar ve organizasyonlar konularının geniş çalışma alanı içerisinde literatüre yeni katkılar sunmaya devam etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal ve Organizasyonel İktisat, Yeni Kurumsal İktisat, Hibrit düzenlemeler, Mezo-kurumlar.

INSTITUTIONAL AND ORGANIZATIONAL ECONOMICS

The importance of institutions has been better understood with the recent studies in the economics literature. In this study, the Institutional and Organizational Economics will be explained which pays attention to institutions and institutional

*Bu makalede bilimsel araştırma ve yayın etiği ilkelerine uyulmuştur.

Atıf (APA): Çiçen, Y. B., (2020), Kurumsal ve Organizasyonel İktisat, Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi, 12 (1): 78-94.

change. In the study, first the Old Institutional Economics was mentioned. Then the conceptual framework of the New Institutional Economics was examined. Topics covered include transaction costs, limited rationality, property rights, organizational theory, and incomplete contracts. The process of changing the name of New Institutional Economics with the name of Institutional and Organizational Economics, the working subjects of this school, the hybrid arrangements and meso-institutions that have been focused in the recent period are summarized in our study. As a result, Institutional and Organizational Economics continues to offer new contributions to the literature within the broad field of study of institutions and organizations with the accumulation of old and New Institutional Economics.

Keywords: *Institutional and Organizational Economics, New Institutional Economics, Hybrid arrangements, Meso-institutions.*

JEL Code: *B25, D02*

1. GİRİŞ

Literatürde sıklıkla kullanılan tanıma göre kurumlar oyunun kurallarıdır (North, 1990, 3). Kurumların önemli rollerinden bir tanesi, insanlar arasında istikrarlı bir yapı oluşturması ve belirsizliği azaltmasıdır. Çünkü kurumlar, kurallar vasıtasıyla bireylerin tercihlerine yön vermekte ve toplumların müşevvik yapılarını şekillendirmektedir (North, 1994, 360).

Ekonomi literatüründe kurumlar son zamanlarda sıklıkla çalışılan ve iktisadi performans için önemi daha iyi anlaşılan bir kavramdır. Gerçek dünya ile örtüşmeyen varsayımları sebebiyle neoklasik iktisat, iktisadi performansı açıklamakta yetersiz kalmaktadır (Hodgson, 1992: 750). Gerçek dünyanın getirdiği bu kompleks yapıya ilişkin boşluğu Yeni Kurumsal İktisat (YKİ) doldurmaktadır (Coase, 1998: 73). Son dönemde YKİ, yoluna yeni bir isimle ve yeni çalışma alanları oluşturarak devam etmektedir. Bu çalışmada amaç, kurumları temeline alarak ilerleyen bu ekolün Eski Kurumsal İktisat'tan¹ (EKİ) başlayarak genel düşünce yapısının ve katkılarının incelenmesidir.

¹ Kurumsal İktisat Okulu literatürde Asıl Kurumsal İktisat, İlk Kurumsal İktisat, Eski Kurumsal İktisat ve Orijinal Kurumsal İktisat adları ile anılmaktadır. Çalışmamızda Eski Kurumsal İktisat adı kullanılmıştır.

Çalışmada ilk olarak EKİ'den bahsedilmiştir. Ardından YKİ'nin kavramsal çerçevesi ele alınmıştır. Burada YKİ'nin literatüre kazandırdığı önemli bazı başlıklar açıklanmıştır. Bunlar arasında işlem maliyeti, sınırlı rasyonalite, mülkiyet hakları, organizasyon teorisi ve eksik sözleşmeler bulunmaktadır. Çalışmanın devamında yakın zaman diliminde YKİ'nin Kurumsal ve Organizasyonel İktisat (KOİ) olarak adlandırılması, KOİ'nin kullandığı metodolojik araçlar ve üzerinde çalıştığı konular özetlenmiştir. Ayrıca KOİ'nin son dönemde üzerinde çalıştığı ve katkı sunduğu yeni konular olan hibrit düzenlemeler ve mezo-kurumlar açıklanmıştır.

2. ESKİ KURUMSAL İKTİSAT'TAN YENİ KURUMSAL İKTİSAT'A

YKİ, EKİ'nin gelişimi ve değişimi ile ortaya çıkmış bir ekoldür. EKİ'ye göre neoklasik iktisadın rasyonel birey, tam bilgi ve tam rekabet vb. varsayımları gerçekçi değildir. Bu modeller gerçek yaşamı izah etmekten yoksundur. Kurumların dahil edilmediği bir iktisat bilimi soyut olmaktan öteye geçmeyecektir. Çünkü ilgili modeller sadece piyasaların nasıl işlediği ile ilgilenir. Nasıl geliştiğine dair bir söylemi yoktur (North, 1994: 359). Kurumların bu modellere eklenmesi yapıyı dinamik bir hale getirir. Çünkü EKİ'ye göre iktisadi seçimler ve kurumsal yapı arasında karşılıklı bir ilişki bulunmaktadır. Dolayısıyla ekonomide neoklasik iktisadın odaklandığı dengeden ziyade kurumsallaşmış süreç incelenmelidir (Rutherford, 2001: 174). EKİ ekolünde yapılan çalışmalar bilhassa kurumların önemi, kurumsal değişim ve iktisadi sonuçları başlıklarında yoğunlaşmıştır (Hodgson, 2000: 322).

EKİ ortodoksi anlayışındaki neoklasik iktisadi köklü bir şekilde eleştirmiş ancak pozitif bir araştırma gündemi oluşturamamıştır. Keynesyen İktisat'ın Dünya Buhranı sonrasında yükselişe geçmesiyle EKİ'ye rağbet azalmıştır. 1980 sonrasında Geoffrey M. Hodgson'un yaptığı çalışmalar ile EKİ'nin Avrupa'da popülerliği artmıştır (Yılmaz, 2007: 112-113).

