

YENİ KURUMSAL İKTİSAT OKULUNUN TEMELLERİ

Özge KAMA*

Öz:

Yeni Kurumsal İktisat Okulu iktisat literatürü içinde giderek daha fazla yer almaya başlayan akımların başında gelmektedir. Yazılı olsun olmasın belirsizliği azaltan, istikrarı sağlayan ve bireylerin davranışlarını düzenleyen her türden kurallı kurum olarak nitelendirmemiz mümkündür. Farklı bir tanımlama ile onları oyunun kuralları olarak görmek mümkündür. İlk bakışta kurumlar ve özel mülkiyet kavramları, sosyoloji, politika ve hukuk disiplinlerini çağrıştırmaya rağmen iktisatçıların bu kavramlara olan ilgisinin oldukça eskilere dayandığını söyleyebiliriz. Okul, kurumların incelenmesinde farklı disiplinlerin bakış açısını barındırması ve matematiksel araçları kullanması nedeni ile Neoklasik iktisadın eksik kaldığı alanları doldurmaktadır. Kurumlar genel yapıları itibarıyla, sadece zaman içinde değil, aynı dönemde toplumlar arasında da değişim göstermektedir. Söz konusu kurumsal farklılıklar toplumlar arasındaki gelişmişlik düzeyi ile tekrar gündeme gelmiş ve ayrıntılı bir inceleme konusu haline gelmiştir. Bu noktada az gelişmiş ülkelere yardımcı olabilmek, mevcut yapılarıdaki farklılıkların ve değişimin nasıl gerçekleştiğinin anlaşılması halinde mümkün olacaktır. Yapılan bu çalışmanın amacı Kurumsal iktisadın temel çerçevesini çizebilmek ve incelediği konu başlıklarını kısaca tanıtabilmektir.

Anahtar Kelimeler: Yeni Kurumsal İktisat, Eski Kurumsal İktisat, Firma Teorisi, sözleşme teorisi

* Dr., Yıldız Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, okama@yildiz.edu.tr

FOUNDATIONS OF THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS SCHOOL

Abstract:

Recently, the New Institutional Economics is one of the leading movements that tend to appear more frequently in economic literature. All kinds of written or unwritten rules that help individuals to maintain stability, reduce uncertainty and organize their behavior can be considered as institutions. In other words, they can be seen as the rules of the game, giving individuals information about how the system works. At first glance, the concept of institutions and private property evokes the disciplines of sociology, politics and law but economists' interest on the subject (issue) is quite old. Considering performance of the overall structure of the institutions, there stands a divergence not only throughout time but also from one society to other during the same period. This study tries to draw a basic framework and main topics of the institutional analysis. Section II provides a broad overview of the old and the new institutionalism from a historical perspective. The contribution of the school with its main contributions is summarized in the next section. Conclusion and a general evaluation for the future research are presented in the last section.

Keywords: New Institutional Economics, Old Institutional Economics, theory of the firm, contract theory

GİRİŞ

Kurumlar ilk bakışta, insan hayatına ve piyasalara düzen sağlama görevini yerine getiren bir tür araç gibi gözükmektedir. Ancak bu tarz bir tanımlama, bireylerin geleceğe dair beklenti ve kararlarında ait oldukları kurumların etkisini yansıtmadığı için eksik olacaktır. Bu eksikliği giderecek daha kapsamlı bir tanımlama Parsons'da bulmamız mümkündür. Parsons'un ifadesi ile kurumlar, bireylere belirli bir rol biçerek onların rollerine uygun davranmasını beklemektedir (1945: 239). Evlilik dâhil pek çok kavram kurum olarak anıldığından, iktisadi analizler açısından kavramı "*bireylerin, firmaların ve diğer karar alma birimlerinin tercihlerini tanımlayan kurallar ve gelenekler*" biçiminde sınırlandırmak yerinde olacaktır. Kabul ettiğimiz tanımlamaya gelenekleri eklememiz kurumların sadece kendi dönemlerinin bir ürünü olmayıp, geçmişin izlerini de bünyelerinde barındırdıkları anlamına gelecektir.

Türkçe literatür tarandığında, kimi kaynaklarda kurum ve organizasyon kavramının eşanlamı kullanıldığı görülmektedir. Organizasyonlar, fırsatları değerlendirmek için birey ya da bireyler tarafından amaçlı olarak oluşturulmuş yapılardır. Kurumlar, iktisadi aktörlerin hareket alanını tanımlarken, birer iktisadi aktör gibi davranan kuruluşlar, gerçekleştirdikleri işlemler ile kurumların değişiminde rol oynamaktadır (North, 1991).

Bugün içinde yer aldığımız kurumlar, karşılaşılan koşullar nispetinde sürekli bir değişim içindedir. Birikimli bir yapı gösteren bu değişimde, geçmişin izleri ileriye doğru taşınmaktadır. Zaman içinde sürekli eklenen bazı tarihsel özellikler, değişimin büyük kırılmalar yerine belirli bir patika içinde yer almasına imkân sağlamaktadır. Bazı dönemlerde ise ortaya çıkan bazı olaylar değişimin daha hızlı gerçekleşmesine neden olabilir. Değişimi tetikleyen unsurların başında demografik yapı, bilgi birikimi (teknoloji) ve ideoloji gelmektedir (North, 2002). Söz konusu faktörlerin ülkeler üzerinde yarattıkları tekil etkiler yapılan analizleri eksik kılar, sorunu aşabilmek için bu unsurların birbirleri üzerinde yarattıkları etkilerin de dikkate alınmasını gerekmektedir.

Kurumsal İktisat Okulunun, Neoklasik iktisadın yetersiz kaldığı alanlarda devreye girdiği söylenebilir. İki okulun paylaştıkları ortak değerlerin varlığı, birbirlerini yadsımlarının önüne geçmektedir. Analizlerde fiyat teorisinin kullanılması ve bireysel seçimlere atfedilen önem her iki Okulun ortak noktalarını oluşturmaktadır. Neoklasik iktisatta kullanılan, tam bilgi, rasyonel birey ve tam piyasalar gibi bazı katı varsayımlar, Yeni Kurumsal İktisat

Okulu'nda daha esnek bir biçim kazanmaktadır. Kurumsal İktisat, bireylerin gözlemlenemez olaylar ve belirsizlik karşısında sınırlı zihinsel kapasiteye sahip olduğunu, bu nedenle olayların gelişimi hakkında tam bilgiye sahip olamayacaklarını savunur. Ortodoks iktisat ise tam karşıt bir görüş sunarak hayatın her yönüyle öngörülebilir olduğunu kabul eder. Başka bir ifade ile geleceğin değerlendirilmesinde tüm yapıyı tahmin etmenin mümkün olduğu üzerinde durmaktadır. Geleceğin tam tahmin edilebilirliği varsayımı pek çok iktisatçı tarafından eleştirilmiştir. Örneğin, Yeni Kurumsal İktisadın önde gelen isimlerinden Douglass North'a göre, Neoklasik iktisadın yaptığı tam bilgi gibi katı varsayımlar, okulun gerçek hayattan izole kalmasına neden olarak gözden düşürücü bir etki yaparken, kurduğu modellere kurumları ekleyen Kurumsal İktisat, yapıyı daha dinamik hale getirdiği için kazançlı çıkmaktadır. Okula dinamizmi sağlayan önemli noktalardan biri, insanların sınırlı rasyonaliteye sahip olduğunun kabulüdür. İnsan eliyle mükemmel kurumların kurulamadığı kabul edildiğinde, zaman içinde gözlenen değişimler normal kabul edilmektedir. North (1991:359), Neoklasik iktisadın ulusların gelişimini açıklamada yetersiz bir araç olduğunu çünkü piyasaların nasıl geliştiğini değil, nasıl işlediğini sorguladığını ifade etmektedir.

