

YENİ KURUMSAL İKTİSATTA KURUMLARIN ROLÜ VE İŞLEVLERİNE İLİŞKİN BİR DEĞERLENDİRME

Gülenay BAŞ DİNAR*

ÖZET

Bu çalışmanın amacı yeni kurumsal iktisadın en önemli temsilcileri olan Coase, North ve Williamson'un görüşlerinden hareketle yeni kurumsal iktisatta kurumların nasıl ele alındığını incelemektir. Bu amaçla çalışma iki kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısımda, yeni kurumsal iktisatta kurum kavramı tartışılacak, ikinci kısımda ise yeni kurumsal iktisatçıların kurumların ortaya çıkışı, evrimi ve işlevlerine ilişkin görüşlerine değinilecektir.

Anahtar Kelimeler: *Yeni Kurumsal İktisat, Kurum, Kurumsal Değişim, Douglas North, Ronald Coase, Oliver Williamson.*

ABSTRACT

AN EVALUATION ABOUT THE FUNCTIONS AND THE ROLE OF INSTITUTIONS IN NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS

The purpose of this study is to analyze how the institutions are handled in new institutional economics on the basis of views of Coase, North and Williamson who are the most important representatives of new institutional economics. Having this objective in mind, the study is divided into two main parts. In the first part, how the concept of institution is evaluated in new institutional economics is discussed. In the second part, the views of new institutional economists regarding the emergence, evolution and functions of institutions is dealt with.

Keywords: *New Institutional Economics, Institution, Institutional Change, Douglas North, Ronald Coase, Oliver Williamson.*

1. Giriş

Yeni kurumsal iktisat terimi ilk olarak Oliver Williamson tarafından 1975 yılında yazdığı “Piyasalar ve Hiyerarşiler: Çözümleme ve Antitröst İçerimler” (*Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*) isimli eserinde kullanılmıştır (Şenalp, 2007: 60).

* Dr., Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İktisat Bölümü (gulenaydinar@yahoo.com)
YDÜ Sosyal Bilimler Dergisi, C. VII, No. 2, (Ekim 2014)

Yeni kurumsal iktisada ismi Williamson tarafından verilmekle birlikte yeni kurumsal iktisadın temelleri Coase'un 1937 yılında yazdığı 'Firmanın Doğası' (*The Nature of The Firm*) başlıklı makalesi ile atılmıştır (Klein, 1999: 457). Coase bu makale ile neoklasik iktisadın başta firma anlayışı olmak üzere temel birçok önermesine karşı çıkmış ve firmanın kapitalizm koşullarında neden ortaya çıktığı sorusuna yanıt aramıştır. Yeni kurumsal iktisadın temelleri bu makale ile atılmakla birlikte 1970'li yıllara kadar Coase'un bu makalede ortaya attığı temel önermeleri tartışılmamıştır. 1970'li yıllardan itibaren neoklasik iktisadın etkin rekabetçi çözümüne duyulan güvenin sarsılması ve bunun sonucu olarak gerçek ekonomik olayları açıklamaktan uzak olduğu yolundaki eleştirilerin artması yeni kurumsal iktisadın doğuşuna zemin hazırlamıştır. Bu bağlamda, özellikle kurumların iktisat bilimine dahil edilmesi yolunda önemli katkılar yapılmıştır. Nitekim yeni kurumsal iktisadın önemli temsilcilerinden North'un ve Coase'un Nobel iktisat ödülüne layık görülmesi bu alanda yapılan çalışmaların hızlanmasına neden olmuştur (Williamson, 1998b: 24).

Ancak yeni kurumsal iktisadın 1970'li yıllardan itibaren neoklasik iktisadın temel varsayımlarını eleştirmesi ve kurumları iktisadi analizin içine sokarak ekonomiyi dinamik bir şekilde ele alması neoklasik iktisadı bütünüyle reddettiği anlamına gelmemektedir. Yeni kurumsal iktisat neoklasik iktisadı ortadan kaldırmak yerine onu geliştirmeye ve güçlendirmeye çalışmaktadır. Yeni kurumsal iktisadı kurumsal iktisattan ayıran en temel farklılık bu konudur. Bu çerçevede, yeni kurumsal iktisadın kurumsal iktisadın bir devamı olmadığı ve ondan bütünüyle farklı bir analitik yapı benimsediğini söylemek gerekir (Baş Dinar, 2010: 277-286).

Kurumsal iktisatta olduğu gibi yeni kurumsal iktisatta da temel ilgi odağı günlük yaşamı etkileyen sosyal, ekonomik ve politik kurumların analiz edilmesidir. Bu bağlamda, yeni kurumsal iktisatçılar söz konusu kurumları bireylerin eylemlerini kısıtlayan yapılar olarak kavramsallaştırmaktadırlar. Bu çerçevede en büyük ilgiyi ise yasal çevreyi biçimlendiren kurumlara yönlendirirler. Bu nedenle yeni kurumsal iktisatta disiplinler arası çalışmalara büyük önem verilmektedir. Özellikle hukuk, politika ve iktisat bilimlerinin bir arada ele alınması gerektiği düşünülmektedir. Hatta yeni kurumsal iktisat bu bilimlerin bir bileşimi olarak da düşünülebilir (Klein, 1999: 456).

Hukuk alanında özellikle sözleşme hukuku ve mülkiyet hukuku yeni kurumsal iktisadın üzerinde durduğu en temel alanlardan biridir. Çünkü yeni kurumsal iktisatçılar iktisadi yapının ya da kurumların büyük ölçüde sözleşme hukuku ve mülkiyet hukuku ile biçimlendirildiği düşüncesindedirler. Bu nedenle, yeni

kurumsal iktisatçıların büyük bir çoğunluğu analizlerinde sözleşme hukuku ve mülkiyet hukuku ile yoğun bir şekilde ilgilenmektedir. Hukuk ve siyaset bilimi gibi alanların yanı sıra yeni kurumsal iktisatçıların ilgi duyduğu başka bir alanın da iktisat tarihi olduğu söylenebilir. Çünkü yeni kurumsal iktisatçılar kurumsal çerçeveye verdikleri önemin bir uzantısı olarak ekonomilerin zaman içinde nasıl geliştiğini de ülkelerin sahip oldukları kurumsal yapılar ile açıklamaya çalışırlar. Bu bağlamda yeni kurumsal iktisatta iktisadi gelişme ile toplumdaki ticari ve sosyal ilişkileri destekleyen kurumların evrimi kastedilmektedir (Klein, 1999: 460-461).

İktisadi gelişmenin bu şekilde kavranıyor olması nedeniyle yeni kurumsal iktisadın kurumların evrimini anlamak için sıklıkla iktisat tarihine başvurduğu söylenebilir. Özellikle yeni kurumsal iktisadın en önemli temsilcilerinden biri olan North'un çalışmalarında bu eğilim yoğun bir şekilde gözlenmektedir. Nitekim North "Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans" (*Institutions, Institutional Changeand Economic Performance*) başlıklı kitabında ülkeler arasındaki gelişmişlik farklılıklarını sahip oldukları kurumsal yapının evrimini iktisat tarihinin verdiği somut örnekler ile açıklamaktadır.

Yukarıda kısaca bahsedilen bu geniş kapsamdan yola çıkarak yeni kurumsal iktisadı, "hukuk, iktisat, örgütlenme kuramı, siyaset bilimi, sosyoloji ve antropoloji gibi farklı bilim dallarını bir araya getirerek gündelik hayatımızda karşı karşıya bulunduğumuz hükümet, hukuk, piyasalar, firmalar, aile gibi toplumsal, kültürel, politik ve iktisadi kurumları açıklamaya çalışan disiplinlerarası bir girişim olarak" tanımlamak mümkündür (Klein, 1999: 456).

Görüldüğü gibi, yeni kurumsal iktisatçılar iktisat bilimine kurumların dahil edilmesinin çok önemli olduğuna işaret ederler. Çünkü onlara göre kapitalizmin ekonomik kurumlarının çalışılması ve kurumların analizin merkezine alınması iktisadi gelişmenin nasıl gerçekleştiğinin açıklanmasını sağladığı gibi kapitalizmin işleyişinde ortaya çıkan kusurların nasıl düzeltilebileceği hakkında da ipuçları verecektir. Dolayısıyla yeni kurumsal iktisatta ekonomilerin bir takım reformlara tabi tutulabileceğinin sinyalleri bulunmaktadır.

