



## KURUMSAL İKTİSADIN KATKILARI ÜZERİNE DEĞERLENDİRME

### AN EVALUATION ON THE CONTRIBUTION OF INSTITUTIONAL ECONOMICS

Hülya DERYA<sup>1</sup>

#### Öz

Bu makalede Eski ve Yeni Kurumsal İktisat, Neoklasik iktisat ile karşılaştırmalı olarak değerlendirilmiştir. Neoklasik teori, iktisadi davranışları marjinal fayda doğrultusunda açıklarken Eski Kurumsal İktisat, davranışları kurumsal değişimler ekseninde değerlendirmektedir. Eski Kurumsal İktisat kurumları, normlar ve değerler sistemi olarak tasvir etmekte; istikrarı sağlayan ve belirsizliği azaltan kuralları kurum olarak nitelendirmektedir. Eski Kurumsal İktisadın temsilcilerinden Thorstein B. Veblen ve John R. Commons kurumsal gelişmeleri Neoklasik iktisatla bağdaştırma taraftarı olmazken Yeni Kurumsal İktisat Neoklasik iktisadın özüne dokunmadan Kurumcu iktisat ile Neoklasik iktisadı uzlaştırmıştır. Douglas C. North ise hem Eski hem de Yeni Kurumcu İktisat Okulu geleneğinden gelen biri olarak kurumsal iktisadı bir bütünlük içinde değerlendirmektedir. Çalışmanın amacı, öncelikle Kurumcu İktisadın mihenk taşları olan değer ve normların toplumsal çerçevesinin ve sosyal boyutunun Veblen tarafından nasıl kurgulandığını açıklamaktır. Eski ve Yeni Kurumsal iktisadın temel çerçevesi, diğer iktisadi okullarla etkileşimi ve farklılıkları değerlendirilerek yorumlanmıştır. Bu doğrultuda, kurumsal gelişmelerin önemine dikkat çekilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Kurumsal Dönüşüm, Eski ve Yeni Kurumsal İktisat, İşlem Maliyeti, Mülkiyet Hakları, Asıl-Vekil İlişkisi.

#### Abstract

In this article, the views of the Schools of Old and New Institutional Economics were discussed in comparison with the neoclassical economics. While the neoclassical theory assumes the economic process is only related to the marginal utility of the persons, intuitionism assumes that it also is determined by the institutions which influence the behaviour of the individuals. The common denominator that brings all the institutionalists to same point is that the economic field is based on institutions, not individuals, as explanatory factor. We can characterize it as any kind of institution that reduces the uncertainty of writing, provides stability, and regulates the behaviour of individuals. Veblen and Commons-centric approach has changed over time, reconciling neo-classical economics with institutional economics, without touching the essence of neoclassical economics as a new version of the institution. On the other hand, North has established a bridge between former institutionalists and new institutionalists, alongside the new institutional. The New Institutional School of Economics is at the forefront of the currents that are increasingly taking place in the economic literature. The school fills the areas where neoclassical economics is lacking, with the reason that the institutions have a viewpoint of different disciplines and use mathematical tools. The aim of this work is to explain that the original institutionalism, which was constructed by Veblen, is related to the socialization of the formation of values and norms and to the lebenswelt. In addition that, this study aims to be able to examine the basic framework of institutional economics and introduce the topics that they have studied and the reasons for their emergence.

**Keywords:** Old Institutionalists, Transaction Cost, Institutional Cost, Institutional Transition, Property Rights, Master-Act Relation.

<sup>1</sup> Yrd.Doç.Dr., Kilis 7 Aralık Üniversitesi İİBF, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, [hulyaderya11@gmail.com](mailto:hulyaderya11@gmail.com)