Kurumsal İktisadın ortaya çıkışı, gelişimi ve günümüzdeki inceleme alanları üzerinde duracağımız makale dört bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünün ardından, birinci bölümde Eski Kurumsal İktisadın diğer okullarla etkileşimine bakılacaktır. İkinci bölümde Yeni Kurumsal Okulun gelişimi tarihi perspektiften incelenecektir. Yeni Kurumsal İktisat Okulunun temel varsayımları üçüncü bölümde ele alınacak ve bu kapsamda Okulun en güçlü olduğu noktalara kısaca değinilecektir. Sonuç bölümünde ise konuya ilişkin genel bir değerlendirme yapılarak, gelecekte konunun inceleme alanlarına dair bazı öngörülerde bulunulmaya çalışılacaktır.

I) ESKİ KURUMSAL İKTİSAT OKULUNUN DİĞER OKULLARLA ETKİLEŞİMİ

Kurumsal iktisat terimini ilk kez Walton Hamilton, 1919 yılında Amerikan İktisatçılar Birliği (American Economic Association) için hazırladığı bir makalede kullanmıştır (Ruthherford, 2003). Tanımda Hamilton (1919:132), iktisat teorisinin temelini kurumların oluşturduğunu, vurgulanması gereken temel noktanın denge değil, süreç olduğunu ileri sürmektedir. Rekabet, mülkiyet ve fiyat mekanizmaları hem kendi içlerinde hem de birbirleri ile

etkileşimli bir değişim süreci göstermektedir. Yeni Kurumsal İktisadın, isim babası olarak Oliver Williamson (1975) kabul edilmesine rağmen, Okulun bir anlamda Ronald Coase'un "*The Nature of the Firm*" makalesinde, iktisadi analizlerine işlem maliyetlerini katmasıyla vücut bulduğu kabul edilmektedir (1937). Okulun gelişiminde önemli isimlerden biri olan Veblen, kurumları "*toplumun çoğunluğu tarafından kabul görmüş düşünce alışkanlıkları*" olarak tanımlamaktadır. Okula daha sonra pek çok farklı isim katkı yapmıştır. Zaman içinde ise Columbia ve Wisconsin Üniversiteleri barındırdıkları önemli isimler nedeniyle kurumsalcıların merkezi haline gelmiş, konuya ilgi duyan çok sayıda öğrenciye eğitim olanağı yaratmışlardır. Columbia Üniversitesi'nin akademik kadrosunda Wesley Mitchell, J.M. Clark, John Dewey, Robert Hale ve Karl Lywellyn bulunurken, Wisconsin Üniversitesi'nde John Commons, Selig Perlman ve Martin Glaeser eğitim vermiştir.

Kurumsal okulun temelinde Alman Tarihçi Okulu bulunmaktadır. Alman Tarihçi Okulu, her ülkenin özünde coğrafi konumu ve farklı geçmişi ile birbirinden ayrıldığını, bu nedenle ülkelerin sahip oldukları ekonomik sistemleri değerlendirirken, aynı kefiye konamayacağını ifade etmektedir. Her bir ülke, içinde bulunduğu koşullar uyarınca toplumsal gelişmelere birbirinden farklı tepkiler vereceğinden toplumsal konularda evrensel yasalar oluşturulamaz. Başka bir deyişle, tüm toplumlar ve zamanlar için geçerli iktisat reçeteleri verilemeyeceğinden, her ülke kendine has özellikleriyle değerlendirilmelidir. Alman Tarihçi Okulun'dan söz edildiğinde üzerinde durulması gereken isimlerden biri Gustav von Schmoller'dir. Yazara göre kurumlar; ortak amaca sahip bir sistem oluşturan, birbiriyle uyumlu ahlaki kurallar ve alışkanlıklar topluluğudur (Chavance, 2009). Schmoller'in bir başka önemi ise ahlaki kurallar ve hukuk arasındaki farkı başarılı bir biçimde açıklayabilmesidir. Tarihi açıdan incelendiğinde, hukuk kuralları geleneklerden yaptırım gücünde sahip olduğu ağırlık ile ayrılır, fakat hukuk-gelenek ilişkisi insan hayatının geneline sinmiştir ve birbirinden tamamıyla ayrı incelenmesi mümkün değildir. İnsan hayatında büyük önem arz eden aile, evlilik, sosyal hayat ve politik hayatın kendilerine has gelenekleri ve kanunları olduğunu belirtmektedir (1900:123).

Eski Kurumsal Okula baktığımızda, okulun önde gelen isimleri arasında Thornstein Veblen, John R.Commons, Clarence Ayres ve Wesley C.Mitchell gibi önemli teorisyenleri görebiliriz. Tüm bu önemli teorisyenler çağdaşlarının aksine iktisada mekanik değil, evrimsel yaklaşıma çalışmışlardır. Özellikle Veblen (1898:131) kurumların bireylerin içinde yaşadıkları kültürler

tarafından belirlenen baskıcı düşünce kalıpları olduğunu ve kendiliğinden ortaya çıkmayacaklarını vurgulamaktadır. Önemli bir diğer isim olan Commons (1934:69) kurumların, bireysel davranışları denetim altında tutarak, gelişmelerini ve yayılmalarını kısıtlayan bir toplu eylemlilik diye tanımlamaktadır. Veblen'in aksine kurumların kimi zaman kendiliğinden geliştiğini, kimi zaman da ortak bir tasarım ürünü olduğunu ve özünde ilerici bir nitelik taşıdığını ifade etmektedir. Toplumda gerçekleşen mübadelelere büyük önem veren Veblen, büyük bir titizlikle bunların hangi şartlar altında gerçekleştiklerini incelemektedir. Değişimde bireylerin motivasyonlarının yanı sıra, kuralların değişimdeki önemini, tarafların sorumluluklarını, sahipliğin kişilere tanıdığı özgürlükleri ve sözleşme koşullarından sapılması halinde uygulanacak yaptırımları da ayrıntılı biçimde çözümlenmeye çalışmıştır. 1924 yılında yazdığı "The Legal Foundations of Capitalism" kitabında kurumları incelerken, bunların toplum yasaları ile etkileşimine bakan Veblen, bir anlamda hukuk ve iktisadın ortak paylaşım alanlarını incelemiştir.

Eski Kurumsalcıların hüküm sürdüğü dönemde Darwin'in fikirlerinin tüm dünyada yankı bulmasından, sosyal bilimciler de etkilenmiştir. Veblen, özellikle evrim fikrinin iktisadi olgular incelenirken, iktisadi mübadeleyi anlamak ve açıklamak konusunda büyük önem taşıdığını hararetle savunmuştur (Veblen, 1931). Veblen bilimi Darwin öncesi ve sonrası olarak iki döneme ayırırken, Darwin öncesinde yapılan bilimin, tanımlama ve sınıflamaya dayandığını, doğa yasalarının nedensellik ilişkisi çerçevesinde incelendiğini ifade etmiştir. Darwin sonrası bilimsellik ise, nedensellik yanında, istikrarsızlık dönemine ve ilk neden ile son etki arasında, sürecin kendisine önem vermektedir (Yılmaz, 2007:99). Veblen'in oluşturmaya çalıştığı evrimsel iktisat, kurumlar odaklıdır. Kurumlar, geçmiş dönem ürünleri olmasına rağmen, kendilerini değişen koşullara uydurarak, bugünlere miras kalmayı başarabilmişlerdir. Veblen'e göre, teknoloji ve kurumlar arasında su götürmez bir çelişki bulunmaktadır. Çelişkiyi yaratan, merakın doğurduğu değişken ve dinamik yapıya sahip hızlı bir teknoloji karşısında, koyduğu kurallar ile değişimi nispeten yavaşlatan kurumların varlığıdır. Ancak kurumların değişimi ve kimi zaman ortadan yok oluşu kaçınılmazdır. Meydana gelen değişimin birikimli yapıya sahip olması nedeniyle, değişimde kırılma ve sıçramaların olması beklenilmez. Darwin'den hareketle, mevcut kurumların bir tür doğal seçim (natural selection) sonucu varlıklarını (en iyi kurumlar oldukları için) sürdürdükleri dile getirilse de,

günümüzde halen varlığını sürdüren bazı kurumların ideal tanımlamasının uzağında olmaları söz konusu varsayımı zayıflatıcı bir etmendir.