Bu çalışmanın amacı yeni kurumsal iktisadın en önemli temsilcileri olan Coase, North ve Williamson'un görüşlerinden hareketle yeni kurumsal iktisatta kurumların nasıl ele alındığını incelemektir. Bu amaçla çalışma iki kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısımda, yeni kurumsal iktisatta kurum kavramı tartışılacak, ikinci kısımda ise yeni kurumsal iktisatçıların kurumların ortaya çıkışı, evrimi ve işlevlerine ilişkin görüşlerine değinilecektir.

2. Yeni Kurumsal İktisatta Kurum Kavramı

Yeni kurumsal iktisatta kurumların neden ortaya çıktığının ve kurumsal değişimin nedenlerinin ortaya konulabilmesi için öncelikle yeni kurumsal iktisadın kurum kavramının açık ve net bir şekilde ortaya konulması gerekir.

Hodgson (2006) kurum tanımının son yıllarda sosyal bilimlerdeki kullanımının kurumsal iktisadın büyümesine ve felsefe, sosyoloji, politika ve coğrafya gibi bilimlerde de kurum kavramının kullanılmasıyla birlikte arttığına işaret etmektedir. Bu kavramın sosyal bilimlerde yaygın bir şekilde kullanılmasına karşın kavramın ne olduğuna ilişkin net bir tanım bulunmamaktadır. Üstelik, Hodgson (2006)'ya göre, kurum ve kuruluş terimleri gibi kurum kavramı ile ilgili anahtar kavramlarla ilgili tartışmalar da bu kavramın tanımlanmasına engel olmaktadır. Hodgson, kurum kavramının yeterli ve tatmin edici bir şekilde açıklanamamasının kurumların nasıl işlediğine ilişkin ampirik ya da teorik analizlerin yapılabilmesini engellediğini vurgulayarak kavramın açık ve net bir şekilde tanımlanması gerektiğine işaret etmektedir (Hodgson, 2006: 1).

Kurum kavramı farklı disiplinler arasında farklı biçimlerde kullanılmakta olsa bile yeni kurumsal iktisadın ortak bir kurum kavramını benimsediği söylenebilir. Yeni kurumsal iktisatta kurum kavramına ilişkin çok net bir tanımlama North (2002) tarafından yapılmıştır. Bu çerçevede, North kurumları “*bir toplumda oynanan oyunun kurallarıdır*); *daha formel bir anlatımla, insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendiren, insanların getirdiği kısıtlamalar*” olarak tanımlamaktadır (North, 2002: 9).

Yine North, kurumu, başka bir makalesinde “*insan ilişkilerinde tekrarlanan kurallar, kuralların yaptırım özelliği ve davranış kalıpları*” olarak tanımlamaktadır (North, 1989: 1321).

North'un kurum tanımından da anlaşılabilceği gibi yeni kurumsal iktisadın kurum kavramında ön plana çıkan bazı hususlar bulunmaktadır. Bu tanımda, örtük bir şekilde kurumlar ve insan davranışları arasındaki karşılıklı etkileşime vurgu yapılmaktadır. Bu bağlamda, kurumlar insan davranışlarını şekillendirmekte ve insanların neyi yapıp neyi yapamayacaklarına ilişkin olarak bir takım kısıtlamalar getirmektedir (North, 2002: 10-11).

North'un yaptığı kurum tanımlamalarında dikkati çeken bir diğer husus toplumsal hayatı biçimlendiren kurumların süreklilik özelliğine vurgu yapılmasıdır.

Buna göre kurumlar dinamik bir süreçte bireylerle karşılıklı bir etkileşim süreci içinde süreklilik kazanırlar ve sürekli tekrar eden kurallardan oluşurlar. Bu anlamda, kurumlar sürekli olarak değişirler.

North, kurum kavramını bu şekilde tanımladıktan sonra kuruluşları (*organization*) kurumlardan ayırır. Bu çerçevede, North kuruluşları “*belli hedeflere ulaşmak gibi ortak bir amaç güden bireylerin oluşturduğu gruplar*” olarak tanımlamaktadır. Kuruluşlara örnek olarak siyasi partiler, belediye meclisi, denetleme gibi siyasi oluşumları, şirketler, sendikalar, aile çiftlikleri, kooperatifler gibi ekonomik oluşumları ve okullar, üniversiteler, meslek eğitimi veren kuruluşlar gibi eğitim amaçlı oluşumları gösterir (North, 2002: 11-12).

North, kurumlar ile kuruluşlar arasındaki ayrımı bu şekilde ortaya koyduktan sonra kurumların ve kuruluşların birbirleriyle karşılıklı bir ilişki içinde bulunduğunu ileri sürer. Bu karşılıklı ilişkiye göre kurumsal çerçeve belli amaçları gerçekleştirmek üzere hangi kuruluşların ortaya çıkacağını ve nasıl gelişeceğini derinden etkiler. Buna karşılık kuruluşlar da kurumsal çerçevenin nasıl evrimleşeceğini belirler (North, 2002: 12).

Kurum ve kuruluşlar arasında North’un yaptığı bu ayrım diğer yeni kurumsal iktisatçılarca da büyük ölçüde benimsenir. North’un kendi sözleri ile ifade edilecek olursa kurumlar “*oyunun kuralları*” ise kuruluşlar (ve onların kurucuları da) “*kurumsal değişimin araçları*”dır. North bu hususu (North, 2002: 12)’de şu şekilde ifade etmektedir:¹

“Kuruluşlar, var olan kısıtlamalar kümesinden (kurumsal kısıtlamaların yanı sıra ekonomi kuramının geleneksel kısıtlamalarından da) doğan fırsatları değerlendirmek, bu fırsatlardan yararlanmak amacıyla, belli bir maksatla kurulurlar ve hedeflerini gerçekleştirmek için yaptıkları girişimlerle de kurumsal değişimin temel araçlarından biri olurlar”.

Yukarıdaki alıntıdan da görülebileceği gibi kurumsal değişim kuruluşlar ve kurumsal yapı arasındaki karşılıklı ilişkinin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle kurum kavramına ilişkin açıklamalar yaparken bu ayrımın farkında

¹ Hodgson (2006)’ya göre kurumlar ve kuruluşlar arasında North’un yapmış olduğu bu ayrım çoğu kez iktisatçılar tarafından yanlış anlaşılmaktadır. Bu bağlamda, Hodgson, North’un bu ayrıma ilişkin açıklamalarının yetersiz olduğunu düşünmektedir. Bu yetersizliğin sonucu olarak birçok iktisatçı kuruluşların bir kurum türü olmadığını ileri sürerek North’un ayrımını yanlış yorumlamışlardır (Hodgson, 2006: 8)

olmak aralarındaki etkileşimi ve dolayısıyla kurumsal değişimi anlayabilmek için son derece önemlidir.

Yeni kurumsal iktisadın önemli diğer bir temsilcisi olan Williamson da kurumların iktisadi analizde temel bir unsur olması gerektiğine işaret eder. Williamson'un analizindeki kurum kavramını anlayabilmek için Williamson'un kurumsal analiz ile ilgili yaptığı açıklamalara değinmek gerekir. Bu çerçevede, Williamson'a göre kurumsal analiz dört düzeyde gerçekleştirilebilir. Williamson'un birinci düzey olarak nitelendirdiği ilk düzeyde, resmi olmayan kurumlar, gelenekler, adetler, normlar ve din gibi çok yavaş değişen kurumlar yer alır. Williamson bu düzeyin büyük ölçüde sosyal teorinin ilgi alanına girdiğini belirtir ve bu düzeyi veri olarak ele alır. Williamson'a göre bu düzeyde kurumsal değişim kendiliğinden ve çok yavaş bir şekilde gerçekleşir. Bu anlamda, değişmesi yüzyıllar alabilir. Williamson'un işaret ettiği ikinci düzey ise kurumsal çevreden oluşur. Oyunun resmi kuralları, özellikle mülkiyet, politika, yargı ve bürokrasinin getirdiği sınırlamalar bu düzeyde yer alır. Bu düzeydeki kurumlar kurumsal çevreyi oluştururlar. İlk düzeye göre daha hızlı değişmekle birlikte bu kurumların değişmesi de on yıllar alabilir. North'un resmi olmayan kurumlar olarak isimlendirdiği bu düzeyde mülkiyet haklarının tanımlanması ve etkin bir şekilde uygulanması son derece önemlidir. Williamson'un yönetim düzeyi olarak nitelendirdiği üçüncü düzey ise büyük ölçüde sözleşme koşulları ile ilgili olup, diğer düzeylere göre daha mikro bir içeriğe sahiptir. Bu düzeyde, kurumsal değişim ilk iki düzeye göre çok daha hızlıdır. Williamson'un çalışmalarında yaptığı vurgu büyük ölçüde bu düzeyle ilgilidir. Williamson'un işaret ettiği son düzey ise kaynak dağılımı ve istihdam ile ilgilidir. Bu kurumlar piyasa koşullarında sürekli değişime tabidirler. Williamson kurumsal analizin bu dört düzeyinden yola çıkarak birinci düzeyin daha çok sosyal teorinin, ikinci düzeyin mülkiyet hakları iktisadının, üçüncü düzeyin işlem maliyetleri iktisadının ve dördüncü düzeyin ise neoklasik iktisadın araştırma alanına girdiğini belirtir. Kendisi ise daha çok mikro bir içeriğe sahip olan üçüncü düzeyle ilgilenir (Williamson, 1998b: 28-29).