3. YENİ KURUMSAL İKTİSAT

YKİ; hukuk, iktisat, sosyoloji ve organizasyon teorisi gibi birçok farklı bilim dalını bir araya getiren disiplinler arası bir alandır (Klein, 2000: 456). YKİ'nin başlangıcı olarak Ronald Coase'un 1937'deki "*The Nature of the Firm*" adlı makalesi kabul edilir. YKİ, ekonomi literatürüne yapmış olduğu katkılar sebebiyle bugüne kadar 5 kez Nobel İktisat Ödülü'ne layık görülmüştür².

² 1991'de Ronald Coase: İşlem maliyeti ve mülkiyet hakları. 1993'te Douglass C. North: Kurumlar ve kurumsal değişimin ekonomik performansa etkileri. 2009'da Olivier E. Williamson: İşlem

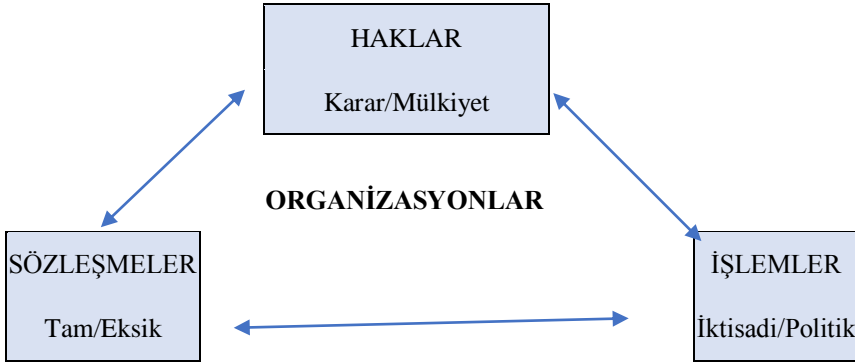
YKİ düşüncesinde sosyal yapı ve kurumsal değişim birey üzerinden açıklanmaktadır. Bu sebeple YKİ metodolojik bireyci bir yöntem (bireylerden kurumlara) izlemektedir. Bu özelliğiyle EKİ'den farklılaşmakta ve neoklasik iktisat ile benzeşmektedir. Ancak YKİ, EKİ gibi neoklasik iktisadın gerçek dışı varsayımlarını eleştirirken, hatalı gördüğü varsayımların yerine kendi varsayımlarını ekleyerek neoklasik modeli tamamlayıcı çalışmalarda bulunmuştur (Williamson, 2000: 596). Böylelikle YKİ birçok yenilikçi araştırma alanı oluşturmayı başarmıştır (Williamson, 1990: 106).

3.1. Yeni Kurumsal İktisat'ın Kavramsal Çerçevesi

YKİ'nin temel analiz odağı; kurumların ne olduğunun açıklanması, kurumların hangi amaca hizmet ettiği, nasıl ve nelere bağlı olarak değiştiğidir (Klein, 2000: 456). YKİ'nin çalıştığı ana başlıklar olarak işlem maliyetleri, organizasyon teorisi, sınırlı rasyonelite, mülkiyet hakları ve eksik sözleşmeler sayılabilir.

YKİ'nin literatüre yaptığı önemli katkılar Şekil 1'de gösterilen "altın üçgen" çerçevesinde özetlenebilir. Şekildeki birinci köşe haklardır. Buradaki mülkiyet ve karar hakları nadir olarak örtüşür. Bu durum ekonomik faaliyetleri derinden etkileyebilecek uyuşmazlık ve kusurları beraberinde getirir. İkinci köşe işlemler ve işlem maliyeti ile ilgilidir. YKİ'de yapılan son çalışmalar, iktisadi ve politik işlem maliyetlerinin karar verme aşamasında tahrife sebebiyet verdiğini göstermektedir. Üçüncü köşe çoğu kez potansiyel uyumsuzlukların diğer bir kaynağı olan eksik sözleşmelerle ilgilidir (Ménard, 2018: 4).

Şekil 1: Altın Üçgen'in Kavramsal Çerçevesi



Kaynak: Ménard, 2018: 4

maliyetleri, yönetim ve organizasyon teorisi. 2009'da Elinor Ostrom: İktisadi yönetim ve ortak mülkiyet. 2016'da Oliver Hart ve Bengt Holmström: Sözleşme teorisi.

Bu konseptte ilişkin detaylar ise alt başlıklarda açıklanmıştır.

3.1.1. İşlem Maliyeti

YKİ'nin en sık kullandığı argümanlardan bir tanesi işlem maliyetidir. YKİ neoklasik iktisadın aksine analizlerinde işlem maliyetlerini dikkate almaktadır. İşlem maliyeti kavramının ortaya çıkması Coase'un 1937'de yazdığı "*The Nature of the Firm*" adlı makalesiyledir. Bu makalesinde Coase fiyat mekanizmasını kullanmanın bir maliyeti (işlem maliyeti) olduğunu ve firmaların kuruluş amacının kâr maksimizasyonu değil, işlem maliyeti minimizasyonu olduğunu belirtir (1937: 390-391).

İşlem maliyetleri; mülkiyet hakları, sözleşmeler ve bilgi-araştırma başlıkları tanımlanmaktadır. Bilgi-araştırma üzerinden getirilen tanımda işlem maliyetleri; bilgi edinme ve araştırma maliyetleri, pazarlık ve karar verme maliyetleri, gözetim ve yürütme maliyetleri olarak tanımlanmaktadır (Furubotn ve Richter, 2005: 48)³. Sözleşme açısından bu aşamalar; temas, sözleşme ve kontrol (contact, contract, control) aşamalarıdır (Noteboom, 1993: 288).