## 1. GİRİŞ

Eski Kurumsal İktisat, 1900'lü yıllarda Amerikan iktisat bilimi ve sosyolojisinde gelişen bir teoridir. Neoklasik düşünceye tezat olarak insanların düşünce, tutum ve davranışlarının yanı sıra bunları çevreleyen ve dönüştüren kurumların önem kazandığı görülmektedir. Eski Kurumsal İktisat yaklaşımını, Alman Tarihçi Okul, Darwinciliğin felsefi evrimi ve pragmatizm şekillendirmektedir. Bu yaklaşım öncelikle Neoklasik İktisat teorisinin rasyonalite önceliklerine karşı çıkmaktadır. İnsanların geleneksel, tarihi normlara ve davranış örneklemelerine uygun geliştirdikleri hayat oryantasyonlarını ön plana çıkartmaktadır. Kurumlar, sosyo-darwinist/pragmatik bir bakış açısı içerisinde insanî varoluş problemlerine yönelik çözümsel yaklaşımlar olarak yorumlanmaktadır. Neoklasik teori, iktisadı süreci sadece kişilerin marjinal faydasına bağlamışken, Eski Kurumsal İktisat bu sürecin bireylerin davranışlarını etkileyen kurumlar tarafından tayin edildiğini varsaymaktadır. Eski Kurumsal İktisatın önemli temsilcisi olarak Veblen ve Commons'u gösterebiliriz. Yeni Kurumsal İktisat Neoklasik iktisadın özüne dokunmadan birçok varsayımını Kabul etmektedir. North Yeni Kurumsal İktisatçıların yanında olmakla birlikte Eski ve Yeni Kurumsal İktisat arasında bir köprü kurmaktadır. Neoklasik teori insanların tam bilgiye sahip olduğu varsaymaktadır. Yeni Kurumsal İktisat ise, insanların sınırlı bilgiye sahip olduğunu kabul etmektedirler. Eski ve Yeni Kurumsal İktisatçıları bir noktada buluşturan ortak payda ise, iktisadi alanda açıklayıcı faktör olarak bireylerin değil kurumların esas alınmasıdır.

Bu çalışmada; Eski ve Yeni Kurumsal İktisat'ın ortaya çıkışı, gelişimi ve günümüzdeki inceleme alanları üzerinde durulacaktır. İki bölümden oluşan makalemizin birinci bölümünde Eski Kurumsal İktisatın etkilendiği unsurlara ve bu yaklaşımın temsilcilerinden Veblen ve Commons'un görüşlerine yer verilecektir. İkinci bölümde Yeni Kurumsal anlayışa ait bazı teorilerle ilgili bilgi verilecektir. Sonuç bölümünde ise konuya ilişkin genel bir değerlendirme yapılacaktır.

## 2. KURUMSALCILIĞIN DÜŞÜNSEL TARİHİNİN ARKA PLANI

Eski Kurumsal İktisat yaklaşımını; Pragmatizm felsefesi, Alman Tarihçi Okul, Darwinciliğin felsefi evrimi şekillendirmektedir. Pragmatizm felsefesi 19. yy'da egemen olan davranış ve bilimsel teori yapılarının sorgulanmasıyla ortaya çıkmıştır. Pragmatizm felsefesi teorik yapıların zamandan ve mekândan bağımsız, sonsuz geçerliliği olan (nomolojik) kanunlarını eleştirmektedir. Pragmatizmin kurucuları arasında Peirce bulunmaktadır. Peirce'e göre, bilgi daima dolaylıdır. Her bilgi önceki bilgilerle ilişki içinde üretilmektedir. Bu yaklaşım Eski Kurumsal İktisat yaklaşımının, topluma ve bilgiye bakışıyla paralellik göstermektedir. Bilgiye ulaşmada yöntem olarak yaratıcı kuralsız çıkarım yöntemini benimsemektedirler. Yaratıcı kuralsız çıkarım, gözlemlerimizi gözlem dışı kalan nesne ve süreçler tasavvur ederek açıklamaya çalışmaktır. "Peirce, bu bağlamda, kavram ve kelime öğretilerin hangi pratik sonuçlara işaret ettiklerinin araştırılmasının merkezi bir öneme sahip olduğunu belirtmektedir. Bu yüzden bunların anlamı ve geçerliliklerini "somut yaşamsal uygulamalarda" tespit etmek esas alınmaktadır" (Reuter,1996:75). Sadece geçici olarak geçerliliğe sahip teorik yaklaşımlar esastır ve bunlar sürekli ampirik olarak geçerlilikleri bakımından kontrol edilmelidir. İnsanlar sonuç itibarıyla hangi kriterler doğrultusunda ekonomiyi ve toplumu şekillendireceklerine "pragmatik" olarak karar vermek durumundadır (Erlei, Leschke, Sauerland,2007:27). Pragmatizmde bilimsel teorilerin "doğruluğu", onların reel sorunların çözümündeki katkılarıyla ölçülmektedir. Bilimin görevi saf betimleme yapmak değildir ve sosyal sorunların çözümüne katkı sağlamaktır. Neoklasikte kurumlar gitgide arka plana düşmektedir.