Williamson'un yaptığı kurum tanımı büyük ölçüde üçüncü düzeyle ilgilidir. Bu bağlamda, Williamson kurumları "yönetişim yapıları" olarak tanımlamaktadır. Bu tanıma göre, kurumsal düzenlemeler ticari etkinliklerdeki özel ekonomik ilişkilere aracılık etmesi için düzenlenen belli başlı yapıları içerirler. Ticaret şirketleri, uzun vadeli sözleşmeler, bürokrasi, kar amacı gütmeyen örgütler ve sözleşmelere dayanan anlaşmalar kurumsal düzenlemelere örnek olarak gösterilebilir (Şenalp, 2007: 70).

Görüldüğü gibi, Williamson kurumsal analizin çok farklı düzeylerde yapılabileceğinden ve buna bağlı olarak da kurumların çok farklı şekillerde tanımlanabileceğinden bahseder. Bu çerçevede, Williamson, North'un yaptığı kurum tanımını kabul etmekle birlikte bu tanımın büyük ölçüde oyunun kuralları olarak tanımladığı kurumsal çevre düzeyine işaret ettiğini belirtir. Williamson, North'dan farklı olarak kurumları daha mikro analitik bir çerçeve olan yönetim yapıları düzeyinde ele alır. Williamson'a göre, kurumsal çevre ve yönetim yapıları arasında önemli farklar bulunmaktadır. Williamson, kurumsal çevreyi veri olarak ele alır ve analizinde daha çok yönetim yapıları üzerine odaklanır. Yönetim yapıları bireysel işlemler düzeyine odaklanırken, kurumsal çevre iktisadi faaliyetlerin daha karmaşık düzeyleri ile ilgilenir. Örneğin, bir otomobil fabrikasında kullanılacak bir girdinin satın mı alınacağı yoksa yapılacağını ya da bir hastanenin ayakta tedavi kapasitesini mi genişleteceği ya da ev sağlık hizmetlerini mi geliştireceği yolundaki bir karar yönetim düzeyinde ortaya çıkar. Buna karşın, kurumsal çevrenin ilgi alanına giren konular ekonomik büyüme ve gelir dağılımı gibi daha kapsamlı ve makro içeriğe sahip konulardır (Williamson, 1996: 4-5).

Yeni kurumsal iktisadın diğer bir önemli temsilcisi olan Coase, kurumları daha çok firma düzeyinde ele alır. Coase (1937), firmayı kapitalizmin en temel kurumlarından biri olarak ele alarak firmanın neden var olduğunu açıklamaya çalışmaktadır. Bunu yaparken, neoklasik iktisadın firmaya ilişkin bakışını da derinden eleştirmekte ve firmanın nasıl ele alınması gerektiğine dair açıklamalar yapmaktadır.

Coase'a göre neoklasik iktisadın ele aldığı firma gerçek dünyadaki firmadan oldukça farklıdır ve gerçeklikten uzaktır. Çünkü, neoklasik iktisat firmayı sadece bir üretim birimi (plainman) ya da "teknolojik kara kutu" olarak ele almaktadır (Coase, 1937: 386). Coase böyle bir firma anlayışının yerine gerçekte olduğu gibi firmayı bir organizasyonel oluşum ya da bir yönetim yapısı olarak yeniden kavramsallaştırmaktadır (Williamson, 1998a: 75; Williamson, 1998b: 32).

Görüldüğü gibi, Coase'un kurum analizi de Williamson tarafından işaret edilen ve esas olarak işlem maliyetleri iktisadının ilgi alanına giren üçüncü düzeyde yer almaktadır. Coase da Williamson gibi North'un aksine daha mikro analitik bir çerçevede kurumları ele almakta ve kurumları yönetim yapıları olarak kavramsallaştırmaktadır.

Kısaca ifade etmek gerekirse, yeni kurumsal iktisatçılar kurumsal analizi firma, piyasa ve kurumsal çevre düzeyinde sürdürmüşlerdir. Bu bağlamda, North

esas olarak mülkiyet hakları meselesine odaklanırken, William son vurgusunu piyasadaki sözleşme koşullarına yapmış; Coase ise analizinin merkezine firmayı koymuştur. Dolayısıyla, Williamson ve Coase, Williamson tarafından işaret edilen kurumsal analizin üçüncü düzeyi olan yönetim yapıları üzerine odaklanırken, North ise daha makro bir içeriğe sahip olan ikinci düzeyle ilgilenmiştir. Ancak, nihai olarak her biri meseleyi işlem maliyetleri çerçevesinde ele almış ve temel olarak piyasaların etkin bir şekilde işlemesine engel olan bu tür maliyetlerin nasıl azaltılabileceği meselesi üzerinde durmuştur.

North, Williamson ve Coase'un kurum analizleri ile ilgili olarak bu açıklamaları yaptıktan sonra bütün yeni kurumsal iktisatçıları kapsayacak bütüncül bir kurum tanımı verilebilir. Bu çerçevede, yeni kurumsal iktisadın kurum kavramını en genel ifadesiyle, *“bireyler veya insan toplulukları arasındaki davranışsal ilişkileri düzenleyen kurallar dizisi”* olarak tanımlamak mümkündür (Mıhçı, 2005: 57).

3. Yeni Kurumsal İktisatta Kurumlar: İşlevleri ve Ekonomik Performans Üzerinde Etkileri

Yeni kurumsal iktisatta kurumların ortaya çıkışı ve işlevi genel olarak işlem maliyetleri çerçevesinde ele alınmaktadır. Yeni kurumsal iktisatta kurum meselesinin işlem maliyetleri çerçevesinde alınması aslında neoklasik iktisadın yaptığı gibi iktisadi olayları kaynak dağılımı meselesi çerçevesinde ele almasından kaynaklanmaktadır.² Her ne kadar yeni kurumsal iktisatçılar neoklasik iktisadın temel varsayım ve önermelerini bütünüyle benimsemeseler ve varsayımlarında da bir takım esnetmelere girseler de meseleyi kaynak dağılımı çerçevesinde ele almaları dolayısıyla neoklasik çerçeve içinde kalmışlardır.

Coase, yeni kurumsal iktisat akımının temel öncüsü olarak kabul edilmektedir. Bu anlamda 1937 yılında yazdığı *“Fırmanın Doğası”* ve 1960 yılında yayımladığı *“Sosyal Maliyet Sorunu”* (*The Problem of Social Cost*) makaleleri yeni kurumsal

² Yeni kurumsal iktisatçılar ekonomiyi etkinlik açısından değerlendirmekle birlikte esas olarak iktidar yapısının oluşumu ve bu yapının iktisadi karar alma süreçlerine etkisi ile ilgilenirler. Bu bağlamda yeni kurumsal iktisatçılar gelenekler, töreler ve hukuk yoluyla biçimlenen haklardan ve bunların iktisadi süreçlerle etkileşimini temel alarak iktisadi etkinliğin çerçevesini çizerler. Diğer bir deyişle, Yeni kurumsal iktisatçılar, iktisadi etkinlik araştırmasının değişkenleri arasına kurumsal yapıyı da dahil ederek bu yapıyı inceleme amacı güderler (Mıhçı, 2005: 61).

iktisat akımının doğuşuna zemin hazırlamıştır (Klein, 1999: 464).³

Gerçekten de yeni kurumsal iktisadın temel önermelerinin temellerinin neredeyse tamamını bu iki makalede bulabilmek mümkündür. Bu makaleler yeni kurumsal iktisat disiplini içinde son derece önemli bir alan olarak görülen işlem maliyeti iktisadının da gelişmesine zemin hazırlamıştır.