Avusturya Okulu ile Eski Kurumsal Okul arasındaki yakın ilişkiler göz ardı edilemez. Avusturya Okulunun en önde gelen isimlerinden Menger, bireylerin genel refahına hizmet eden bazı kurumların (para, dil ve piyasalar) nasıl ortak bir akıl olmadan oluşabildiğini sorgulamıştır (1883:146). Çalışmalarında, bazı insanların belirli davranış kalıplarını izleyerek fayda sağladığının anlaşılması ile söz konusu davranışların başkaları tarafından da taklit edildiğini belirtmiştir. Böylece tekrar edilen davranış kalıpları ortak refaha hizmet eder hale gelmektedir. Örneğin para, organik bir yapı olarak her ne kadar devlet eliyle oluşturulmasa da, devlet düzenlemeleriyle daha mükemmel hale getirilmeye çalışılmaktadır (1892). Menger'den sonra gelen Hayek (1973), bilinçli düzenlenen yapı ve planlanmamış kurumlar ayrımını yeniden gündeme taşımıştır. Bilinçli düzenlerde belirli bir amaca ulaşabilmek için, iktidar sahipleri, kuralları kullanarak eylemler arasında bilinçli bir koordinasyon sağlanmaya çalışılmaktadır. Buna karşılık kendiliğinden düzen, nispeten daha karmaşık, belirli bir düzenleyenin olmadığı, koordinasyonun kendiliğinden olduğu yapıdır. Kendiliğinden oluşan kurumlar, olaylardan bağımsız gerçekleşir ve kesin hedeflenmiş amaçlara sahip değildir.

Kurumsal iktisat, geçtiğimiz yüzyılın başlarında yaşadığı parlak dönemin ardından düşüşe geçmiştir. Hodgson'a (1998) göre Kurumsal İktisat'ın gözden düşüşünün öncelikli nedenlerinden birisi, iki savaş arası dönemde biyolojiden esinlenen düşüncelerin sosyal bilimlerde kullanılmasına doğan tepki ve pozitivizmin öne çıkmasıdır. Büyük Buhran döneminde oluşan sıkıntılara Keynesyen İktisadın nispeten cevap bulabilmesi ise Okula atılan son bir darbe gibidir (Yılmaz, 2007:112-113). Tüm olumsuzluklara karşı, Okulun düşüşü ebedi olmayacak, uzun bir sessizlik sonrasında tekrar yükselişe geçecektir. Okulun yeniden gündeme gelmesini hazırlayan etkenlerin başında, yerleşik iktisadın gerçek dünyaya ilişkin kurduğu modellerde aşırı indirgemeci davranması ve ülkelerin uzun dönemli büyüme performanslarını yeterli biçimde açıklayamaması yer almaktadır.

II) YENİ KURUMSALCILAR

Yeni Kurumsal İktisat; hukuk, iktisat, örgütlenme kuramı, siyaset bilimi, sosyoloji ve antropoloji gibi farklı bilim dallarını bir araya getirerek, gündelik hayatta karşı karşıya bulunduğumuz –hükümet, hukuk, piyasalar, firmalar, aile gibi- toplumsal, kültürel, politik ve iktisadi kurumları açıklamaya çalışan,

disiplinler arası bir girişim olarak tanımlanabilir (Klein, 1999; Williamson, 1998). Eski Okuldan farklı olarak Yeni Okul bireylerin amaç, plan ve davranışlarını açıklamada metodolojik bireyciliği kullanır. Metodolojik bireycilik en basit tanımlama ile yapılan tüm kimyasal analizlerin temelinde en küçük parça olan atomların bulunması gibi, toplumsal ilişkilerin özünde bireyin bulunduğu kabulü, dolayısıyla da analizlerin başlangıç noktasını bireyin oluşturması gerektiği düşüncesidir. Belirli bir organizasyon yapısı içinde birey karar alıcı olarak tanımlanmaktadır. Bireyler aldıkları kararlar ile içinde yer aldıkları yapıların değişiminde etkili olabilmektedirler. Bireyin sosyal bir varlık olarak toplum içinde yaşaması, onun herhangi bir karar alırken kendi faydası yanında toplumsal ilişkilerini de göz önünde bulundurmasını sağlar. Bu anlamda bireylerin kimi durumlarda aldığı kararlar toplumun diğer üyelerinin kararlarından bağımsız olamaz. Diğerkâmlık toplumsal davranışlarda zaman zaman öne çıksa da, fırsatçı davranışlar yok sayılamaz. İnsan kararlarının nasıl şekillenebileceğini oyun teorisi sayesinde tahmin etmemiz mümkündür. Yeni Kurumsalcıların sıklıkla kullandıkları bir yöntem olan oyun teorisi aslında metodolojik bireycilik ve fırsatçı davranışların bir formülasyonudur (Arrow,1994).

Yeni Kurumsalcıların analizlerinde kullandıkları oyun teorisini, bireylerin kararlarını karşılardakileri düşünerek aldıklarını gösteren bir tür çözümleme olarak ifade edebiliriz. Mahkûmlar çıkmazı, oyun teorisinin en gözde konularından biri olarak; bireylerin karar alırken kendileri için en iyi sonucu sağlayacak seçenek yerine, karşılardaki aktörlerin eylemleri sonucunda kendilerine en çok faydayı sağlayacak eylemleri tercih ettiklerini göstermeye yöneliktir. Ancak, taraflar karşılardakinin davranışını tam olarak bilemeyeceklerinden, elde edecekleri sonuç her zaman olası en iyi sonuç olmayabilir. Üstelik alınan kararlar, oynanan oyunun tek dönemli veya çok dönemli olmasına göre de farklılaşabilmektedir. Axelrod (1984) taraflar arasındaki oyunun belirsiz bir süre devam etmesi halinde mübadele koşullarına uyararak sağlanacak kazancın maliyetleri aşacağını belirtmiştir. Yani, taraflar arasında defalarca tekrarlanan mübadeleden sağlanan kazanç, tek bir kez anlaşmayı ihlal edip, parayla kaçmanın kazancından fazladır. Taraflar sürekli olarak zarar göreceklarini düşündükleri yapılarda, kendilerini koruyabilmek için ekstra önlemler alacaklarından, kendi maliyetlerini arttırmaktadırlar. İnsan ilişkilerinin karmaşıklığını yine oyun teorisi yardımıyla göstermemiz mümkündür. Kimi zaman çok dönemli oyunlarda, bireylerin işbirliği ile başlayan oyun, zamanla taraflardan birinin

sapması ile herkesin zararına olan göze göz, dişe diş stratejisine dönüşebilir. Çevremizde gerçekleşen mübadelelerin büyük kısmının tek seferlik olduğu düşünüldüğünde, uzun dönemde işleyen bir piyasa sağlayabilmek için güven mekanizma kurabilmenin önemi daha da açıkça gözlenmektedir.

Okulda önemli bir diğer isim işlem maliyetleri kavramının fikir babası olan Ronald Coase'dur. 1937 yılında yazdığı *Firmanın Doğası* adlı eseri halen en çok atıf yapılan makalelerin başında gelmektedir. İşlem maliyetleri, içinde yaşadığımız dünyada bilginin zahmetsiz ve bedelsiz olarak dağıtılamamasından kaynaklanmaktadır. Piyasada işlem maliyetlerinden söz edildiğinde genelde pazarlık maliyetleri, sözleşme maliyetleri, gözlemeleme ve kurallara uyulmaması halinde oluşan yaptırım maliyetleri ifade edilmektedir. Genelde, fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyeti olarak da tanımlamamız mümkündür (Coase,1937). Geçen zaman içinde piyasaların genişlemesi ile sosyal ilişkilerin zayıflaması, işlem maliyetlerinin zayıflaması ile sonuçlanmıştır.