Darwinci Evrim teorisi de sosyal bilimlerde kabul görerek Eski Kurumsal İktisat açısından önem arz etmektedir. Neoklasiklerin "fen bilimleri" kanunlarına yönelik arayışlarını

beyhude bir uğraş olarak nitelenmektedir, çünkü devam eden evrimleşme süreci mutlak bir hedefin ortaya çıkmasını engellemektedir (örneğin piyasa dengesi) (Reuter,1998:62).Değişim aşamalarında hangi kurumların oluşacağı ve bunların arasından hangilerinin eleme sürecinden geçeceği, önceden tespit edilememektedir.

Bunun dışında Almanya’da egemen olan Alman Tarihçi Okul da Eski Kurumsal İktisatçıları etkilemektedir. Alman Tarihçi Okulu’n temsilcileri ekonomik teori yapılanması için, öncelikle ampirik ve tarihsel araştırmaların yapılmasının zorunlu olduğuna inanmaktadır. “Neoklasik iktisatçıların aksi şekilde, öncelikle farklı ülkelerdeki farklı zamanlardaki çeşitli koşullar dikkate alınmalı ve tarihsel olaylar tüm zaman/mekân ilişkileri içerisinde kurumsal nitelikler ve kültürel bazda incelenmelidir” (Derya,2015:673). Teoriler ise bu araştırmalardan yapılan çıkarımlar üzerine inşa edilmelidir. İktisat bilimini salt Neoklasik modele bağlamak, tatmin edici bir sonuca götürmemektedir. Çünkü sonuç bölümünde sadece marjinal fayda görülmemeli, aynı zamanda ampirik olarak gözlemlenebilen dürtüler yer almalıdır (örneğin görev duygusu ve alışkanlıklar) (Reuter,1996:62).

### 2.1. Thorstein Veblen (1857-1929)

Veblen, Neoklasik iktisada yönelik eleştirileri ile Eski Kurumsal İktisadın temellerini atmıştır. Eski Kurumsal İktisadın en önemli temsilcisi Veblen’dir. Ekonomide “kurum” kavramını ilk kez Veblen tanımlamıştır. Ona göre kurum, “yayılmış düşünme alışkanlıklarıdır.” Kültürün temel bir parçası; iyi kurulmuş ve örgütlenmiş grup davranışlarının genel adıdır (Erlei/Lescke/Sauerland,2007:37). Kurumlar, insanların çevre koşullarına alışması ve aynı uyarılara aynı reaksiyonu vermeleri sonucu oluşmaktadır (Mann,1955:209).

Veblen tarafından kurgulanmış olan Eski Kurumsal İktisat, Yeni Kurumsal İktisat anlayıştan farklı olarak değer ve normların piyasa ekonomisi üzerinden ortaya çıkabileceğini kuşkuyla karşılamaktadır. Değer ve normların oluşumu buna göre daha ziyade aktörlerin sosyalleşmesiyle yani aktörlerin yaşam alanıyla (lebenswelt) ilintilidir.<sup>2</sup> Veblen bu konuda şunları belirtmektedir: “Kurumların gelişimi, toplumun gelişimiyle özdeştir. Kurumlar öncelikli olarak yaygın kabul görmüş düşünsel alışkanlıklarını temsil eder ki bunlar bireyin ve toplumun özel ilişkileri ve fonksiyonlarıyla ilişkilidir. Bir toplumda etkin olan kurumların bütününden meydana gelen yaşam alanı ise, psikolojik anlamda egemen manevi konumlanma veya yaşam konsepti olarak tanımlanabilmektedir” (Veblen 2000:186).