Coase'un 1960 yılında yayınlanan "*The Problem of the Social Cost*" adlı makalesi ile işlem maliyetinin önemini daha iyi anlaşılmıştır. Buna göre işlem maliyetinin sıfır olması durumunda (mülkiyet haklarının tam olduğu durum), dışşallıklar herhangi bir devlet müdahalesine gerek kalmadan (örneğin Pigou vergisi) tarafların kendi aralarında yapacağı pazarlık ile çözülebilecektir. Bu çalışma literatürde Coase teoremi olarak bilinir.

İşlem maliyetine Coase'dan sonra en önemli katkıları Williamson sağlamıştır. 1970'li yıllardan itibaren Williamson'ın yapmış olduğu çalışmalar (1975, 1979, 1981 ve 1985) işlem maliyetlerini daha işlevsel bir araç haline getirmiştir. Williamson işlem maliyeti yaklaşımıyla hangi yönetim şeklinin daha verimli olduğunu ortaya koymuştur. Williamson işlemin tipik özelliklerini işlemin sıklığı, işleme dair belirsizlik ve varlık özgüllüğü⁴ olarak tanımlanmaktadır. Belirsizlik ve varlık özgüllüğünün yükselmesi işlem maliyetini artırırken, sıklığın artması işlem maliyetini düşürür. Buna göre tek bir sözleşme kullanan firmanın karşılaşacağı işlem maliyetleri azalacaktır ve bu sebeple piyasaya göre daha etkin bir

³ İşlem maliyeti hakkında detaylı tanımlar için Çiçen (2020)'ye bakılabilir.

⁴ Varlık özgüllüğü, işlemin gerçekleşmesinin ardından, aynı varlığın yeni bir kullanımda değerini kaybetme derecesini ifade eder. Kullanım sonrası varlık, fazlaca değer kaybediyor ya da başka bir işlemde kullanılmıyorsa varlık özgüllüğü yüksektir. Örneğin paranın varlık özgüllüğü düşüktür çünkü para yeni işlemlerde değerini kaybetmeden kullanılabilir. Diğer yandan kişiye özel çıkarılmış bir personel kartı, yeni kullanıcılara tahsis edilemeyeceği için özgül bir varlıktır.

organizasyondur. Ayrıca firmanın büyüklüğü veya firmaların birleşmeleri, işlem maliyeti analizi ile çözümlenebilmektedir.

İşlem maliyetinin ekonomiyi etkilemesi birçok farklı kanaldan gerçekleşmektedir. İşlem maliyetinin artması; etkin olmayan mülkiyet haklarının oluşmasına (Coase, 1960), kaynak dağılımı etkinliğinin bozulmasına (Dahlman, 1979), regülasyon etkinliğinin azalmasına (Estache ve Martimort, 1999), ticaret hacminin düşmesine (Benham ve Benham, 2001), ihracatın azalmasına (Rodrik, 2008), verimliliğin düşmesiyle uzmanlaşma ve üretime sekte vurulmasına (Coase, 2002) ve ekonomik durgunluğa (Khan, 2012) sebebiyet verebilmektedir. Sonuç olarak işlem maliyeti, farklı ülkeler-endüstrilerde yatırımı ve büyümeyi negatif etkilemektedir (Wing, Sheng ve Junior, 2011; Musole, 2009).

3.1.2. Sınırlı Rasyonelite

Neoklasik iktisat, iktisadi ajanları tam rasyonel olarak kabul etmektedir. Bu ajanlar tam bilgiyi kullanarak faydalarını maksimize edecek kararlar almaktadır. Ajanların dönem başı hedefleri ile dönem sonu elde ettikleri sonuçlar arasında fark bulunmaz. Bu anlayışa göre devletin piyasalara müdahalesi minimum seviyede olmalıdır.

Öte yandan gerçek hayatta bilgi tam değildir ve asimetriktir. Gelecek tam olarak öngörülemmez. Simon (1957: 198)'e göre insan, tüm olası durumları kavrayamaz ve davranışları rasyonel bireye göre farklılaşır. İnsanlar, zihni kapasitesi sebebiyle sınırlı rasyonel bir birey haline döner.

YKI'ye göre sınırlı rasyonellik altında insanın geleceğe ilişkin bilgisi tam olmadığından ve belirsizliklere maruz kalacağından eksik sözleşmeler ile karşılaşacaktır. Çünkü piyasada pozitif bir işlem maliyeti bulunmaktadır. Bu sebeple yerleşik iktisadın öngördüğü optimal çıktı düzeylerini gerçekleştirmek mümkün değildir.

3.1.3. Mülkiyet Hakları

Mülkiyetin oluşumu, sınırlı varlık miktarına ve arzu edilebilirliğe bağlıdır. İktisadi aktör, mülkiyet hakkına ilişkin varlığın kullanım ve yararlanma hakkını, kiralama ve satma hakkını, bir de varlığından her türlü tasarruf etme hakkını elinde tutar.

Neoklasik iktisat modellerinde mülkiyet haklarının tam olduğu ve işlem maliyetinin sıfır olduğu varsayımı vardır. Bu sebeple kurumlar nötr kabul edilir. Ancak gerçek dünyada mülkiyet hakları tam olarak tanımlanamaz ve uygulanamaz. Buna bağlı olarak oluşan pozitif işlem maliyetleri sebebiyle de sözleşmeler eksiktir (Lueck ve Miceli, 2007: 187-189).