Yeni Kurumsal Okulun önde gelen isimlerinden Williamson daha çok piyasaların organizasyon yapıları üzerine odaklanmayı tercih ederken, Schotter mülkiyet hakları, Sugden kurumların kendiliğinden nasıl geliştikleri konuları üzerine yoğunlaşmıştır. Konuların çeşitliliği yanında, iktisadi analizlerin boyutları okuldaki teorisyenler arasında farklılık yaratan başka bir unsurdur. Firmalarda işlem maliyetleri analizi asil-vekil ilişkisi çerçevesinde mikro düzeye indirgenip ele alındığı gibi firmalar boyutunda yarattıkları değişim açısından da incelenebilmektedir. Farklı bir grup Yeni Kurumsalcı daha kapsamlı bir boyutta, yapının tümünü gözlemleyerek değerlendirmelerini gerçekleştirir. Williamson'a göre kurumların asıl amacı ve etkisi, işlem maliyetlerini düşürebilme başarısında saklıdır. Yapılan analizlerde başlangıç noktası olarak mübadelelerin alınması gerektiği görüşü konusunda Eski Okuldan John Commons ile aynı fikirdedir. Commons'da değişim aslında nesnelere değil, nesnelere üzerindeki yasal kontrol biriminin (unit) değişimidir (1934:5). Kurumların en büyük faydası geleceğin bilinmezliğini azaltabilmesidir.

İlk dönem çalışmalarında North kurumları "iktisadi sorunların etkin çözümleri" olarak tanımlayarak, Neoklasik bir bakış açısından hareket etmiştir. Geçen zaman içinde aslında kurumların sosyal etkinliğe sahip olmalarının gerekmediğini, formel kurulların kural yaratırken, çoğunlukla pazarlık gücüne sahip kişilerin çıkarlarına hizmet ettiğini ifade etmiştir

(North, 1994). Özellikle söz konusu olan yapı politik piyasalar olduğunda, etkin çalışan kurumların varlığı neredeyse bir istisnadır. Başarılı sistemlerde görülen ortak unsur, bunların yapılarının esnek olması sayesinde karşılaşılan şok ve değişim isteklerini bünyelerinde nispeten kolayca çözebilmeleridir (Chavange, 2009:50). Farklı ekonomik yapıların uzun dönemde gösterdikleri büyüme performansları North'un üzerinde durduğu konular arasında yer alır. Ulusların kurumsal yapılarındaki farklılıkları ve seçtikleri kurumsal yolların gelişmelerinde gösterdikleri etkileri ayrıntılı biçimde incelemiştir (North,1994).

Yeni Kurumsal Okula farklı bakış açısı katan iktisatçılardan bir diğeri, yaptığı araştırmalarda çıkar gruplarını ve katılımcıları gözlemleyen Mancur Olson'dur. Olson (2000), kalabalık gruplarda, üyeliğin devamında baskı gruplarının ve zorlama mekanizmalarının önemine değinmiştir. Olson'a göre karşılaşılan gelişmişlik sorununun özünde, ulusun kurumlar vasıtası ile bireylerine sağladığı müşevvikler bulunmaktadır. Mülkiyet haklarının ve/veya hukuki yapının zayıf olduğu toplumlarda etkin bir işbirliğini gerektirecek bireysel optimizasyon çözüm olmamaktadır. Kısaca, Yeni Kurumsal İktisat Okulunun, Neoklasik İktisat Okulunun hemen sınırından başladığı ifade edilebilir.

III) YENİ KURUMSAL İKTİSADIN TEMEL KONULARI

İktisatçıların, inceledikleri konu gereğince, en çok üzerinde durdukları kurum piyasalardır. Piyasalar, bireyler arasında karşılıklı ilişkilerin en yoğun biçimde yaşandığı alanlar olduğundan, iktisatçılar tarafından detaylıca incelenmektedir. Rekabetçi piyasalarda karşı karşıya gelen aktörler, gönüllü olarak sahip oldukları kaynakların değişimini gerçekleştirirler. Bireylerin aldıkları pay kimi zaman fiyat sistemine göre, kimi zaman çalışma sistemine göre, kimi zaman da akrabalık bağlarına göre şekillenmektedir. Böylece, kaynak dağılımı, içinde bulunan yapıya bağlı olarak büyük oranda piyasalar ve diğer iktisadi kurumlar aracılığıyla gerçekleştirilir. Ancak kurumlar sadece dağıtım yardımcı olmakla kalmaz, bunun yanında bireylerin zevk ve tercihlerini şekillendirerek, sundukları kaynaklar neticesinde üretimin arttırılması yönünde gerekli müşevvigi sağlarlar. Doğru konulan müşevviklerin bireylerin daha çok çalışmasını sağlayıcı etki yapması, sonunda da ülkenin kalkınmasında itici bir güç olması beklenmektedir.

Kişilerin gerçekleştirdikleri mübadelelerde maliyet yaratan asıl unsur, mübadeleye konu olan nesnelerin özelliklerini belirlemek için harcanan bilgi maliyetidir. Alıcılar, satın aldıkları mal hakkında sahip olabilecekleri her türlü bilgiyi elde etmek isterler. Fiyat sisteminin taraflara gerekli tüm bilgiyi sağladığı kabul edilmektedir. Ancak mübadeleye konu olan mal hakkında alıcı ve satıcının bilgisi eşit değil, asimetriktir. Satışı yapan taraf, ister ürettiği ister kullandığı mal olsun, malın kalitesi hakkında karşısındakinden daha fazla bilgiye sahiptir. Eğer sahip olunan bilgiyi saklamak satıcıya yapılan işlemde fayda sağlıyorsa satıcı bilgisini saklamayı tercih edecektir. Böylece taraflar arasında tam bilginin varlığını savunmak sekteye uğramaktadır. Yerleşik iktisatta piyasada gerçekleştirilen mübadele işlemlerinin anlık olması da gelecekle ilgili herhangi bir bilgi sahibi olma ihtiyacımızın önüne geçer. Sonuçta, bilgi de maliyet olarak girdiği fiyat teorisinden hareket edildiğinde, Neoklasik okul ve Kurumsal okul arasında ciddi farklılıklar olduğu ifade edilebilir: Neoklasik okul fiyatın oluşmasında arz, talep ve marjinal faydayı asıl faktörler olarak kabul ederken, kurumsalcılar alışkanlıkların şekillendirdiği sosyal eğilimlerin fiyatların belirlenmesinde daha etkin olduğunu savunmaktadırlar. Bu anlamda fiyat teorisi, fikirlerin, beklentilerin, kurumların, alışkanlıkların ve süregelen değer (valuation) kriterlerinin bir yansıması olacaktır. Dolayısıyla nispi fiyat değişimleri kurumlarda yaşanan değişimlerden kaynaklanmaktadır.

Yeni Kurumsal İktisadın diğer okullardan özellikle üç noktada (firma teorisi, sözleşmeler ve mülkiyet hakları) ayrıldığı ifade edilebilir. Söz konusu kavramların her biri başlı başına bir araştırma konusudur ve bunların iktisadi hayat üzerinde yarattıkları etkiler ve düzenleme biçimleri de ayrı bir önem taşımaktadır. Saydığımız kavramların Yeni Kurumsal İktisat Okulu ile özellikle önem kazanması nedeniyle onların ayrı başlıklar altında incelenmesi gerektiğini düşünmekteyiz.