Veblen, Neoklasik teorinin insanî davranışı sadece marjinal faydaya bağlayan varsayımlarına tam anlamıyla tezat olan üç temel dürtüden(özveri, çalışkanlık ve merak) bahsetmektedir. Veblen’de insanlar egoist ve tembel olmak yerine, genel olarak özverilidir. İnsanlığın uzun vadede var olması buna dayanmaktadır. İnsan çalışkandır; çünkü üretken ve

<sup>2</sup> Eğer düşünme alışkanlıkları ve mantalitenin ekonomi üzerindeki etkisi inkâr edilmezse, o zaman ortaya belirgin bir soru çıkmaktadır. Ekonominin ve toplumun serpilmesini sağlayan, topluma refah ve zenginlik kazandıran “İçsel kurumlar” nelerdir? Kurumsal bir analizi ana hatları itibarla yaşam alanı, mantalite ve kurum kavramlarıyla çevrelemek mümkündür. Peki, ama bu kavramlar tam olarak neyi ifade etmektedir? Edmund Husserl (1859-1938) (Lebenswelt) yaşam alanı kavramını 1936 yılında bilim terminolojisine kazandırmıştır. Husserl’ye göre bir insanın yaşam alanını, onun sübjektif algılayış ufku oluşturmaktadır. Bu onun ufku, biyografik ve toplumsal tecrübelerine dayanmaktadır. Sonuçta insanların bilinçli olarak bazı olguları algıladıklarını ve bazılarını karşı kör kaldıklarını söylemek mümkündür. Husserl’ye göre bir kişinin temel görüşü niteliğindeki “doğal görüşü”, insanın felsefi hayatında meydana gelen tüm dönüşümlere karşı dayanıklıdır (Husserl,1992: 278).Yaşam alanı konseptinde “objektif” realitenin bir önemi yoktur. İnsanı düşünme alışkanlıklarını ve onun davranış şekillerini belirleyen sadece realite üzerine varsayımlardır. İnsanın tecrübe bütünü üzerinde gerçekleştirilen bir düzeltme, hiçbir zaman var olan yaşam alanının tam anlamıyla revizyondan geçirilmesine neden olmamaktadır. Manstetten, bunun ilerisinde yaşam alanını (lebenswelt), insanın düşünme, dil, algı ve davranış formlarının ortak bir etkileşimi olarak tanımlamaktadır (Manstetten, 2000:106).

ortak çalışmaya temelden ihtiyaç duymaktadır. Ayrıca insan meraklıdır ki bu inovasyona yol açmaktadır. Veblen bu dürtülerin gelişimiyle ilgili genel kanunlar oluşturmamaktadır. Ona göre bunlar söz konusu olan toplumsal egemen kurumlara bağımlıdır. Kurumlar ilk aşamada yaygın düşünce alışkanlıklarını temsil etmektedir. Veblen öncelikle insan davranışlarını etkileyen baskın faktörün ne olduğu sorusunun cevabını bulmaya çalışmaktadır. Düşünce alışkanlıklarının en etkin faktör olduğunu bazen “açık” bazen de “örtülü” biçimde ifade etmektedir. Düşünce alışkanlıklarını içgüdülere dayandırmaktadır. Bu dayanma yeni içgüdülerin ortaya çıkmasını engellemektedir. Veblen davranışların kökenini doğuştan gelen biyolojik özelliklere göndermede bulunarak açıklamaktadır (Veblen 2000:189). Evrim konusu üzerinde önemle durmaktadır. Burada farklı coğrafyalarda yaşayan insanlar kültürün etkisi ile zaman içinde hedefi belli olmayan bir biçimde evirilmektedir. Veblen’in en önemli katkısı sosyal evrim nosyonunu alıp onu teleolojik olmayan bir sosyal değişim sürecine dönüştürmesidir (Demir,1996:98).