YKİ ekolündeki çalışmalarda mülkiyet haklarının önemine vurgu yapılmaktadır. Bu konuda yapılmış ilk ve en önemli çalışmalardan biri Coase (1960)'dır. Mülkiyet hakları ile ilgili diğer önemli çalışmalar yapan isimler Harold Demsetz ve Armen A. Alchian'dır (Aktan, 2018, 431). Demsetz 1967'deki "*Toward a Theory of Property Rights*" adlı makalesinde tarihi bilgileri de kullanarak ABD'de yerlilerin özel mülkiyetinin ve toprak sahipliğinin gerekliliğine dikkat çekerek, ortak mülkiyete ait yapıların özel mülkiyete göre karşılaştırmalı olarak iktisadi açıdan daha verimsiz olabileceğinden bahsetmiştir. Buna göre toplum, var olan mülkiyetini dışsallıkları en aza indirecek şekilde tahsis etmeli ve yönetmelidir. Demsetz 2002'de yayınladığı "*Toward a Theory of Property Rights II: The Competition between Private and Collective Ownership*" çalışmasında mülkiyet hakları teorisini genişletmiştir (Yay, 2019: 81-83).

Yapılan çalışmalarda mülkiyet haklarının zayıf olduğu ülkelerde ekonomik performans güçlü değildir (Acemoğlu ve Johnson (2005); Hall ve Jones (1999); Rodrik (2000); Knack ve Keefer (1995)). Çünkü ekonomide bireyler davranışlarını ve müşevviklerini mülkiyet haklarının uygulanabilirliğine göre biçimlendirmektedir (Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2005: 388-389). Mülkiyet haklarının önemini bize gösteren önemli çalışmalardan bir tanesi "*Ulusların Düşüşü*" kitabıdır. Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ve Meksika'nın kuruluş süreçleri, mülkiyet haklarını farklı düzeylerde koruyan kurumları ve sosyal yapıları ortaya çıkarmıştır. ABD'de oluşan kurumlar, mülkiyete ve can-mal güvenliğine önem vermektedir. Bu sebeple ABD'de insanlar mesleklerini özgürce seçer, kendilerini geliştirir ve yeni girişimlere atılırlar. Böylelikle teknoloji gelişir, yatırımlar artar, yaşam kalitesi ve gelir seviyesi yükselir. Keza toplumun geneli siyasal ve ekonomik haklardan yararlanır. Bu anlatılanlar kapsayıcı kurumların bir örneğidir. Ancak Meksika'da farklı siyasal kurumlar tam tersi bir ortama zemin hazırlamaktadır. Ayrıcalıklı bir azınlık oluşmuş ve insanları gelişime, yatırıma, büyümeye teşvik edici kurumlar yerleşmemiştir. Oluşan istikrarsızlık, mülkiyet haklarının da tehlikeye girmesine sebebiyet vermektedir. Bu durum devlet gücünü de ciddi biçimde zayıflatmaktadır. Sonuç olarak yerli halk sömürülerek tekeller üzerine kurulu bir toplum meydana gelmiştir ve dışlayıcı kurumlar oluşmuştur (Acemoğlu ve Johnson, 2012: 13-33).

3.1.4. Organizasyon (Firma) Teorisi

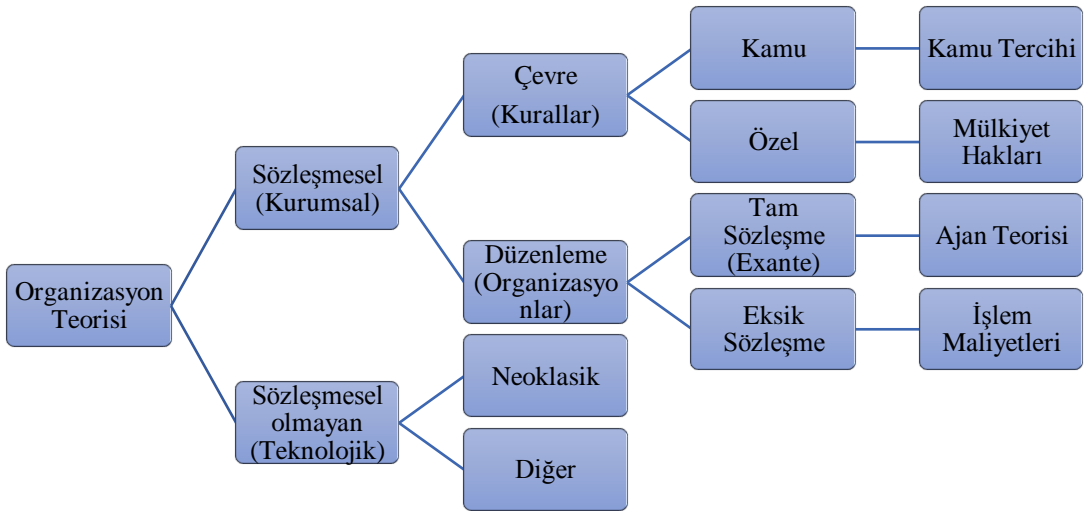
Kurumlar oyun kuralları olarak kabul edildiğinde, organizasyonlar oyunculardır. Organizasyon, bir amaç için bir araya gelen politik, ekonomik, sosyal ve eğitimsel yapılardır. Organizasyonların ortaya çıkması ve süreklilik arz eden dönüşümleri kurumsal çevre ile yakından ilişkilidir. Çünkü kurumlar ve kurumsal değişim

toplumda yeni fırsatlar oluştururken, organizasyonlar bu fırsatlara ulaşmak için kurullar ve zamanla dönüşüm gösterirler (North, 1990: 3-6).

Firma, iktisadi bir organizasyon olarak karşımıza çıkmaktadır. YKİ firmanın üretim süreçlerine dair daha evvel yerleşik iktisat tarafından açıklanmayan konulara izah getirmektedir. YKİ öncesinde firma bir kara kutudur. Çünkü bu çalışmalarda fiyatlama sürecinin nasıl geliştiği ve üretim kararlarının nasıl alındığına ilişkin açıklama bulunmamaktadır. YKİ'ye göre firma, bir üretim fonksiyonu olarak değil, sözleşmelerle açıklanan bir yönetim yapısı olarak incelenmelidir. Burada karşılaşılan en temel optimizasyon kısıtı ise işlem maliyetleridir. İşlem maliyetleri, üretim sürecinin hangi aşamasının piyasada, hangisinin hiyerarşik yapı içerisinde gerçekleşeceğine dair bize bilgi sağlamaktadır. Aynı zamanda firmanın sınırlarını belirleyen unsur işlem maliyetidir. Firma, diğer bir firmayla yatay ya da dikey bütünleşme gerçekleştirebilir. Birleşme sonrasında tek firmada ortaya çıkacak işlem maliyetleri, birleşme öncesi iki firmanın işlem maliyetleri toplamından düşükse firmalar birleşmelidir (Williamson, 2005: 6).