A) Firma Teorisi

Yatay ilişkiler ağı olan piyasalar, bünyesinde pek çok belirsizlik barındırmaktadır. Mübadele yapmak isteyen birey, çok sayıda alıcı ve satıcı ile karşılaşacağından, hangisinin en iyi, en kaliteli malı, en kısa zamanda sunacağını araştırma yapmadan belirleyemez. Birey aradığını bulduğunda, satıcı ile fiyat üzerinden pazarlık yapacak, ortak karara varılan unsurları bir sözleşmede formel ya da enformel olarak belirlemek isteyecektir. Piyasada

tüketicinin karşılaştığı pazarlık, sözleşme, gözlemlene ve sözleşmeden sapılması halinde uygulanacak yaptırımların tümü işlem maliyetlerini oluşturmaktadır. Coase (1937:390) işlem maliyetlerini “fiyat mekanizmasından kaynaklanan maliyetler” olarak tanımlarken, Demsetz (1968: 35) “mülkiyet sahibi unvanının el değiştirme maliyeti” şeklinde tanımlamaktadır. Bir anlamda gelişmiş toplumlarda bireylerin mülkiyetine beçilik etme ve değişim maliyeti olarak da tanımlanabilir. Saydığımız bu maliyetlerin yüksekliği, bunları azaltabilmek için alternatif çözümler bulunmasını gerektirmiştir. Bu noktada firmaların varlığı işlem maliyetleri ile yakından alakalıdır. Örneğin Foss (1995) geniş bir tanım ile firmaların varlık nedenini, fiyat sistemini kullanmanın maliyetine bağlamaktadır. Ancak firmaların varlığını, tek bu nedene bağlamak yetersiz olacaktır. Firmaları ayrıntılı biçimde inceleyen Yeni Kurumsal Okul; yerleşik kuramda eksik olan fiyatlandırma sürecinin nasıl işlediğine, üretim kararlarının nasıl alındığına ve rekabet koşullarında meydana gelen önemli değişikliklerin kararlar üzerindeki etkilerini göstermeye odaklanmış ve bu konulardaki başarısıyla ön plana çıkmıştır.

Neoklasik teoride işlem maliyetleri olmadığından, işlem yapılan kurumsal yapı ne ek maliyet getirecek ne de zaman alacaktır. Gerçek hayattan kopuk olan bu tür bir varsayım firmaların ayrıntılı biçimde irdelenmesini gereksiz kılmaktadır. İşlem maliyetlerinin yüksekliği, üretime konu olan her bir mal için yapılması gereken tüm masraflar, firmaların varlığı ile azaltılabilmektedir. Bu anlamda işlem maliyetlerinin, firma teorisi ile birlikte incelenmesi anlaşılır bir durumdur. Firmalar taraflar arasında yapılan sözleşmelerin bir kısmını kendi bünyesine alarak işlem maliyetlerini azaltmaktadır. Herhangi bir işlemin firma içerisinde mi, yoksa piyasada mı yapılacağı ise söz konusu işlemin maliyetine bağlıdır. Üretim maliyetleri, firmanın teknik (ikame) tercihlerini belirlerken, işlem maliyetleri üretim sürecinin hangi basamaklarının fiyat sistemine bırakılıp, hangilerinin firma içinde gerçekleştirileceğini göstermektedir.

Firmaların ilk defa derinlemesine incelenmesi Coase’un, “*The Nature of the Firm*”(1937) makalesi ile nispeten geç bir tarihte gerçekleşmiştir. Makale öncesinde firma, piyasadaki fiyatları veri olarak mal üreten, pek çok iktisatçının (Arrow, Klein) kullandığı tabirle, bir “kara kutu”ydü. Özellikle Neoklasik teorinin, firmayı, kişiselleştirerek (tam bilgi, kısıtlanmamış piyasa mübadelesi ve iyi tanımlanmış mülkiyet haklarının bulunması halinde) basit bir kar maksimizasyonu aleti olarak varsaydığı bilinmektedir. Firmanın

kişiselleştirilmesi, onu bir anlamda girişimci davranışlarına birebir bağlamaktadır. Girişimcinin temel hedefinin karını arttırmak olduğunu varsaydıgımızda, bu durum olduğu gibi firmanın da tek hedefi haline gelecektir. Gözden kaçırılmaması gereken bir unsur, karı belirleyen en önemli etmenlerden birinin, girişimcinin aldığı riskle yakından ilişkisidir. Yani her girişimcinin riske ve dolayısıyla kara bakış açısının benzeşmesi beklenemez. Alchian, (1950:213) mevcut iktisadi sistemde karı öngörebilen işadamlarının varlıklarını sürdüreceğini, diğerlerinin ise piyasadan silineceğini belirtmiştir.

Neoklasik iktisat teorisi, yönetim yapısıyla ilgilenmeyip, yerine fiyatlar sayesinde gerçekleşen dağıtım sorunlarını incelediğinden, firmaların nasıl karar aldıkları konusunda gereken bilgiyi sağlamamaktadır. Fiyat sistemi görevini tam anlamıyla yerine getirdiğinde, kaynak dağılımını en iyi biçimde sağlamaktadır. Üstelik tam rekabet şartları altında yönetim giderleri sıfırdır; çünkü fiyatlar, mallar ve teknoloji herkes tarafından bilinmektedir. Gerçek hayatın ise oluşturulan modellerin uzağında kalması, Yeni Kurumsal İktisadın geliştirdiği firma teorisi ile boşluğu doldurmasına olanak sağlamıştır.

Firmalar kendi dinamik içyapılarına sahip dikey (hiyerarşik) oluşumlardır. Firmaların varlık nedenini sorgulayan Coase ünlü makalesinde (1937), bizi iktisadi organizasyonların maliyetleri üzerinde düşünmeye zorlamıştır. Oluşturulan organizasyon yapısının dikey (hiyerarşik) olmasının nedeni, bu yöntemle dışsallıkların içselleştirilmesinin, maliyetlerde aşağı doğru bir etki yaratmasıdır. Yatırımcı, piyasada karşılaştığı maliyetlerden kaçınmak için firma içinde farklı bir yapılandırmaya giderek yönetim ağı kuracaktır. Amacı daha az maliyete katlanarak, çalışanları arasında etkin bir iletişim sağlayabilmektir. Farklı vasıflara sahip emek sahiplerini aynı çatı altında barış içerisinde bulundurmak ve bu sayede aralarındaki koordinasyonu arttırarak sinerji yaratabilmek temel hedeflerindedir. Yapıda en büyük sorunu yaratan etmen emeğin standart olmamasından kaynaklanmaktadır. İşlem maliyetlerini en aza indirebilen firmanın, doğal olarak rekabet gücü yükselecek, piyasadaki başarı olasılığı artacaktır.

Firmaların etkin biçimde çalışmalarının sahip oldukları organizasyon yapısına bağlı olduğu artık tüm çevrelerce kabul edilmektedir. Firmanın kurduğu organizasyon yapısında çalışanın çıktısı doğrudan gözlenebiliyorsa durum ideal yapıdır; ancak çoğu zaman, özellikle de yönetim kademesinde, çalışanların üretime yaptıkları katkıyı belirleyebilmek son derece zordur.

Fabrikalarda genellikle tek bir işçinin üretimi yerine, grubun çıktısını gözlemek mümkündür. Böyle bir durumda grubun aldığı maaş/prim miktarını, grubun çıktı miktarı üzerinden düzenlersek, işçinin elde edeceği gelir arkadaşlarının çalışma performansına bağlı hale gelecek ve işçinin arkadaşlarını gözlememesi kendi çıkarına olacaktır. Aksi durumda, her bir bireyin tekil olarak davranışları gözlemlenemediğinden işçilerin fırsat bulduklarından kaytarması mümkündür. Asıl amaç, farklı çıkarlara sahip bireylerin etkin çalışmasını sağlayabilmek için optimal bir müşevvik sistemi dizayn edebilmektir Coleman (1995).