Bu iki makaleden yola çıkarak Coase'un kurumların ortaya çıkışı ve işlevine dair görüşlerini incelemek mümkündür. Coase (1937), Hayek'ten "*fiyat mekanizması tarafından yönetilen bir ekonomik sistemde toplum bir organizasyon değildir fakat bir organizmadır*" görüşünü ödünç alarak iktisadi sistemin fiyat mekanizmasının işlediği bir durumda kendisinin çalıştığını belirtir. Ancak Coase'a göre, iktisadi sistemin kendi kendine çalışıyor olması bu sistemde hiçbir planın ya da koordinasyonun yapılmadığı anlamına gelmemektedir. İktisadi sistemde fiyat mekanizması üretim ve değişim işlemlerini koordine etmekle birlikte karmaşık piyasa yapılarının bulunduğu sistemlerde değişim ve üretimi yönlendiren bir başka husus da girişimcilerdir. Bu nedenle, Coase girişimciyi "*rekabetçi bir sistemde fiyat mekanizmasının yerini alan kişi*" olarak tanımlamaktadır. Bu tanım fiyat mekanizmasının yanı sıra koordinasyonun bir de girişimci tarafından sağlandığını ifade etmektedir. Coase bu noktada bir temel soru daha yöneltmektedir. "*İktisat kuramının ileri sürdüğü gibi eğer fiyat mekanizması kaynak tahsisi görevini yerine getiriyorsa neden girişimcinin koordinasyonuna ihtiyaç duyulmaktadır?*" Coase'a göre eğer üretim fiyat mekanizması aracılığıyla yönlendiriliyor olsaydı herhangi bir organizasyona ihtiyaç duyulmazdı (Coase, 1937: 388).

Bu düşünceler Coase'ın fiyat mekanizmasının kaynak dağılımı işlevini mükemmel bir şekilde sağlayacağına dair temel neoklasik görüşlerden saptığı anlamına gelmemektedir. Coase, yalnızca gerçek hayatta fiyat mekanizmasının neoklasik iktisatçıların ortaya attığı gibi etkin bir şekilde kaynak dağılımını sağlayamadığını ileri sürmektedir. Bunun en büyük göstergesi olarak da firmanın varlığını göstermektedir. Eğer günümüzde olduğu gibi üretim firma denen organizasyonlar içinde gerçekleştiriliyorsa fiyat mekanizmasının işlevini etkin bir biçimde gerçekleştiremediği anlamına gelir. Çünkü, gerçekte Coase'a göre piyasada fiyat mekanizmasını kullanmanın bir takım maliyetleri bulunmaktadır. Coase, bu temel sorulardan hareketle uzmanlaşmış bir değişim ekonomisinde firmanın neden ortaya çıktığını açıklamaya çalışmaktadır. Coase bu soruya cevap olarak "*fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyetlerini*" (Coase, 1937: 390) göstermektedir.

³ Nitekim Ronald Coase yeni kurumsal iktisadın temel esaslarını koyduğu "The New Institutional Economics" başlıklı makalesinde yeni kurumsal iktisadın kendisinin 1937 yılında yazdığı "Fırmanın Doğası" isimli makalesiyle başladığı savını doğru bulmaktadır (Coase, 1998: 72).

Coase'un "*fiyat mekanizmasını kullanma maliyetleri*" ile kastettiği şey işlem maliyetleridir. Coase'a göre piyasada neoklasik iktisatçıların ileri sürdüğü gibi işlemler gerçekte sıfır maliyetle gerçekleştirilememektedir. Coase, makalesinde bu maliyetlerin neler olduğunu belirtmekte ve üretimin firma organizasyonu altında örgütlenmesi halinde bu maliyetlerin azaltılabileceğini ileri sürmektedir. Bu maliyetlerin firma organizasyonu altında azaltılabilecek olması firmanın ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Yine firmanın varlığını sürdürmesi ve büyümesi de firmanın bu maliyetleri ortadan kaldırabilme yeteneğine bağlıdır. Dolayısıyla, Coase'a göre firmaların ortaya çıkmasının nedeni fiyat mekanizmasını kullanmanın bir takım maliyetlerinin olması ve bu maliyetlerin üretimin firma organizasyonu içinde gerçekleştirilmesi durumunda azaltılabilecek olmasıdır (Coase, 1937: 388-390).

Bu noktada fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyetlerinin ve bunların firma bünyesinde nasıl azaltılabileceğinin belirtilmesi gerekir. Coase'a göre fiyat mekanizmasını kullanmanın en açık maliyetlerinden biri üretimi organize etme ve piyasadaki geçerli maliyetlerin ne olacağına ilişkin maliyetlerdir. Coase bu maliyetlerin yanı sıra anlaşma ve bir piyasada yer alan her bir değişim işlemi için ayrı bir sözleşme yapılmasının da fiyat mekanizmasını kullanmanın ortaya çıkardığı maliyetlerden biri olarak göstermektedir (Coase, 1937: 390-391).

Coase, fiyat mekanizmasını kullanmanın neden olduğu bu maliyetlerden tamamen kaçınmanın mümkün olmadığını belirtmekte, ancak üretimin firma organizasyonu içinde örgütlenmesi halinde bu maliyetlerin önemli ölçüde azaltılabileceğini ileri sürmektedir. Çünkü, Coase'a göre, üretim firma organizasyonu içinde örgütlendiğinde birbirleri ile ilişki ve işbirliği içinde bulunan faktörler arasında yapılması gereken bir dizi sözleşmenin yapılmasına gerek kalmaz. Piyasada bir dizi sözleşme yerine tek bir sözleşme yapılması ve kısa süreli sözleşmelerin yerine daha uzun süreli sözleşmelerle işlemlerin sürdürülmesi firma içinde sözleşme maliyetlerinin önemli ölçüde azalmasını sağlamaktadır (Coase, 1937: 391).

Coase'un analizinde firmanın neden var olduğu sorusu ile ilgili olarak önemli olan bir diğer konu da belirsizlik meselesidir. Coase'a göre ancak belirsizliğin olduğu bir durumda firma ortaya çıkar. Belirsizliğin olmadığı bir ortamda firmaya gerek olmaz. Çünkü, belirsizliğin olmadığı bir ekonomide fiyatlar üretimi doğru bir şekilde yönlendirebilir. Bu nedenle, üretimin bir girişimci tarafından koordine edilmesine gerek kalmaz. Oysa, belirsizliğin olduğu bir ekonomide kaynaklar fiyat

mekanizması tarafından etkin bir şekilde yönlendirilemez. O zaman girişimci belirsizlik koşullarında kaynakların etkin dağılımı için aktif bir rol alır. Coase, firmayı da bu perspektifte tanımlamaktadır. Bu doğrultuda, Coase, firmayı “*kaynakların yönlendirilmesi bir girişimciye bağlı olduğu zaman oluşan ilişkiler sisteminden ibaret*” olarak görmektedir (Coase, 1937: 393).

Coase, firmanın neden var olduğunu ve işlevlerini bu şekilde belirttikten sonra optimal firma büyüklüğünü de belirlemeye çalışmaktadır. Buna göre, firma büyümesini hangi noktaya kadar sürdürecektir. Eğer firmanın ortaya çıkışı temel olarak piyasada bir takım işlem maliyetlerinin bulunmasından kaynaklanıyorsa firmanın büyümesi de firmanın bu işlem maliyetlerini azaltabilme yeteneğine bağlı olacaktır. Bu anlamda, Coase’a göre, firmanın büyümesinin de bir sınırı bulunmaktadır. Çünkü, Coase’a göre, üretimin firma içinde örgütlenmesinin de bir takım maliyetleri bulunmaktadır. Bu maliyetlerden en önemlisi firma büyüdükçe girişimcinin fonksiyonunda azalmaların gerçekleşmesidir. Diğer bir deyişle, firma büyüdükçe ilave işlemleri organize etmenin maliyetleri artabilir. Bu durumda firma içinde ilave işlemleri organize etmenin maliyeti; bu işlemlerin piyasada gerçekleştirilmesi durumunda ortaya çıkacak maliyetlere eşit olduğu noktada büyümesini durduracaktır. Diğer bir sorun da, firma içinde organize edilen işlemler artarken girişimcinin kullandığı üretim faktörlerini onların değerlerinin en büyük olduğu yerlere yönlendirmede başarısız olmasıdır. Bu durumda, firma kaynakların israfı nedeniyle ortaya çıkan kayıp değişim işlemlerini piyasada gerçekleştirmenin maliyetlerine eşit olduğu noktada büyümesini durduracaktır. Büyüklüğü arttıkça firmanın karşı karşıya olacağı bir diğer sorun da firma büyüdükçe malın ya da hizmetin arz fiyatı ya da üretim faktörlerinin fiyatının artmasıdır (Coase, 1937: 394-395).