Williamson, organizasyon teorisini Şekil 2'deki gibi sınıflandırmaktadır.

Şekil 2: Organizasyon Teorisi



Kaynak: Williamson, 1990: 62.

Williamson'a göre organizasyon teorisinin ilk ayrımı sözleşme kaynaklıdır.

Sözleşmeler yaklaşımı firmayı kurumsal analize yaklaştırırken, sözleşme dışı teknolojik yaklaşım temel olarak neoklasik iktisat perspektifini ifade etmektedir. Kurumsal yaklaşım daha sonra kurumlar (kurallar ya da kurumsal çevre) ve organizasyonlar ayrımına gitmektedir. Kurumsal çevre, kamu sektörü ve özel sektör ayrımına tabidir. Bundan sonra karşımıza çıkan ayrımlar bizi bilinen ve önem arz eden iktisat teorilerine götürmektedir. Kamu ayırımından ilerlediğimizde karşımıza 1970'lerden sonra önem kazanan Kamu Tercih teorisi çıkarken, özel ayırımından ilerlediğimizde karşımıza Mülkiyet Hakları teorisi çıkmaktadır. Organizasyonların incelenmesi, sözleşme yapıları üzerinden bizi Vekil teorisi ve İşlem Maliyetleri iktisadına yöneltmektedir (Williamson, 1990: 63-64).

3.1.5. Eksik Sözleşmeler

Sözleşme, tarafların alacağı kararlara ilişkin taahhütlerin açıkça belirtildiği bağlayıcı anlaşmalardır. Neoklasik iktisatta sözleşmeler veri kabul edilir. Bu sözleşmeler Arrow-Debreu sözleşmesi olarak bilinir ve birinci en iyi sonuç elde edilir. Ancak YKİ, geleceğe ilişkin belirsizlik, sınırlı rasyonelite, pozitif işlem maliyetleri, mülkiyet haklarının tam olarak tanımlanamaması ve fırsatçılık gibi problemler nedeniyle gerçek dünyada sözleşmelerin eksik olacağını iddia etmektedir (Williamson, 1979: 237).

Eksik sözleşmeyi bilinçli bir şekilde isteyen iktisadi aktörler olabilir. Taraflardan biri asimetrik bilgi sebebiyle bilgi üstünlüğüne sahipse, bunu gelecekte ortaya çıkacak belirsizliğe karşı lehine kullanabilir ve fırsatçılık oluşturabilir. Bu durum sözleşme sonrasında ters seçim ve istismar davranışlarına sebebiyet verecektir (Akerlof, 1978: 493). Ayrıca sözleşmelerin eksik olması, rant-benzeri⁵ (quasi-rent) unsurların ortaya çıkması ve eksik yatırım⁶-suiistimal (taahhüt) problemi (hold-up problem) nedeniyle etkinsizliğe sebebiyet verebilmektedir (Klein, 1998: 1-4).

Sözleşme imzalandıktan sonra taraflar, eksik kalan noktaları ya yargı yoluyla ya da tekrar müzakere ederek sonuçlandırır (Hart ve Moore, 1988: 756). Sözleşmeye uyulmayan durumlarda sapmalı ve istikrarsız sonuçlar oluşacağından, sözleşme sonrası yaptırımların bağımsız yargı tarafından uygulanması taahhüdün güvenilir kılınması açısından gereklidir (Anderson ve Young, 2002: 33).

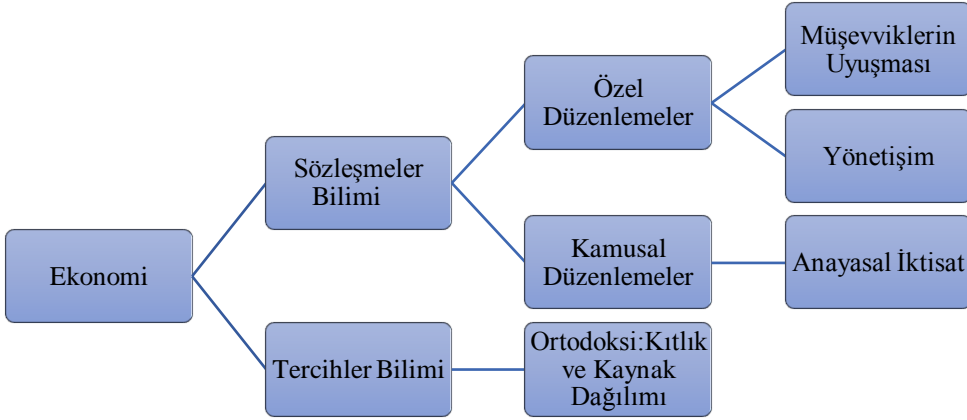
Özellikle Williamson'un sözleşme teorisi alanında yaptığı çalışmalardan sonra

⁵ Rant benzeri (Marshallian rent), geçici bir kıtlık veya kısıt sebebiyle ortaya çıkan ranttır. <https://knoji.com/article/meaning-of-quasirent/> [09.02.2020]

⁶ Eksik yatırım, tarafların sözleşme (veya regülasyon) sonrası, fırsatçı davranış sergileyerek gerekenden daha az yatırım yapması durumudur.