B) Sözleşme Teorisi

İşlem maliyetlerinin varlığı, Neoklasik iktisatta tam bilgi kavramının yerini sınırlı rasyonaliteye bırakmasıyla sonuçlanmıştır. Yeni Kurumsal İktisat, eksik sözleşmelere verdiği önem nedeniyle, diğer okullardan ayrılmaktadır. Sözleşmelerin kurulmasında kişilerin özgürlükleri, ülkelerin yasal sınırları çerçevesinde tanımlanmıştır. Taraflar sözleşme hükümlerinde kendilerine fiziksel zarar verecek veya yasal olmayan bazı şartların yer aldığı sözleşmeler oluşturamazlar. Üstelik mübadele işlemlerinde ortaya çıkan bilgi sorunları tam sözleşmelerin kurulmasını engelleyerek, eksikliklere yol açmaktadır. Eksik sözleşmeler, tarafları ön göremedikleri çeşitli risklere maruz bırakabileceği gibi, gelecekte karşılaşılmaması mümkün olan bazı risklere karşı da emniyete alan bir can simidi olabilir.

Tarafların eksik sözleşmeye yönelmesine neden olan unsurların başında asimetrik bilgi gelmektedir. Piyasa aktörleri aralarındaki bilgi farkını kullanarak fırsatçı davranışlarda bulunabilirler. Bu tür davranışlara firma içinde rastlamak da mümkündür. Gerek yönetici ve firma sahibi arasında gerekse yönetici ve firmanın diğer çalışanları arasında bu tür bir ilişki bulunur. Temel varsayım bilginin asimetrik dağılımının, tarafların birbirlerinin davranışlarını gözlemlemesini engellemesidir. Üzerinde durulan bir konu sözleşmelerle çalışanlara en etkin müşevvik sistemini oluşturabilmektir.

Coase'un kurduğu kuramsal çatıdan hareketle Williamson, çalışmalarının büyük bir kısmını işlem maliyetlerine, maliyetlerin artmasına neden olan faktörlere ve maliyetlere dair kurumsal düzenlemeleri incelemeye adanmıştır (1975, 1985, 1996, 2000). Williamson'a göre karşımıza çıkan maliyetler, yapılacak olan mübadele sayısında son derece etkilidir. Söz konusu olan bu

işlem maliyetleri piyasa başarısızlıklarına yol açmakta ve kurumların düzeltme yapması yönünde talep yaratmaktadır. Yerleşik iktisat teorilerinde yapılan sözleşmeler tamdır. Yani bu tür bir sözleşme yapısında, gerçekleşmesi mümkün tüm koşullar belirlenerek, kar ve zarar dağıtımı gerçekleştirildiğinden, taraflar sözleşmeye uymayı kendi çıkarlarına uygun bulmaktadırlar. Hâlbuki içerisinde yaşadığımız dünyada gelecek kesin olarak bilinemez; ancak gerçekleşmesi mümkün olayların olasılık dağılımları bilinmektedir. Olayların gerçekleşme olasılıklarının hesaplanabilir olması, belirsizlik yerine risk ile karşı karşıya olduğumuz anlamına gelmektedir. İçeriği açıkça belirtilmeyen, ancak taraflarca bilindiği varsayılan anlaşmalar olan *örtük sözleşmeler* (implicit contracts) bir tür tamamlanmamış sözleşmedir. Williamson tamamlanmamışlık durumunu, iktisadi yaşamda karşımıza çıkan “sınırlı akılcılık” (bounded rationality) ile açıklamaya çalışmaktadır (Williamson, 1985).

En basit haliyle mübadele, sadece eldeki malların veya alınacak hizmetin, eşanlı değişiminden ibaret olsa dahi, tarafların yerine getirmesi gereken bazı koşullar bulunmaktadır. Öncelikle mübadeleye taraf olanların kendi iradeleri ile bu işlemi yerine getirmek için karşılaştıkları bir alan bulunmalıdır. Tarafların değişimi gerçekleştirmeye karar vermelerinin ardından eğer değişimi (trampa) hemen gerçekleştirmiyorlarsa, malın karşılığının nasıl ödeneceği önem kazanacaktır. Tarafların ödeme koşullarında anlaşıp değişimin gerçekleşmesi ile işlem sonuçlanır. En basit biçimi ile tarafların işlemlerini sözlü gerçekleştirirler dahi Hicks’e göre sözleşme olarak adlandırılabilir (Aoki, 2007).

Sözleşmelerin bireyler arasında asıl önem kazanması, planlanan değişimin eşanlı değil, sonraki dönemlere ertelenmesi halinde oluşur. Mübadele gelecek dönemlere ertelendiğinde, güven sorunu karşımıza çıkmaktadır. Taraflar değişimi eşanlı gerçekleştirmediklerinde, gelecek dönemlere dair bazı taahhütlerde bulunmaktadırlar. Tarafların kendilerine verilen sözlerin yerine geleceğinden şüphe duymaları halinde yapılacak değişim sadece eşanlı gerçekleşir ki, bu durumda piyasalar sığ kalmaya mahkûmdurlar. Hume (1740; 488)’a göre toplumun bizlere sağladığı en büyük fayda, büyük miktarlarda mal sağlama yetisinin olmasıdır; bu ise ancak bireylerin kanunlara ve adalete saygı duyması ile gerçekleşebilir. Az kişinin bulunduğu, herkesin birbirini tanıdığı pazarlarda gerçekleşen değişim işlemleri nispeten daha basittir. Köy ya da küçük ölçekli kasabalarda çoğu zaman taraflar yazılı anlaşmalara bağlı

kalmadan, sözlü anlaşmalarla işlemlerini gerçekleştirebilmektedirler. Söz konusu yerlerde geçerli olan sıkı enformel bağlar, ticaret ağının sözlü anlaşmalar ile de olsa sorunsuz işlemlerini sağlamaktadır. Bireyler birbirleri hakkında yoğun ve kişisel düzeyde bilgi sahibidirler. Pazar büyüklüğü arttıkça, yoğun toplumsal ağ yerini oyuncuların daha seyrek müşterileşmesine (karşılaşmasına) bıraktığından, bölgesel ticaret dahi işlem maliyetlerinde ciddi bir artışa yol açar. İnsanların günlük hayatta karşılaştığı birey sayısının artması ile kişisel bağlar, gönüllülük esasına dayanan kısıtlar ve aforoz mekanizması etkinliğini yitirmektedir. Sözleşmeden sapmanın kazancı, kişisellikten uzak sözleşmelerin mevcut olmaması halinde, bu tür karmaşık mübadele biçimlerinin önüne geçecek kadar yüksektir.

İkili ilişkilerin daha karmaşık bir hal alması, beklenmeyen olayların ortaya çıkışı, tarafların önceden tahmin etmedikleri sonuçlar üzerinde yeniden pazarlık etmelerini gerektirir. Yeniden başlayan süreçte tarafların birbirini tanımaması veya tekrar karşılaşma durumlarının olmaması bencil ve hilekâr davranmaları olasılığını arttıracaktır. Dolayısıyla içinde bulunduğumuz dünyada kurulan sözleşmeler mükemmelliğin çok uzağındadır. Basit değişim sistemlerinden daha karmaşık bir yapıya doğru geçişi Williamson'un *The New Institutional Economics* makalesinde ayrıntılı biçimde inceleyebiliriz (2000). Değişim açısından bakıldığında toplum geliştikçe, bireyler eşanlı değişimden daha riskli olan değişimlere doğru geçiş yapmıştır. Riskli hale gelmeye başlayan sözleşmeler, beraberinde ek güvenlik önlemlerini de zorunlu kılmış ve yapı beraberinde bazı ek maliyetler getirmiştir. Riskli sözleşmelerin güvenilirliğinin devamını sağlayabilmek için hükümet ek yaptırım ve kontrol mekanizmaları geliştirerek bürokratik maliyetlerin artmasına da neden olmuştur. Artan maliyetlerin etkin kurumlar sayesinde azaltılması, etkisini ülkelerin gelişmesinde göstermektedir.