Coase’un firma ile ilgili tartışmalarda çığır açan bu düşünceleri bir firmanın firma içinde ilave bir işlemi organize etmesinin maliyetlerinin aynı işlemi piyasada gerçekleştirmesi durumunda ortaya çıkacak maliyete eşit oluncaya kadar büyümesini sürdüreceğini ifade etmektedir.

North ise kurumların ortaya çıkışını ve rolünü açıklarken kurumları formel ve enformel kısıtlamalar olarak ele almaktadır. North’un analizinde kurumların temel rolü insan etkileşimlerine bir yapı kazandırarak belirsizliği azaltmasıdır. North bu anlamda her toplumda insanların kısıtlı bilgi ve hesaplama yeteneğinin bulunması nedeniyle belirsizlik sorunu ile karşı karşıya bulunduğu gerçeğini kabul eder. İşte kurumlar bu noktada toplumda insanların başkaları ile olan ilişkilerine kısıtlamalar getirerek insanlar arasındaki etkileşimin maliyetini düşürürler (North, 2002: 51-56).

Söz konusu kısıtlamalar North'a göre formel kurallardan oluşabileceği gibi enformel kurallardan da oluşabilir. Hatta North'a göre, formel kısıtlamalar seçimleri şekillendiren kısıtlamalar toplamının sadece küçük bir kısmını oluşturur. Dolayısıyla, aslında bu kısıtlamalar daha çok gelenek, kültür vb. enformel kurallardan oluşur. Bu anlamda, North bu enformel kuralların bir kuşaktan diğerine aktarılarak insanlar arasındaki etkileşimleri düzenlediğini belirtir. North'a göre bir toplumda yaşayan insanlar arasındaki etkileşimi düzenlemek için ortaya çıkan enformel kısıtlamalar, formel kuralların uzantıları, ayrıntılanmış ve değiştirilmiş biçimleri, toplumsal olarak onaylanan davranış normları ve içsel olarak geliştirilmiş davranış standartlarından oluşmaktadır (North, 2002: 51-56).

İnsanlar arasındaki etkileşimi düzenlemede son derece yaygın olan bu enformel kısıtlamalar bilinçli bir şekilde tasarlanmamıştır. Enformel kısıtlamalar genellikle kendiliğinden ortaya çıkan kurallardan oluşmaktadır. Enformel kısıtlamaların bu özelliği benimsenmesinin ve dolayısıyla etkinliğinin formel kısıtlamalara göre daha yüksek olmasını sağlar. Formel kurallar ise siyasi kurallar, ekonomik kurallar ve sözleşmelerden oluşur. Bu çerçevede, anayasalar, yasalar, özel kararnameler ve bireysel sözleşmeler formel kısıtlamalara örnek olarak verilebilir. Siyasi kurallar, genel olarak devlet sistemini, devlet sisteminin hiyerarşik yapısını, temel karar mekanizmasını ve gündemin nasıl denetleneceğini tanımlar. Ekonomik kurallar ise mülkiyet haklarını ve kaynak ve mal varlığının devrine ilişkin hakları tanımlar. Sözleşmeler ise mübadeleye ilişkin herhangi bir anlaşmaya özel koşulları içerirler (North, 2002: 65).

Gerek formel kısıtlamalar gerekse de enformel kısıtlamalar insanlar arasındaki etkileşimi düzenleyerek mübadelenin daha etkin bir şekilde gerçekleşmesini sağlayabilirler. Bunu yaparken formel kısıtlamalar ve enformel kısıtlamalar arasında da bir etkileşim bulunmaktadır. Bu etkileşim çerçevesinde formel kısıtlamalar, enformel kısıtların etkinliğini tamamlayıp artırabileceği gibi, enformel kısıtlamaları değiştirmek, dönüştürmek ya da enformel kısıtlamaların yerini almak amacıyla çıkarılmış da olabilirler (North, 2002: 64-65).

Formel kısıtlamalardaki değişmelere tepki olarak, kültürel olarak türetilmiş olan enformel kısıtlamalar hemen değişmezler. Bu çerçevede, formel kısıtlamalar daha kolay değişebilirken enformel kısıtlamaların değişmesi çok zaman alabilir. Formel ve enformel kuralların bu özelliklerinden dolayı aralarında bir gerilim bulunmaktadır. Söz konusu gerilim North'a göre kurumsal değişimin hangi yönde gerçekleşeceğine dair bilgiler vermektedir (North, 2002: 63).

North'a göre toplum içinde yaşayan insanlar gerek formal kurallara gerekse de enformel kurallara uymayı tercih ederler. Çünkü bu tür kısıtlamalara uymak ölçüm, yaptırım ve uygulama maliyetlerini düşürerek mübadelenin etkin bir şekilde gerçekleşmesini ve sonuç olarak herkesin çıkarına uygun olan sonuçların ortaya çıkmasını sağlamaktadır.

North, formal ve enformel kısıtlamalar arasındaki farklılıkları bu şekilde tanımladıktan sonra aslında bunlar arasında sadece bir derece farklılığı bulunduğunu ileri sürer. Yazılı olmayan gelenek ve göreneklerden yazılı yasalara geçiş sürecini North "*uzun, eşitsiz ve tek yönlü bir süreç*" olarak tanımlamaktadır. Bu süreç aynı zamanda daha az karmaşık toplumlardan daha karmaşık toplumlara geçişle birlikte kendini göstermiştir. Formal kuralların oluşması, dolayısıyla artan uzmanlaşma ve işbölümünün sonucu olarak gerçekleşmiştir. İşbölümü ve uzmanlaşmanın artması ile birlikte toplumsal organizasyonun daha karmaşık bir hale gelmesi mübadele işlemlerinin gerçekleşebilmesi için toplumda egemen olan enformel kısıtlamaların formal bir şekle dönüşmelerine neden olmuştur (North, 2002: 64).

Dolayısıyla, bu açıklamalardan da anlaşılabilceği gibi North kurumların rolünü ve ortaya çıkışını kurumsal yapıyı oluşturan formal ve enformel kısıtlamalar aracılığıyla açıklamaktadır. Bu kısıtlamalar, mübadeleye karar veren tarafların başlangıçtaki pazarlık güçleri verili iken, siyasi veya ekonomik mübadeleyi kolaylaştırma işlevi görmektedirler. Mevcut kurumsal yapı oyuncuların var olan refahı maksimize etmek için ne gibi fırsatlara sahip olduğunu belirler. Oyuncular bu fırsatları ekonomik ya da siyasi mübadele yaparak gerçekleştirebilirler (North, 2002: 65).

Görüldüğü gibi, North analizinde kurumlara büyük önem vermektedir. Çünkü North'a göre kurumlar ülkelerin ekonomik performanslarını derinden etkilemektedir. North bu yolla ülkeler arasındaki gelişmişlik farklarını da ülkelerin sahip olduğu kurumsal yapılar ile açıklamaktadır. North da tıpkı Coase gibi işlemlerin sıfır maliyetle yapıldığı varsayımına dayanarak analiz yürüten neoklasik analizi eleştirmektedir. North'a göre gerçek hayatta neyin değerli olduğuna karar vermenin, hakları korumanın, sözleşmeleri denetlemenin ve yaptırımları yerine getirmenin neden olduğu bir takım işlem maliyetleri bulunmaktadır. İşte North bu noktada ekonomideki işlem maliyetlerini belirleyen temel unsurun o toplumun kurumsal çerçevesi olduğunu ileri sürmektedir. Dolayısıyla, North, daha etkin ve daha iyi kurumsal yapıya sahip olan ekonomilerin daha düşük işlem maliyetlerine ve dolayısıyla daha gelişmiş ekonomilere sahip olacağını düşünmektedir.