İktisat bilimi yönünü tercihlerden sözleşmeler tarafına çevirmiştir. Çünkü ekonomide tüm değiş-tokuş sözleşmeler üzerinden yürütülür. Williamson tercihler ve sözleşmeler sınıflandırmasını Şekil 3'teki gibi izah etmiştir. Buna göre ekonomi bilimini tercihler ve sözleşmeler olarak ayırdığımızda, tercihler bilimi bizi ortodoksi kısmına götürecektir. Bilindiği üzere neoklasik iktisat, kıtlık ve rekabet gibi varsayımlar üzerinden fiyat sisteminin kaynak dağılımını nasıl koordine ettiğini açıklamaktadır. Diğer yandan sözleşmeler bilimi, kamu düzeni ve özel mülkiyete ilişkin düzenlemeler ayırımına tabi tutulabilir. Kamusal sözleşmeler tarafında özellikle Buchanan'ın katkısı önemlidir ve bu çalışmalar Anayasal İktisat bünyesinde ele alınmaktadır. Sözleşmeler perspektifinden özel düzenlemeler, müşevviklerin uyuşması (mekanizma tasarımı, vekil teorisi ve formel mülkiyet hakları literatürü) ve sözleşmelerin yönetişimi (sözleşmesel ilişkiler ve devam eden sözleşmelerin uygulanması) ayırımına tabidir (Williamson, 2002: 171-173).

Şekil 3: Tercihler ve Sözleşmeler Bilimi



Kaynak: Williamson, 2002: 173.

4. KURUMSAL VE ORGANİZASYONEL İKTİSAT

1970'li yıllarda Williamson'ın işlem maliyetine olan katkıları ve kendisinin bu analizini organizasyon teorisi olarak isimlendirmesi ve kullanmasıyla (1981, 1993, 1995, 2004) ortaya bir isim karışıklığı çıkmıştır. Diğer yandan YKİ ismine bakıldığında, isminde bulunan “kurum” sebebiyle sadece kurumcu bir anlayışı savunduğu düşünebilir. Ancak YKİ'nin literatüre yapmış olduğu katkılar birçok farklı disiplini etkilemiştir. Bu çerçevede yeni bir isim arayışı ortaya çıkmıştır. 2015 yılının sonunda ISNIE (International Society of New Institutional Economics) YKİ ismini KOİ olarak değiştirmiştir. Bunun üzerine ESNIE

(European School of New Institutional Economics) ismini IOEA (Institutional and Organizational Economics Academy) olarak değiştirmiştir (Çetin, 2016: 13).

KOİ disiplinler arası bir yaklaşım olarak kurumların analizini YKİ'nin araçlarıyla sürdürmeye devam etmektedir. KOİ firmaların, endüstrilerin, piyasaların ve toplumların organizasyonunu şekillendiren iktisadi, politik ve normatif dinamiklerle ilgilenmektedir. KOİ, kurumların teorik ve ampirik analizi, kurumsal değişim süreci, ekonomik kalkınma ve büyüme, sözleşme yönetimi, firma-kuruluşların yönetimi ve stratejisi, yönetim sistemlerinin yapılandırılması, girişimcilik ve inovasyon, ortak eylem dinamiği ve mübadelenin organizasyonu konularını araştırmaktadır.

İlerici araştırma programı olarak da nitelendirilen KOİ, iki temel konuya odaklanmıştır ve bu alanda yeni katkılar sağlamaktadır. Birincisi gelişmiş piyasa ekonomilerinde işlemlerin temel organizasyonu olabilecek “hibrit düzenlemeler”dir. İkincisi faaliyetleri sınırlayan genel kurallar ile bu kurallar çerçevesinde faaliyet gösteren aktörler arasındaki eksik bağlantıyı sağlayan “mezo-kurumlar”dır (Ménard, 2018: 6-9).

Hibritler, ne sadece fiyat mekanizması işleyişiyle pür piyasa ilişkilerine dayanan, ne de sadece işlemlerin organize edilmesinde nihai koordinasyon aracı olarak hiyerarşik yapıdaki firmaya dayanan melez yapılardır. Hibritler, mülkiyet haklarına önem veren ancak önemli karar haklarını paylaşan yasal özerk kuruluşlar olarak tanımlanabilir. İlgili varlıkların ortak kullanımı, bir katma değer oluşturacaktır. Buna örnek olarak gelişmiş ekonomilerdeki kooperatifler, franchising'ler, stratejik ittifaklar, tedarik sağlayıcı firmaları temsil eden çoğul formlar örnek verilebilir Ekonomik faaliyetlerin organizasyonunda hibritlerin dikkate alınması ve öneminin kabul edilmesi, modern organizasyon ekonomisi için önemli bir atılım sağlayacaktır (Ménard, 2011: 2-4).

Mezo-kurumlar ise makro-kurumlar (hakların tesis edilmesi ve dağıtım yöntemlerini belirleyen genel kurallar) ve mikro-kurumlar (organizasyonel düzenlemeler) arasındaki aşamayı oluşturan, olası işlem alanlarını ve bunların uygulanmasını betimleyen spesifik kurallardır. Mezo-kurumlar, makro ve mikro-kurumlar arasındaki orta katmandır. Mezo-kurumların işleyişi “mekanizma” ve “alet” üzerinden gerçekleşir. Örneğin regülasyon bir mekanizma iken, düzenleyici kurum bir alettir (Ménard, 2017: 2)

Mezo-kurumlar üç temel yöntemle işlemlerini gerçekleştirir. Birincisi hakların ve kuralların dönüşüm ve dağıtımıdır. Örneğin bir sektöre getirilecek regülasyon kararında kuralların oluşturulması, standartların sağlanması, rekabetin

oluşturulması ve böylelikle hakların dağıtılmasıdır. İkincisi uygulama aşamasıdır. Buna göre mezo-kurumlar spesifik kural ve hakların uygulanmasında merkezi roledirler. Örneğin kurallara uymayan firmalara cezaların uygulanması ve piyasa dışı bırakılması gibi. Üçüncüsü gözlem ve teşvihtir. Sistemin yürütülmesinde gözlem ve özendirme için mezo-kurumlar kritik roledirler. Buna örnek olarak güvenlik standartlarının gözlemlenmesi ve sisteme giriş için yeterli teşvik verilmesi verilebilir (Ménard, 2018: 8).