C) Mülkiyet Hakları

İnsanların yaşadıkları çevrede kaynakların kıt olması, söz konusu kaynakların kullanımı ile ilgili bazı kuralların oluşturulmasını gerektirmiştir. Mülkiyet hakları, bireylerin mevcut kaynakları etkin biçimde kullanabilmeleri için oluşturdukları çeşitli düzenlemelerdir. Söz konusu haklar tek bir bireyin, grubun ya da organizasyonun belirli kaynaklara ulaşım koşullarını belirlemektedir. Özel mülkiyet diğer mülkiyet türlerinden farklı olarak bireye; miras bırakabilme, başkalarını dışlayabilme, devredebilme ve

haklarını ararken çeşitli yaptırım mekanizmalarını kullanabilme olanaklarını sağlamaktadır (Alchian ve Demsetz, 1973). Mülkiyet hakları kavramının hukuk kuralları tarafından korunması, konuyu hukukçular tarafından da araştırma konusu haline getirmektedir. Mülkiyet haklarıyla iç içe geçmiş bir kavram olan sahiplik tarihsel anlamda yönetim ile yakından ilişkilidir. Kapitalist düzende ekonomik güç ve servet arasındaki bağlar kopartılmıştır. Sosyalizmde tüm mülkiyet devlete ait olduğundan kaynakların nasıl kullanılacağına iktidarda bulunan politik parti karar vermektedir.

Varlıklara ilişkin haklar özel kişilerin elinde toplanabileceği (özel mülkiyet) gibi devlet elinde de toplanabilir (kamu mülkiyeti). Kamu mülkiyetine benzer bir başka yapı da, ortak mülkiyettir. Burada mülkiyeti elinde tutanlar, diğerlerini dışarıda tutarak kaynağın yönetimine kendileri ortak karar verebilirler. Varlığın ortak mülkiyette bulunması, hiç kimsenin imtiyazlı olmadığı, herkesin eşit haklara sahip olduğu anlamına gelmektedir. Ortak mülkiyet, kimi zaman özel mülkiyet oluşturma veya yaptırımları uygulamanın yüksek maliyetli olması nedeniyle de seçilen bir yapı olabilir. En güçlü devletlerde dahi belirli alanlarda yüksek işlem maliyetlerinin varlığı ortak mülkiyeti daha etkin bir kurumsal yapı haline getirebilir. Hiçbir zaman tek tip mülkiyet yapısını benimsemek, diğerlerini dışarıda tutmayı gerektirmez. Günümüzde pek çok ekonomide değişik mülkiyet yapıları bir arada varlığını sürdürebilmektedir.

Mülkiyetin oluşabilmesi için gerekli iki koşul; varlıkların sınırlı miktarlarda bulunması ve arzulanır olmasıdır. Sınırlı miktarlarda bulunan varlık, belirli sayıda bireyin onu kullanabileceği anlamına gelir. Söz konusu varlığa daha fazla değer verenler, varlığı ellerinde tutabilmek için belirli bir bedel ödemeye hazırdırlar. Temel varsayım varlıkların kendilerine en fazla önem atfedenlerin elinde olacağı biçimindedir. İnsan hayatı için son derece önem taşıyan bazı nesnelerin bol miktarda bulunması ve diğerlerinin kullanımının engellenememesi bunların üzerinde mülkiyet tanımlaması yapılmasını engellemektedir. Kurumsal bir anlaşma olarak mülkiyet hakları ise üç boyutta analiz edilebilir: enformel kısıtlar, yazılı kurallar ve yaptırımlar (North,1990). Kuralların önemi kadar kuralların belirlenme sürecinde tarafların pazarlık güçlerinin önemli de gözden kaçırılmamalıdır. Tarafların güçleri oyunun kurallarını zaman içinde değiştirebilir.

Klasik iktisatta mülkiyet hakları analize konu olmamış, bireyin doğrudan mal sahibi olduğu ve kaynakların en etkin dağılımı sağlayacak biçimde sıfır

işlem maliyeti ile el değiştirdiği varsayılmıştır. Ancak gerçek hayatta işlem maliyetleri birey haklarının tam bir çerçevesini sunmanın uzağında kalmaktadır. Örneğin, hava kirliliğinin yarattığı negatif dışsallık, etkilenen kişi sayısının çok olması nedeniyle, çoğu zaman zarar gören tarafların gerektiği gibi tazmin edilmesinin önüne geçebilmektedir. Mülkiyetin varlığı, yarattığı müşevvikler sayesinde de dışsallıkların içselleştirilmesini sağlayabilmektedir. Ancak bireyler bazı durumlarda bilinçli olarak kaynakların mülkiyetini ele geçirmek istemeyebilirler. İşlem maliyetleri, elde edilmesi beklenen kazançlarla karşılaştırıldığında eğer düşük kalıyorsa, bu tür bir sonuç elde edilebilir.

Yeni Kurumsal İktisatçıların değerli kaynaklar üzerinde oluşan mülkiyete büyük önem attıkları gözlemlenebilir. Mülkiyet odaklı çalışmalar genelde iki etmeden dolayı yapılmaktadır:

- 1) belirli bir kontrol sisteminin nasıl geliştiğini, korunduğunu ve bozulduğunu (dağıldığını) açıklayabilmek,
- 2) belirli bir kontrol yapısını hem yarattığı iktisadi sonuçlar açısından, hem de iktisadi davranışların organizasyonu bağlamında inceleyebilmek (Eggertson,1995).

İktisadi bireylerin kontrolünde bulunan kaynaklar, onların kullanımına dair kişilere belirli bir zaman perspektifi sunması açısından da önemlidir. Bireyler, belirli bir kaynağın tam kontrolüne sahip olduklarında, uzun dönemli düşünerek kaynağın değerini arttırmaya yönelik uzun dönemli yatırımlarda bulunmaktan kaçınmazlar. Tersine, kontrolün kimde olduğunun belli olmaması ya da sahip olunan dönemin kısılalığı, söz konusu kaynağın kullanımında gelecek nesillerin aleyhine kararlar alınması ile sonuçlanabilir. Birey eğer sahip olduğu kaynakların kullanımında diğerlerini dışlama hakkına sahip değilse, kaynaklarını iyileştirme yönünde belirli bir müşevviğe de sahip olmayacaktır.

Yeni Kurumsal iktisatçıları tarafından mülkiyet kavramının “kaynaklar üzerindeki tüm kontrol hakları” şeklinde tanımlanması, iktisatçıların inceleme alanını genişletmektedir (Foss, 1995:xxvii). Önde gelen Kurumsal İktisatçılardan, Demsetz (1967) ve North (1981), kurumların oluşumları üzerine yaptıkları incelemelerde, özellikle de söz konusu olan mülkiyette, hakları yaratmanın faydası maliyetini aştığında kurumların oluşturulduğunu ifade etmişlerdir. Politika teorisyenlerden de önce Marx (1872) ardından

North(1990) politik kurumların incelenmesinde, güç sahibi kişilerin sahip oldukları gücü devam ettirebilmek adına yaptıkları çabalara odaklanmışlardır.

Mülkiyet haklarının çeşitli ülkelerdeki gelişim sürecine baktığımızda, görece nadir olan kaynaklarda devletin ilk mülkiyet düzenlemelerini gerçekleştirdiğini gözlemleyebilmek mümkündür. Bir bölgede toprak yerine diğer kaynaklar daha nadir bulunuyorsa, mülkiyete dair kurallar ilk önce o alanda oluşturulmaktadır. Örneğin, Feder ve Feeny (1991), Tayland'da mülkiyet haklarının emek ve arazi alanlarındaki gelişimini incelemiştir. 19.yy'da kıt olan kaynağın emek olması, diğer kaynaklardan ziyade bu alanda gayet açık tanımlanmış kuralların bulunması ile sonuçlanmıştır. Nüfus yoğunluğunun artmaya başlaması sonunda Tayland'da toprağın kıt hale gelmesi sonrasında toprak mülkiyetine dair kuralların gelişmesine yol açmıştır.