Dolayısıyla North da Coase gibi kurumların var olma nedenini işlem maliyeti kuramı ile açıklamaktadır. Kurumların ortaya çıkmasına neden olan işlem maliyeti North'a göre bilginin pahalı olmasından kaynaklanmaktadır. Bilginin pahalı olması ise mübadelenin taraflarının malın tüm değerli özelliklerini bilmek istemelerinden ve bunu tespit etmenin ise maliyetli olmasından kaynaklanır. Bilginin pahalı olmasının yanı sıra işlem maliyetlerinin yüksek olmasına neden olan bir diğer unsur da bilginin taraflar arasında asimetrik dağılımıdır. Bilgi asimetrisine göre taraflardan biri mübadele hakkında diğerlerinden daha fazla bilgi sahibi olabilir. Üstelik bu fazladan bilgiye sahip olan kişi bu bilgiyi gizlemekten bir kazanç da elde edebilir. Ancak sözleşmelerin uygulanmasına ilişkin bir takım kısıtlamaların ve kurumsal düzenlemelerin bulunmasının bu tür maliyetleri azaltacağı düşünülmektedir. Bu çerçevede, North, işlem maliyetini “*mübadele edilen unsurun değerli özelliklerini ölçmenin bedeli ile hakları korumanın ve anlaşmaları yürürlüğe sokma ve denetlemenin bedeli*” olarak tanımlamaktadır (North, 2002: 39). North bu maliyetleri toplumsal, siyasal ve ekonomik kurumların kaynağı olarak görmektedir.

North gerçek hayatta neoklasik iktisatçıların ileri sürdüğünün aksine pozitif işlem maliyetlerinin bulunması gerçeğini göz önünde bulundurarak işlem maliyetlerinin de üretim maliyetlerine dahil edilmesi gerektiğini ileri sürmektedir. Bu çerçevede, North'a göre “*toplam üretim maliyeti hem malın fiziksel maliyetlerini değiştirmek (boyut, ağırlık, renk, yer, kimyasal kompozisyon vs.) hem de işlem-maliyet haklarını tanımlamak, korumak ve uygulamak için gerekli toprak, emek ve sermaye girdilerini*” içermelidir (North, 2002: 40).

İşlem maliyetlerinin pozitif olmasının North'a göre önemli sonuçları bulunmaktadır. Herşeyden önce pozitif işlem maliyetleri mülkiyet haklarının tam olarak tanımlanmasını ve uygulanmasını engellemektedir. İşte bu noktada kurumlar North'a göre işlem ve haklar dizisinin maliyetini belirleyen mübadele yapısını belirler. North'a göre “*kurumların koordinasyon ve üretim sorunlarını ne kadar iyi çözdüklerini, aktörlerin motivasyonu (fayda fonksiyonu), çevrenin ne kadar karmaşık olduğu ve aktörlerin çevrelerini çözmeye ve onu düzene sokma yetenekleri (ölçme ve yaptırım) belirler*” (North, 2002: 48).

Bu açıklamalardan yola çıkarak North'un analizinde ekonomik performans, kurumsal çerçeve ve işlem maliyetleri arasında çok güçlü bir ilişki bulunduğunu söylemek mümkündür. Bu ilişkiyi en basit haliyle aşağıdaki gibi gösterilebilir:

Etkin kurumlar- düşük işlem maliyetleri- yüksek ekonomik büyüme

Bu şekil North'un kurumların rolü ve işleyişi hakkındaki görüşleri hakkında önemli ipuçları vermektedir. Bu çerçevede kurumlar karmaşık mübadeleye işbirlikçi çözümler getirirken ekonomilerin gelişmesini de sağlamaktadır. Ancak, North kurumların ekonomik performansı etkilediğini söylemekle birlikte bu etkinin her zaman pozitif yönde gerçekleşeceğini ileri sürmez.

Bu açıklamalardan sonra, North'un kurumların ekonomilerin performansını nasıl etkileyeceği; diğer bir deyişle kurumların rolü ve işlevine ilişkin görüşlerini aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür:

- Kurumlar formel ve enformel kısıtlamalar aracılığıyla insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendirerek bireylerin tercih kümelerini tanımlarlar. Bu şekilde kurumlar insanlar arasındaki etkileşim için istikrarlı bir yapı oluşturarak belirsizliği azaltırlar (North, 2002: 10).
- Kurumlar kullanılan teknolojiyle birlikte toplam maliyeti oluşturan değişim ve üretim maliyetini belirlerler (North, 2002: 13).

Kurumların bu işlevlerini yerine getirebilmesi için bir takım yaptırımların bulunması gerekir. Bu yaptırımların etkinliği kurumların etkinliğini de belirlemektedir.

North "Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans" başlıklı eserinde yanıtlamaya çalıştığı temel soru kurumların nasıl evrimleştiği ve ülkelerin ekonomik performanslarını nasıl etkilediklerine ilişkindir.

North'a göre kurumsal evrimi belirleyen şey kurumlar ve kuruluşlar arasındaki ilişkidir. Çünkü North'a göre kurumlar, toplumdaki fırsatları belirler. Kuruluşlar ise bu fırsatlardan yararlanmak için kurulurlar, kuruluşlar evrim geçirdikçe kurumları da değiştirirler. Sonuç olarak, North'a göre kurumların sunduğu teşvik unsurunun sonucu olarak evrimleşen kuruluşlar ile kurumlar arasındaki ilişkiden kaynaklanan kilitlenme ve insanların fırsatlar kümesindeki değişiklikleri nasıl algıladığını ve değişime nasıl tepki verdiğini belirleyen geri besleme süreci kurumsal değişimin izleğini belirler (North, 2002: 15).

Bu çerçevede North kuruluşları kurumların ekonomileri biçimlendirirken sundukları fırsatlardan yararlanmak için oluşturdukları oluşumlar olarak değerlendirmektedir. Dolayısıyla, North, kurumlarla kuruluşlar arasında karşılıklı bir etkileşim olduğunu ve bu etkileşimin aynı zamanda kurumsal evrim sürecini

belirlediğini ileri sürmektedir (North, 2002: 10-15).

North kurumları bir toplumda insanlar arasındaki etkileşimi ve dolayısıyla istikrarı sağlayan bir unsur olarak ele almaktadır. Ancak kurumların istikrarı sağlayan unsurlar olarak ele alınıyor olması North'a göre kurumların değiştiği ve evrildiği gerçeğini dışlamaz. North bu anlamda kurumların sürekli olarak bir evrim içinde bulunduğunu belirtir. Kurumların evrim içinde olması kurumlardaki değişikliklerle birlikte bireylerin tercih kümesinin de değişeceği anlamına gelir. Ancak bu değişim bazen çok hızlı bazen de çok yavaş bir şekilde gerçekleşir (North, 2002: 13).

North'a göre kurumsal değişim çok karmaşık bir süreçtir. Kurumsal değişimin karmaşık olması kurumsal değişime neden olacak faktörlerin sonsuz sayıda olmasından kaynaklanır. North'a göre kurumlar genellikle tedrici bir şekilde değişirler. Kurumların tedrici bir şekilde değişmesine neden olan temel faktör de enformel kısıtlamalardır. Enformel kısıtlamalar formel kısıtlamalardan farklı olarak toplumun içine işlemiş olmaları nedeniyle kolay değişmezler (North, 2002: 13).

North bu açıklamalardan yola çıkarak ülkeler arasındaki gelişmişlik farklarını da sahip oldukları kurumsal yapıdaki farklılıklara bağlamaktadır. North ve Thomas (1973)'a göre görece fiyat değişimleri daha verimli kurumlar inşa etmeyi teşvik ederek kurumsal değişimin kaynağını oluşturmaktadır (akt. North, 2002: 14).

Kuruluşlar üstlendikleri faaliyetlerin verimli olabilmesi için kurumsal çerçeveye bağımlıdırlar. Kurumsal değişimin temel nedeni var olan kurumsal yapının değişmesi ile daha iyi duruma gelmek istenmesidir. Dolayısıyla, North kurumların rolünü ve işleyişini bu şekilde ortaya koyduktan sonra kurumların ekonomilerin performansı üzerinde çok önemli etkilerde bulunduğunu ileri sürmektedir. Bu bakımdan North, kurumların evrimleşme biçimlerinin incelenmesi ile ekonomilerin zaman içinde farklılaşan performanslarının da açıklanabileceğini ileri sürer.

North'a göre kurumsal değişimin anahtarı bir önceki bölümde tanımlanan kurumlar ve kuruluşlar arasındaki etkileşimde gizlidir. Hatırlanacağı gibi, kuruluşlar "kurucuları tarafından serveti, geliri maksimize etmek ya da kurumsal yapının izin verdiği fırsatlarla tanımlanan hedefleri yerine getirmek için" kurulmuşlardır. North kuruluşların bu hedefleri yerine getirirken yavaş yavaş kurumsal yapıyı da değiştirdiğini ileri sürmektedir. Ancak bu değişim North'a göre her zaman olumlu yönde olmamaktadır. Çünkü North'a göre kurumsal çerçeve olumlu teşviklerin yanı

sıra zaman zaman ters teşvikler de sunmaktadır. Bu anlamda kuruluşlar kurumsal kısıtlamaları belirlemesinin yanı sıra serveti maksimize etmenin potansiyellerini de biçimlendirmektedir (North, 2002: 97-99).