Kurumsal verimliliğin artırılması ve geliştirilmesi için, yeni-spesifik mezo-kurumların kurulması, yenilenmesi ve yönetilmesi gereklidir. Tamamlayıcı kurumsal düzenlemeler, makro ve mikro düzeyler arasındaki boşluğu doldurmalıdır. Örneğin mezo-düzeyde sınırların korunması, sağlık hizmetlerine erişimin iyileştirilmesi ve siber tehditlere karşı savunma yapmak için çeşitli kurumlar geliştirilebilir. Ayrıca birbirine sıkı sıkıya bağlı bu üç katman kurumun (mikro, meso ve makro) adaptasyonunun ve yenilenmelerinin gerçekleştirilmesiyle, istikrarlı ve kapsayıcı ekonomik büyümenin teşvik edilmesi sağlanacaktır (Roberts, 2019: 27).

5. SONUÇ

Kurumsal iktisat okulları, iktisat literatürüne (ve diğer birçok bilim alanına) ciddi katkılar sağlamıştır. Kurumlar ve kurumsal değişim, işlem maliyeti, mülkiyet hakları, sözleşmeler, yönetim ve organizasyon başlıklarında önemli teoriler geliştirilmiştir. Neoklasik İktisat'ta var olan teorik boşluklar, geliştirilen yeni kavramlar ve kuramsal araştırmalarla doldurulmuştur. Yapılan çalışmalarla kurumların ekonomik performansın temel belirleyicisi olduğu anlaşılmıştır. Kurumlar, mülkiyet haklarının tanımlanması ve korunmasını sağlayarak işlem maliyetlerini azaltır. Bu gelişmeler, sözleşmelerin işlerlik kazanmasına ve ekonomik göstergelerin iyileşmesine sebep olur.

Bu çalışma, YKİ tarafından başlatılan 'ilerici araştırma programı' KOİ'ye ilişkindir. Çalışmada önce YKİ'nin kurucuları ve takipçileri tarafından sunulan kavramların ve araçların 'altın üçgen' çerçevesinde açıklanması yapılmıştır. Böylelikle bu ekolün gelişimi boyunca elde ettiği kazanımlara dair genel bir bakış sunulmuştur. Son olarak çalışmada iki yeni konu açıklanarak ekolün yeni görüş açıları arz edilmiştir: Birincisi piyasalarda önemli bir organizasyon yapısı oluşturması beklenen "hibrit düzenlemeler" ve ikincisi genel kurallar (makro kurumlar) ile bu kurallar dahilinde faaliyet gösteren teşkilatlar (mikro kurumlar) arasındaki bağlantıyı sağlayan "mezo-kurumlar".

Örgütsel düzenlemelerin çeşitliliği ve kurumsal katmanların ayrılması ihtiyacı, bu alanda daha zengin ve entegre çalışmaların yapılmasını gerekli kılmaktadır. KOİ bugüne kadar olan birikimiyle yeni araştırma alanları açarak boşlukları doldurmaya, işlevsel araçlar sağlamaya, farklı sektörleri analiz etmeye, detaylı kurumsal yapılar oluşturmaya, zengin-bütünleşik çerçeve sunmaya ve yeni bulgular elde etmeye devam edecektir.

KAYNAKLAR

Acemoğlu, D. & Robinson, J. A., (2012), *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, Crown Books.

Acemoğlu, D. & Johnson, S., (2005), Unbundling Institutions, *Journal of Political Economy*, 113(5): 949-995.

Acemoğlu, D., Johnson, S. & Robinson, J. A., (2005), Institutions as a Fundamental Cause of Long-run Growth, *Handbook of Economic Growth*, c.1: 385-472.

Akerlof, G. A., (1978), The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, *Uncertainty in Economics*, Academic Press, 235-251.

Aktan, C. C., (2018), Mülkiyet Hakları İktisadı: Mülkiyet Yapısı ve İktisadi Performans Arasındaki İlişki, *Hak İş Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, 7(19): 423-445.

Anderson, J. E. & Young, L., (2002), Imperfect Contract Enforcement, NBER Working Papers, No. w8847.

Benham, A. & Benham, L., (2001), The Costs of Exchange, Ronald Coase Institute Working Paper, No.1.

Coase, R. H., (1937), The Nature Of The Firm, *Economica*, 4(16): 386-405.

Coase, R. H., (1960), Problem of Social Cost, *The Journal of the Law and Economics*, c.3: 1-44.

Coase, R. H., (1988), The New Institutional Economics, *The American Economic Review*, 88(2): 72-74.

Coase, R. H., (2002), Interview: Why Economics Will Change, *International Society for New Institutional Economics*, 4(1): 1-7.

Çetin, T., (2016), Kurumsal ve Organizasyonel İktisat Üzerine, *İktisat ve Toplum Dergisi*, c.64: 10-19.

Çiçen, Y. B., (2020), Yeni Kurumsal İktisat Perspektifi ve İşlem Maliyeti, içinde: *Kurumsal İktisat, Kurallar ve Kurumların İktisadi Gelişme Açısından Önemi*, ed. C. C. Aktan. SOBİAD Hukuk ve İktisat Araştırmaları Yayınları, ekitap Serisi, İzmir.

Dahlman, C. J., (1979), The Problem of Externality, *Journal of Law and Economics*, 22(1): 141-162.

Demsetz, H., (1967), Towards a Theory of Property Rights, *The American Economic Review*, 57(2): 347-359.