SONUÇ

Karşımıza çıkan iktisadi sorunların çözümünde, kurumların önemini göz ardı etmemiz mümkün değildir. İktisadın sosyal bir bilim olması, onu kurumlar eşliğinde incelemeyi zorunlu kılmaktadır. Kurumların dışarıdan, tepeden inme biçiminde oluşmaması, her toplumun kendi tarihsel yapısı içinde evrim göstermesi, işlerlik açısından baktığımızda önemli olan unsurların başında gelmektedir. Geçen zaman içinde toplumlar birbirinden farklı kurumsal yapılar denemesine rağmen, bunların bir kısmı varlığını sürdürmüş, diğerleri ise zaman içinde yok olup gitmiştir. O halde günümüze kadar varlığını sürdürmeyi başaran kurumların sırrını bilmek, bundan sonra daha istikrarlı bir düzen kurma açısından önemli olacaktır.

Genelde kurumsal değişimi ifade etmek için kullanılan kavram, evrimdir. İnsanlar her ne kadar düşünüp planlayarak, geleceğe dair bazı öngörülerde bulunarak bazı eylemleri gerçekleştirseler de kurumsal değişimin içinde çokça deneme-yanılma, yeniden deneme ve yapılan hatalardan ders alma bulunmaktadır. Tüm bu süreç ise kesinlikle bir kültürel gelişim sürecidir. Kurumların oluşumu ve gelişimi hakkında kapsamlı bir teori geliştirebilmek için sosyal kurumlar ve birey davranışları arasındaki ilişkinin doğru incelenmesi gerekmektedir. Standart teoriler, sosyal aktörlerin etkileşimi sonucunda toplumsal çözümlere ulaşıldığını, kurumların ise ilişkinin sınırlarını belirleme açısından önemli olduğunu ileri sürerler.

Hâlbuki söz konusu ilişkiyi incelemede rasyonel davranışları ve norm kaynaklı eylemleri kullanabiliriz (Knight,2003).

Günümüzde bazı önemli yayınlarda, kurumları belirli bir oyunun denge sonuçları olarak görebilmekteyiz (Aoki, 2003:297). Kurumları, denge kavramı ile tanımlamakla, rijid kabul etmemekteyiz. Kurumlar değişmektedir; oyundaki oyuncuların pazarlık güçlerinin değişmesi ile kurallar üzerindeki etkileri değişmekte, bu da kendisini yeni denge oluşumları ile göstermektedir. İnsanlar kendilerini, kendi oluşturdukları kurallarla bağlamaktadırlar.

Kurumların öne çıkmasının ardında bulunan etmenlerden hareketle, Kurumsal iktisat okulunun geçen zaman içerisinde yaşadığı değişimi ve temel konularını vurgulamayı amaçlayan çalışmamızın ortaya koyduğu gerçek, bir araştırma programı olarak Okulun kapsamının çok geniş olmasıdır. Okul iktisat bilimini, özellikle kurumların oluşumunu, sosyoloji, antropoloji, siyaset bilimi ve tarih ile harmanlayarak geniş bir perspektiften incelemektedir.

KAYNAKÇA

- ALCHIAN, Armen and DEMSETZ, Harold (1973), "The Property Rights Paradigm", *Journal of Economic History*, c.33, s.1:16-27.
- AOKI, Masahiko (2007), "Endogenizing Institutions and Institutional Changes", *Journal of Institutional Economics*, c.3, s.1:1-31.
- ARROW, Kenneth, J. (1994), "Methodological Individualism and Social Knowledge", *The American Economic Review*, c.84, s.2: 1-9.
- CHAVANCE, Bernard (2009), *Institutional Economics*, Routledge, New York.
- COASE, Ronald (1960), "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, c.3:1-44.
- COASE, Roland (1937), "The nature of the firm", *Economica*, c.4, s.16: 386-405.
- COLEMAN, James (1995), "Organizational Structure and the Emergence of Informal Norms", *Economic Approaches to Organizations and Institutions*, (Ed. Pal Foss), Dartmouth Publishing, Vermont.
- COMMONS, John R. (1934), *Institutional Economics: its place in political economy*, Macmillan, New York.
- DEMSETZ, Harold (1967), "Toward a Theory of Property Rights", *The American Economic Review*, c.57, s.2:347-359.
- DEMSETZ, Harold (1997), "The Firm in Economic Theory: A Quiet Revolution", *The American Economic Review*, c.87, s.2: 426-429.
- EGGERTSSON, Thrainn (1990), *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge.
- FEDER, Gershon and FEENY, David (1991), *Land Tenure and Property Rights: Theory and Implications for Development Policy*, World Bank Economic Review, c.5(1), s.135-153.
- FOSS, Nicholai J. (1995), "The Theory of the Firm: The Austrians as Precursors and Critics of Contemporary Theory", *Review of Austrian Economics*, c.7, pp. 31-64.
- FURUBOTN, G. Eirik and RICHTER, Rudolf (2000), *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- HAYEK, Frederich A. (1973), *Rules and Order*, Routledge&K.Paul, London.
- HODGSON, Geoffrey (1998), "The Approach of Institutional Economics", *Journal of Economic Literature*, American Economic Association, c.36, s.1:166-192.
- HUME, David (1740), *A Treatise of Human Nature*, Oxford University Press, Oxford.
- KIZILKAYA, Ertuğrul (2007), "Weber, Veblen ve Kapitalizmin Ruhü", *Kurumsal İktisat*, (Ed.) Eyüp Özveren, İmge Kitabevi Yayınları, Ankara.
- KLEIN, Peter (1999), "New Institutional Economics", <http://encyclo.findlaw.com/0530book.pdf> (16/12/2011).

- LIBECAP, Gary (1989), *Contracting for Property Rights*, Cambridge University Press, Cambridge.
- MENGER, Carl (1892), “On the Origins of Money”, *Economic Journal* vol.(2), pp.239-255, <http://socserv.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/menger/money.txt> (16/12/2011).
- NORTH, Douglass C. (1991), “Institutions”, *Journal of Economic Perspectives*, c.5, pp. 97-112.
- NORTH, Douglass C. (2002), *Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans*, Sabancı Üniversitesi, İstanbul.
- OLSON, Mansur (2000), *The Rise and Decline of Nations*, Basic Books, New York.
- ÖZVEREN, Eyüp (2007), *Kurumsal İktisat*, İmge Kitabevi Yayınları, Ankara.
- PARSONS, Talcott (1945), “Racial and Religious Differences as Factors in Group Tension”, *Approaches to National Unity: Fifth Symposium, Conference on Science, Philosophy and Religion*, (Ed.) L.Bryson.
- RUTHERFORD, Malcolm (2001), “Institutional Economics: Then and Now”, *Journal of Economic Perspectives*. c.15, pp. 173-194.
- SMITH, Adam (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Yeni baskı), Oxford University Press, Oxford.
- VEBLER, Thorstein B. (1931), *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*, The Modern Library, New York.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New York.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1996), *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press, Oxford.
- WILLIAMSON, Oliver E. (2000), “The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead”, *Journal of Economic Literature*. c.38, pp. 596-613.
- YAY, Turan (1993), *F.A Hayek’te İktisadi Düşünce*, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa.
- YILMAZ, Feridun (2007), *Avrupa’da Kurumsal İktisat: G.M.Hodgson Örneği*. Kurumsal İktisat. ed. Eyüp Özveren. İmge Yayınevi, Ankara.