North kurumsal değişimi görelî fiyatlardaki ve zevklerdeki değişmelerle açıklamaktadır. North'a göre görelî fiyatlardaki ve zevklerdeki değişiklikler, kurumsal kısıtlamaların göz ardı edilmesine ve daha sonra da yavaş yavaş ortadan kalkmasına neden olabilir. North buradan yola çıkarak kurumsal kısıtlamalarda meydana gelecek değişimlerin işlem maliyetlerini değiştireceğini ileri sürmektedir. Yaptırımdaki değişiklikler de kuruluşların başındaki girişimcilere, kar fırsatlarından yararlanabilecekleri yeni fırsatlar sunar; bunlar kurumsal değişimin yönünü değiştirir (North, 2002: 116).

North'a göre kurumsal değişim büyük ölçüde aşamalıdır. Bu anlamda kurumsal değişim formel ve enformel kısıtlar ve yaptırım özellikleri arasındaki iç bağlantılarla kurumsal çerçevenin kademe kademe yeniden yapılandırır ve yüzyıllar içinde evrilir (North, 2002: 116). Diğer bir deyişle North kurumların genellikle bir devrim, fetih ya da doğal felaket gibi kesintili bir değişimin sonucu olarak değil, tedricî bir şekilde değiştiğini kabul eder. Kesintili değişim ile formel kurallar köklü bir değişikliğe tabî tutulur (North, 2002: 117).

Diğer bir önemli yeni kurumsal iktisatçı olan Williamson da Coase ve North'un analizinde olduğu gibi kurumların ortaya çıkışını ve rollerini işlem maliyeti analizi ile açıklamaktadır. Bu bağlamda, Williamson yönetim yapıları olarak tanımladığı kurumların iktisadî davranışı doğrudan etkileyerek işlem maliyetlerini minimize ettiğini ileri sürmektedir.

Williamson'a göre işlem maliyetleri piyasadaki sözleşmelerin eksik olmasından kaynaklanmaktadır. Williamson bu eksikliği insan doğasında bulunan iki özellik ile açıklamaktadır. Bunlardan birincisi insanların sınırlı rasyonaliteye sahip olması, diğeri ise insanların fırsatçı davranma eğilimidir. Bu bağlamda, Williamson, neoklasik iktisadın aksine bireylerin aldıkları kararları her zaman mükemmel bir şekilde değerlendiremediklerini ileri sürmektedir. Bu durum iktisadî karar birimlerinin bilgiyi alma, biriktirme ve uygulama yeteneklerinin yetersiz olması anlamına gelir. Bu da iktisadî karar birimlerinin geleceğe ilişkin öngörülerinin yanlış ya da eksik olmasına yol açar. Sözleşmelerin eksik olmasının diğeri önemli nedeni de insanların kendi çıkarları peşinde koşmaları ve bunun bir sonucu olarak karşı tarafı aldatmak üzere fırsatçı davranışlarda bulunmalarıdır. Bu durum, sözleşmelerin uygulanmasında taraflar açısından bir güven probleminin ortaya çıkmasına ve sonuç

olarak sözleşmelerin uygulanma maliyetinin artmasına yol açar. İnsan doğasına ait olan bu iki unsur piyasada gerçekleştirilen sözleşmelerin müzakere edilmesini ve uygulanmasını güç hale getirir. Bu unsurlar işlem maliyetlerinin yüksek olmasının ardında yatan en önemli unsurlardır (Williamson, 1998b: 31).

Bunların yanı sıra, iktisadi faaliyetlerin belirsizlik koşulları içinde yapılıyor olması sözleşmelerin uygulanmasının daha da güç hale gelmesine ve buna bağlı olarak işlem maliyetlerinin ciddi bir şekilde yükselmesine yol açar. Basit işlemlerin gerçekleştirildiği piyasalarda belirsizlik önemli bir faktör değildir. Bu bağlamda, işlemlerin anlık olarak yapıldığı piyasalarda sözleşmeler sorunsuz bir şekilde işleyebilir. Ancak daha karmaşık piyasalarda sözleşmelerin yapılması ve uygulanması güçtür. Bu nedenle, bu tür piyasalarda sözleşmeler genel olarak eksik gerçekleşir. Williamson eksik sözleşmelere örnek olarak iki tür sözleşme örneği verir. Bunlardan biri ilişkisel sözleşmeler (*relational contracts*) ikincisi ise örtük sözleşmeler (*implicit contracts*)'dir. Birinci tür sözleşmelerde söz konusu ticari ilişkinin sürdürülmesini sağlayan ortak ilkeler belirlenir. İkinci tür sözleşmelerde ise sözleşme içeriği açık olarak belirtilmez ancak tarafların bunu bildiği varsayılır (Williamson, 1979: 236-239).

Williamson, işlemi tanımlayarak en ekonomik yönetim yapısını ortaya çıkartmayı amaçlamaktadır. Bu noktada Williamson'a göre, işlemleri belirleyen en önemli unsurlardan birisi belirsizlik, ikincisi ise işlemlerin gerçekleştirilme sıklığıdır. Williamson başlangıçta belirsizliği analizinde veri olarak kabul eder ve işlemlerin yapılma sıklığına odaklanır. Bu anlamda sıklığı bir kerelik, ara sıra ve tekrar eden biçiminde üç şekilde sınıflandırır. Williamson'a göre, işlemler farklı niteliklerdedir ve bu niteliklere bağlı olarak gerçekleştirilmeleri esnasında katlanılan maliyetler de farklılık gösterir. Williamson, işlemlerin bu özelliğine bağlı olarak yönetim yapılarının da farklı olması gerektiğine işaret eder (Williamson, 1979: 261).

Buna bağlı olarak, Williamson üç çeşit yönetim yapısı tanımlamaktadır. Bunlar; işlem belirli olmayan (*non-transaction-specific*), yarı belirli (*semi-specific*) ve yüksek belirli (*highly specific*) biçimindedir. Piyasa, kimliği bilinmeyen alıcı ve satıcıların ve standart malların anlık olarak karşı karşıya geldiği bir kurum olarak belirli olmayan yönetim yapılarına bir örnektir. Bunun aksine, yüksek belirli yönetim yapılarında ise işlemlerin belirli ihtiyaçlarına göre belirli yapılar oluşturulur. Yarı belirli kurumlar belirli olmayan ve yüksek belirli yönetim yapılarının arasında yer alır. Yüksek derecede standardize olmuş işlemler uzmanlaşmış yönetim yapılarına ihtiyaç duyarlar. Ayrıca, uzmanlaşmış yönetim

biçimleri tekrarlanma hızı yüksek işlemler için daha uygun bir yapıya sahiptir (Williamson, 1979: 248).

Williamson'a göre kurumlar sözleşmelerin eksik olmasına bağlı olarak ortaya çıkan işlem maliyetlerini azaltmak üzere ortaya çıkarlar. Dolayısıyla, Williamson'un analizinde sözleşmelerin yapılması ve uygulanması sırasında ortaya çıkan maliyetlerin tanımlanması ve azaltılması merkezi önemdedir (Williamson, 1996: 3). Williamson'a göre sözleşmenin temel amacı değişimi kolaylaştırmaktır. Uzun dönemli sözleşmeler belirsizlik koşulları altında gerçekleşir. Gerçek hayattaki sözleşmeler karmaşıktır. İşlemlerin yapıldığı ve uygulandığı yönetim yapıları işlemin doğasına bağlı olarak değişir. Çıkarları uyumlu hale getirme önemli bir yönetim fonksiyonudur. Basit yönetim yapıları basit sözleşme ilişkileri için kullanılmalıdır. Basit bir ilişkiyi yönetmek için karmaşık bir yapı kullanmak gereksiz maliyetlere yol açar ve karmaşık işlemler için de basit bir yapının kullanılması gerilime neden olur (Williamson, 1979: 239).

Görüldüğü gibi, Williamson kurumların ortaya çıkışını ve işlevlerini iktisadi ajanların sınırlı bilgiye sahip olması ve fırsatçı davranışlarda bulunmak istemeleri ile açıklamaktadır. Bu anlamda, Williamson'a göre, iktisadi karar birimleri sahip oldukları sınırlı bilgileri kendi çıkarlarını maksimize edecek bir şekilde kullanırlar. Bu tür fırsatçı davranışların varlığı Williamson'a göre işlem maliyetlerinin yükselmesine neden olur. İşlem maliyetlerini azaltmak isteyen firma uygun bir yönetim yapısıyla iktisadi etkinliklerin düzenli bir şekilde sürdürülmesini sağlar. Williamson'un analizinde, işlem temel çözümleme birimi olarak kabul edilir. Bu bağlamda yönetim ise düzeni sağlayan bir araç olarak görülür (Williamson, 1998a; 1998b).