Veblen’de değişim düşünce alışkanlıklarının değişimidir (Veblen,1990:44). Yeni düşünce alışkanlıklarının ortaya çıkmasında en temel faktör teknolojidir. Teknoloji ise, teknolojiyi ortaya çıkaran temel içgüdüsel bir dürtüden dolayıdır. Bu fonksiyonlar, sürekli değişim içerisinde olan dış koşullarla uyumludur. Veblen’e göre bu koşullar bütünüyle teknik gelişime bağımlıdır. Ayrıca “katılmış kurumlar” aracılığıyla ortaya çıkan problemlere vurgu yaparak, “katılmanın,” maddi koşulların hakkını vermediklerinde meydana geldiğini vurgulamaktadır. “Veblen’e göre, toplumsal gelişmenin itici gücü teknolojik dönüşümdür. Teknolojik değişimin yol açtığı baskıya karşısya, geleneksel kurumların uyusukluğu ortaya çıkmaktadır” (Feldmann, 1995:28).

Neoklasik teori; sahip olduğu enstrümanlar ve yaklaşımlarıyla, toplumsal ve ekonomik dönüşüm fenomenini tanımlayıp analiz edememektedir. Veblen, bu dönüşümün belirleyici faktörlerinin büyümeyi teşvik eden teknik ilerleme ve kısa vadede ilerlemeyi engelleyen kurallar olduğunu ifade etmektedir. Ona göre, teknoloji ve kurumsallık gibi iki ana unsura Neoklasik iktisat yaklaşımında yeterince yer verilmemektedir. Teknik ilerleme ve kurumlar esas itibarıyla iktisadî sübjelerin eylemlerini etkilemektedir. Veblen kurumları daha çok büyümeyi engelleyici veya ilerlemeyi gerileştirici unsur olarak görmektedir, çünkü bunlar geçmişe dönüktür. Bu şekilde teknik ilerleme ve aktörlerin geleneksel davranışı arasında bir boşluk oluşmaktadır ve her türlü dönüşümün önünde durmaktadır. Veblen’e göre bu “frenleyici kurumlar,” teknik ilerlemenin baskısına sonunda uyacaktır (Erlei, Leschke, Sauerland 2007:39).

Eski Kurumsal İktisat, bireyleri ve onların etkinliklerini esas alan bireyciliğini reddetmektedirler. Bunun yerine kültür, değer sistemleri ve tüm diğer kurum ve yapılarıyla topluluğun faaliyetlerini odak noktasına yerleştiren yöntem bilimsel holizmi kabul etmektedirler. İktisadî davranışın kültürel unsurlardan yalıtılarak ele alınamayacağını savunmaktadırlar. Neoklasik denge teorisi mal takasını salt arz ve talebin bir araya gelmesi olarak yorumlamaktadır. Kıt kaynakların çeşitli amaçlar ve bireylere dağılımıyla ilgilenmektedir. Esas itibarla piyasaların “sürtünmesiz” biçimde işlediğini varsaymaktadır. Neoklasik denge; kar, fayda ve azami gelirin temel prensiplerini baz almaktadır. “Neoklasik analizin merkezinde rasyonel dağılım, yani kıt kaynakların ekonomik biçimde kullanılması vardır. Eğer verimli bir dağılım gerçekleşmişse, o zaman var olan vasıtalar “en iyi şekilde” kullanıma açılmaktadır. Neoklasik model tasavvurundaki bu verimli vasıta kullanımı, esas itibarla mal, hizmet ve kaynakların esnek olduğu bir piyasa ekonomisi çerçevesinde geçerlidir. Bunun için öncelikli olarak söz konusu ekonomik objelerinin arz-talep oluşumu sağlanıp daha sonra piyasalarda bir araya getirilmektedir.” Neoklasik teori bu çerçevede hem hanelerin hem de işletmelerin davranışıyla ilgilenmektedir. İşleyen piyasalar temel prensibi altında genel bir denge teorisi oluşturulmaktadır. Bütüncül bir rekabet dengesini analiz