Demsetz, H., (2002), Toward a Theory of Property Rights II: The Competition between Private and Collective Ownership, *The Journal of Legal Studies*, c.31: 653-672.

Estache, A. & Martimort, D., (1999), Politics, Transaction Costs, and the Design of Regulatory Institutions, World Bank Policy Research Working Papers, No.2073.

Furubotn, E. G. & Richter, R., (1991), *The New Institutional Economics: A Collection of Articles from the Journal Of Institutional and Theoretical Economics*, Tübingen: Mohr Siebeck.

Hall, R. E., & Charles I. J., (1999), Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others?, *The Quarterly Journal of Economics*, 114(1): 83-116.

Hart, O. & Moore, J., (1988), Incomplete Contracts and Renegotiation, *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 56(4): 755-785.

Hodgson, G. M., (1992), The Reconstruction of Economics: Is There Still a Place for Neoclassical Theory?, *Journal of Economic Issues*, 26(3): 749-767.

Hodgson, G. M., (2000), What is the Essence of Institutional Economics, *Journal of Economic Issues*. 34: 317-329.

Khan, M. H., (2012), Governance and Growth: History, Ideology and Methods of Proof, in: *Good Growth and Governance in Africa: Rethinking Development Strategies*, ed. A. Noman, K. Botchwey, H. Stein & J. E. Stiglitz, Oxford: Oxford University Press, 51-79.

Klein, B., (1998), Hold-up Problem, in: *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, ed. P. Newman, Macmillan Reference Limited, c.2, 241.

Klein, P. G., (2000), New Institutional Economics, *Encyclopedia of Law and Economics*, 1. Aldershott, UK: Edward Elgar, 456-489.

Knack, S. & Keefer, P., (1995), Institutions and Economic Performance: Cross- country Tests Using Alternative Institutional Measures, *Economics & Politics*, 7(3): 207-227.

Lueck, D. & Miceli, T. J., (2007), Property Law, in: *Handbook of Law and Economics*, Volume 1., ed. A. M. Polinsky & S. Shavell, UK: Elsevier, 183-258.

Ménard, C., (2011), Hybrid Organizations, in: *The Elgar Companion to Transaction Cost Economics*, ed. P. Klein & M. Sykuta, Edward Elgar, pp.176-184.

Ménard, C., (2017), Meso-institutions: The Variety of Regulatory Arrangements in the Water Sector, *Utilities Policy*, 49: 6-19.

Ménard, C., (2018), Research Frontiers of New Institutional Economics, *RAUSP Management Journal*, 53(1): 3-10.

Musole, M., (2009), Property Rights, Transaction Costs and Institutional Change: Conceptual Framework and Literature Review, *Progress in Planning*, 71(2): 43-85.

North, D. C., (1990), *Institutions, Institutional Change, And Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.

North, D. C., (1994), Economic Performance Through Time, *The American Economic Review*, 84(3): 359-368.

Nooteboom, B., (1993), Firm Size Effects on Transaction Costs, *Small Business Economics*, 5(4): 283-295.

Roberts, A., (2019), Bridging Levels of Public Administration: How Macro Shapes Meso and Micro, *Administration & Society*, 52(4): 631-656.

Rodrik, D., (2000), Institutions for High-quality Growth: What They Are and How To Acquire Them, *Studies In Comparative International Development*, 35(3): 3-31.

Rodrik, D., (2008), The Real Exchange Rate and Economic Growth, *Brookings Papers on Economic Activity*, 39(2): 365-412.

Rutherford, M., (2001), Institutional Economics: Then and Now, *Journal of Economic Perspectives*, 15(3): 173-194.

Simon, H., (1957), A Behavioral Model of Rational Choice, in: *Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*, ed. H. Simon, New York: Wiley.

Williamson, O. E., (1975), Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations, in: *Strategy: Critical Perspectives on Business and Management*, ed. D. Faulkner, New York.

Williamson, O. E., (1979), Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, *Journal of Law and Economics*, 22(2): 233-261.

Williamson, O. E., (1981), The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach, *American Journal of Sociology*, 87(3): 548-577.

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

Williamson, O. E., (1990), A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 146(1): 61-71.

Williamson, O. E., (1993), Calculativeness, Trust, and Economic Organization, *Journal of Law and Economics*, 36(1): 453-486.

Williamson, O. E., (1995), *Organization Theory: From Chester Barnard to the Present and Beyond*, New York: Oxford University Press.

Williamson, O. E., (2000), The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead, *Journal of Economic Literature*, 38(3): 595-613.

Williamson, O. E., (2002), The Theory of The Firm as Governance Structure: From Choice to Contract, *Journal of Economic Perspectives*, 16(3): 171-195.

Williamson, O. E., (2004), Herbert Simon and Organization Theory: Lessons for the Theory of the Firm, *Models of a Man: Essays in Memory of Herbert A. Simon*, 279: 295.

Williamson, O. E., (2005), The Economics of Governance, *American Economic Review*, 95(2): 1-18.

Wink Junior, M. V., Sheng, H. H. & Eid Junior, W., (2011), Transaction Costs: An Empirical Analysis of Their Relationship With Investment and Foreign Direct Investment, *Revista De Administração De Empresas*, 51(2): 175-187.

Yay, S., (2019), Mülkiyet Hakları İktisadına Giriş, içinde: *Kurallar ve Kurumlar*, ed. C. C. Aktan & S. Yay, Seçkin Yayıncılık, 73-88.

HUKUK VE İKTİSAT ARAŞTIRMALARI DERGİSİ

Cilt 12, No 1, 2020 ISSN: 2146-0817 (Online)

Yılmaz, F. (2007), Avrupa'da Kurumsal İktisat: G.M. Hodgson Örneđi, içinde: *Kurumsal İktisat*, ed. E. Özveren, İmge Kitabevi, Ankara.