Williamson, Coase ve North'un görüşlerinden yola çıkılarak yeni kurumsal iktisatçılar kurumların ortaya çıkışını işlem maliyetleri ile açıklamakta ve sözleşme hukuku, mülkiyet hakları, sözleşmeler ve firma gibi kurumsal yapıların işlem maliyetlerini düşürerek ekonomik performansı etkileyeceğini ileri sürmektedirler. Bu doğrultuda, kurumları işlem maliyetleri çerçevesinde ele almakta ve bu anlamda işlem maliyetlerini azaltacak kurumsal yapılara dikkat çekmektedirler.

Sonuç

Kurumlar ve ekonomik gelişme arasındaki ilişki son 15-20 yıldır önemli tartışmalara konu olmuştur. Bunda şüphesiz Coase, North ve Williamson'un en önemli temsilcilerini oluşturduğu yeni kurumsal iktisatçıların önemli katkıları

bulunmaktadır. Bu iktisatçılar kurumları ve kurumsal yapıyı iktisadi analizlerinin merkezine koymuşlar ve kurumları iktisadi faaliyet düzeyini ve hacmini etkileyen en önemli değişkenlerden biri olarak görmüşlerdir. Bu bağlamda, ülkeler arasındaki gelişmişlik farklılıklarını da ülkelerin sahip oldukları kurumsal yapı ile ilişkilendirmişlerdir.

Her ne kadar yeni kurumsal iktisat kurumları ve kurumsal değişmeyi iktisadi analize sokmaya çalışsa ve kurumsal yapıyı veri olarak kabul etmesi nedeniyle neoklasik iktisadi eleştirse de yeni kurumsal iktisadın analiz çerçevesi de kurumları yeterince iktisadi analizin merkezine almamıştır. Kurumların iktisadi faaliyeti etkilediği ve değiştirdiği gerçeğini kabul etmiş olsalar da kurumları sadece işlem maliyetleri çerçevesinde ele almışlar ve bu nedenle meseleyi ekonomi alanına hatta piyasaya hapsederek kurumların iktisadi yaşam dışındaki etkilerini göz ardı etmişlerdir. Bu açıdan yeni kurumsal iktisatçılar neoklasik iktisatçıların dar analitik çerçevesi içinde kalmışlardır.

Veblenci gelenekte olduğu gibi kurumlar insanları ve toplumu etkileyen düşünce ve davranış alışkanlıkları olarak değil, oyunun kuralları, yönetim yapıları ya da işlem maliyetlerini ekonomikleştirmenin bir yolu olarak görülmüş ve bu nedenle oldukça dar bir biçimde analize sokulmuştur. Bu bağlamda, yeni kurumsal iktisatçılar kurumların ekonomik ihtiyaçlara cevaben otomatik olarak ortaya çıktığını ima etmektedirler. Oysa, kurumlar eylemleri dahil oldukları kurumsal yapı tarafından sınırlandırılmış bireyler tarafından oluştururlar (Granovetter, 1992: 7). Bu sınırlayıcı kurumsal yapılar sadece ekonomik alanla sınırlı olmayıp; politik, tarihsel, kültürel, sosyolojik alanlarla da yakından ilişkilidir. Dolayısıyla, yeni kurumsal iktisatçıların kurumları sadece ekonomik alanla ilişkili görmesi neoklasik iktisadın statik yapısını sürdürdüğü anlamına gelir. Oysa, iktisadın daha gerçekçi bir temelde ele alınabilmesi için kurumsal yapının daha geniş ve gerçekçi bir şekilde analize dahil edilmesi gerekir. Böyle bir çerçeve ise kurumlar ve kurumsal değişmeye yönelik artan ilginin kurumsal iktisat çalışmalarının Veblenci bir izlekte sürdürülmesi ile sağlanabilir. Bu açıdan, yeni kurumsal iktisatçıların ana akım iktisadın gerek analitik yapısını gerekse de varsayım ve argümanlarına ilişkin bir takım kusurların farkında olmaları ve onları bir nebze de olsa yumuşatarak analize dahil etmeleri yeterli değildir.

Yeni kurumsal iktisatçıların kurumlara ve kurumsal yapılara dikkat çekmeleri ve bunları analizlerine dahil etmeleri içinde yaşadığımız dünyayı anlamak ve açıklamak adına önemli bir girişim olarak görülebilir. Ancak bu girişim neoklasik iktisadın kendileri tarafından da açıkça ortaya konan sınırlamalarını ortadan

kaldırmak yerine neoklasik iktisadın ideolojik savunuculuğunun daha güçlü bir şekilde yapılmasına hizmet etmiştir. Bu açıdan yeni kurumsal iktisatçıların kurumların ortaya çıkışı, evrimi ve ekonomilerin performansı ile ilgili açıklamaları büyük ölçüde liberalizmin daha iyi bir ekonomik büyüme ortaya çıkaracağı, piyasa tarafından elde edilen sonuçların etkin olduğu yolundaki ön kabullere dayanır. Bu açıdan yeni kurumsal iktisat amaç olarak neoklasik iktisat çizgisinde piyasa ve piyasa değerlerini kutsal, değişmez ve evrensel değerlermiş gibi gösterme kaygısı içindedir. Nitekim, yeni kurumsal iktisatçıların son 30 yılda bu kadar çok ilgi görmesinin ve çalışmalarının bir takım ödüllerle onure edilmesinin arkasında da şüphesiz yeni kurumsal iktisadın piyasa ve liberalizm savunuculuğu konusunda aktif bir rol olmasının etkisi büyüktür.

KAYNAKÇA

Baş Dinar, Gülenay. (2010). "Why Institutional Economics is a Better Alternative to the Neoclassical Economics than the New Institutional Economics?", *International Journal of Economic Research*, Vol. 7, No. 2, s. 277-286.

Coase, Ronald H. (1937). "The Nature of The Firm", *Economica*, New Series, Vol. 4, No.16, s. 386-405.

Coase, Ronald H. (1960). "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, Vol. 3, s. 1-41.

Coase, Ronald H. (1998). "The New Institutional Economics", *The American Economic Review*, Vol. 88, No. 2, s. 72-74.

Hodgson, Geoffrey M. (2006). "What are Institutions", *Journal of Economic Issues*, Vol. 40, No. 1, s. 1-25.

Granovetter, Mark (1992). "Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis", *Acta Sociologica*, Vol. 35, No. 1, s. 3-11.

Klein, Peter G. (1999). "New Institutional Economics", in Bouckaert and De Geest *Encyclopedia of Law and Economics*, Vol. 1, s. 456-589, Northampton, MA: Edward Elgar.

Mihçı, Hakan (2000). "İktisat Yazınında Kurum ve Kurumsal Değişim Kavramları Üzerine Bir Not", *Hacettepe University Journal of Economics and Administrative Sciences*, Vol. 18, No. 2, s. 489-498.

North, Douglas (1989). "Institutions, Institutional Change and Economic Growth: An Historical Introduction", *World Development*, 17(9), s. 1319-1332.

North, Douglass C. 2002 (1999). *Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans*, (Çev. Gül Çağalı Güven), İstanbul: Sabancı Üniversitesi.

Şenalp, Mehmet G. (2007). "Dünden Bugüne Kurumsal İktisat", *Kurumsal İktisat* (der. Eyüp Özveren), s. 45-92, Ankara: İmge Kitabevi.

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

Williamson, Oliver E. (1979). "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations". *Journal of Law and Economics*, Vol. 22, No. 2, s. 233-261.

Williamson, Oliver E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York: Free Press; London: Collier Macmillan Publishers.

Williamson, Oliver E. (1996). *The Mechanisms of Governance*, Oxford-NewYork: Oxford University Press.

Williamson, Oliver E. (1998a). "The Institutions of Governance", *The American Economic Review*, Vol. 88, No. 2, s. 75-79.

Williamson, Oliver E. (1998b). "Transaction Cost Economics: How it Works; Where it is Headed", *De Economist*, Vol. 146, No. 1, s. 23-58.

Yılmaz, Feridun (2003). "Avrupa'da Kurumsal İktisat: G. M. Hodgson Örneği", *Kurumsal İktisat* (der. Eyüp Özveren), s. 93-142, Ankara: İmge Kitabevi.