edebilmek içinse, tabii ki piyasalara tam rekabetin hâkim olduğunu varsaymak gerekmektedir. Oysa bu varsayım ancak tüm aktörlerin homojen olduğu ortamlarda gerçekleşmektedir. Neoklasik iktisatçılar normal ve ideal durum olarak dengeyi kabul ettikleri için bütün açıklamalarını denge üzerinde yoğunlaştırmaktadırlar. Bu da oluşum sürecinin atlanması anlamına gelmektedir. Bu yüzden Eski Kurumsal İktisat süreci ihmal ettikleri için Neoklasik iktisadı eleştirmektedir. İstikrarlı denge yerine, analitik araç olarak döngüsel nedensellik kavramını kullanmaktadırlar. Döngüsel nedensellik Eski Kurumsal iktisatçıların ekonomiye karşılıklı etkileşim halindeki unsurların karmaşık bir bütünü olarak görmelerinin sonucudur. Dengeden sapmayı normal olarak görmektedirler. Bu yaklaşımın doğal sonucu olarak, ekonomideki aksaklıkların giderilmesi için devletin sürekli müdahalesi gerekmektedir. Kurumlar ayrıca mantığını yitirmiş bir şekilde ve pragmatik bir nedene dayanmadan var olmaya devam edebilmektedir. Veblen bu türden “embesil kurumlara” özel mülkiyeti örnek göstermektedir. Ona göre özel mülkiyetin büyük bir bölümü prodüktif ve faydalı bir şekilde kullanılmamakta, statü maksatlı “ziyan” edilmektedir. Veblen, Klasik ve Neoklasik gibi münzevi teorik akımlara karşı derin bir şüpheyle yaklaşmaktadır. Çünkü bunların gerçek hayatta işlemediğini görmektedir. Hesaplanamaz insan faktörü, tüm varsayımları yıkmaktadır. Veblen, insanı davranışları teorik düşünceye monte etmeye çalışmaktadır” (Veblen 2000:186-190).

## 2.2. John R. Commons (1862-1945)

Eski Kurumsal İktisadın ilk neslinin diğer önemli temsilcisiyse Commons'tur. Commons'a göre kurum, bireysel eylemin genişletilmesi ve denetimde ortaya çıkan toplu eylemdir (Commons,1931:649). Commons, Neoklasik teoriye karşı bir şekilde, ekonomik süreçlerin armonik olmak yerine çatışmacı olduğunu savunmaktadır. Ayrıca “görünmez el”in etkisini küçümser ve buradan yola çıkarak ekonominin yasal düzenlemesi için kapsamlı tedbirlere başvurulması gerektiğini belirtmektedir. Gerçek hayatta kıtlık en temel unsurdur. Bu da çatışmayı getirmektedir. Commons, Smith'in görünmez elinin, düzeni sağlayan mahkemelerde görünür duruma gelebileceğini ifade etmektedir (Commons,1990:162). İncelemelerinin merkezine mal ve hizmet takasını oturtan sıradan ekonomi bilimine tezat bir şekilde, malların çok sayıda yasa ve zorunlulukla bağlantılı olduğunu vurgulamaktadır. İşte bunlar alışkanlık, gelenek, kanun ve hukuk vasıtasıyla tanımlanmaktadır (Feldmann,1995:30). Toplumların davranışlarını özellikle alışkanlıkların ve geleneklerin belirlediğini düşünmektedir. Gelişmiş toplumlardaysa hukuk sistemi önem kazanmaktadır. Genel kurallar koyup katı şekilde uygulanmaktadır. Bu yüzden malların takası yerine, ekonomik teorinin çıkış noktasına hakların takasının yerleştirilmesi gerektiğini savunmaktadır (Manstetten,2000:88).

Commons, Neoklasik kurumsal yönelimli bir teorik yapı eklemek istemektedir. Onun amacı kurumsalcılığa iyi tanımlanmış bir disiplin getirmek ve Veblen'in aksine ona pozitif ve teşvik edici bir fonksiyon yüklemektir (örneğin, bireysel ticaretin kolektif ticaret ile kontrolü). Ticaret işlemlerini ise ana konu olarak araştırmak üzere kolektif ve dağıtım işlemlerinin yanında değerlendirmektedir (Erlei, Leschke, Sauerland, 2007:39). Commons ayrıca mal değişimini sadece arz-talebin bir araya gelmesi olarak görmemektedir. Malları bir araya getirilmiş hak ve sorumluluk olarak tanımlamaktadır. Commons için mal, haklardan oluşan bir bütündür. Bu yüzden mal tahsisi analizi yerine, kullanım hakkı analizini ikame etmektedir (Manstetten,2000:88). Bunların takasının kurumsal kısıtlamalar etrafında olması gerektiğini belirtmektedir.

Commons kurumların ortaya çıkış nedeninin giderek azalan kaynaklarda ve artan nüfusta yattığını belirtmektedir. Aciliyet kazanan kaynak dağıtım problemi, tüm sosyal kurumların anası olan özel mülkiyeti çıkartmaktadır. Bu şekilde kaynak üzerine olan

çatışmalar düzenlenmeye çalışılmaktadır. Var olmak için sürekli şiddetlenen bu kavgada ortaya kudretli kurumlar çıkmaktadır. Bunlar yakın argümanlar taşıyan bütün bireyleri bir araya toplayarak, var olma kavgasında bir koruma sunmaktadır (Reuter 1996:250).

Veblen'den farklı olarak Commons kurumların kısıtlayıcı etkisine vurgu yapmamaktadır. Kurumlar aracılığıyla ortaya çıkan yeni imkânların da bulunduğunu belirtmektedir. Örneğin kurumlar sayesinde ilk defa özel mülkiyet etkili bir şekilde kullanılmaya başlanmaktadır. Kurumlar mülkiyetle ilgili normatif kurallar dikte ettiği için, mülk sahipleri kazançları konusunda kısmi bir garantiye kavuşmaktadır. Commons'a göre, Klasik ve hancı iktisatçılar teorilerini doğa ve insan ilişkisi üzerine kurarken, Eski Kurumsal İktisat teorilerinde insan-insan ilişkilerini öne çıkarmaktadırlar (Commons, 1931:652).

Commons'da iktisadi hayatın anlaşılmasında kıtlık önemli bir yer ve hareket noktası oluşturmaktadır. Ancak Neoklasik iktisatçılar gibi kıtlık veri kabul edilmemektedir. Kıtlık uzlaşma ve düzen oluşması için toplu eylemi gerekli kılmaktadır (Commons, 1990:6). Commons, Neoklasiklerin mülkiyetin maddi yönünü öne çıkararak onu elde edilen maddi şeylere denk bir kavram olarak kullandıklarını söylemektedir. Bu da refah, servet, üretim, gelir etkinlik ve kıtlık, kullanım değeri ve kıtlık değeri arasında anlam karışıklarına neden olmaktadır (Commons, 1990:5,257). Kurum ve birey ilişkisi kurumdan bireye doğru tek yönlü değildir. Kurumların biçimlenmesini sağlayan kolektif irade söz konusudur. Kolektif irade her türlü bireysel topluca idari, adli karar verme süreçleri sonunda ortaya çıkan sonuçlardır. Bireylerin kararlarının sonucunda ortaya çıkmaktadır. Commons kurumu, bireysel eylemi genişleten, serbestleştiren ve denetleyen toplu eylem olarak tanımlamaktadır. Bu tanım içindeki bireysel eylemlerin işlemler olduklarını ifade ederek Neoklasik iktisattan kurumsal iktisada geçişin temel noktalarından birinin, odak noktasının meta ve bireylerden, işlem ve toplu eylemi sağlayan kurallara kayması olduğunu söylemektedir (Commons, 1931:652).

Commons'a göre, yerleşik iktisadın tersine Eski Kurumsal İktisadın temel çözümleme birimi birey değil işlemdir. İşlem ise, gerçeğin anlaşılmasını sağlayan zihinsel bir kurgudur. İktisadi işlemler, gelenek ve hukukun çerçevesinde metaların ya da nihai tüketiciye ulaşacak mal ve hizmetlerin üretim ve mübadelesini sağlayacak yönetim ve emeğin yasal denetiminin kazanılması ve başkalarına aktarılmasının araçlarıdır (Commons, 1990:58).

### 3.YENİ KURUMSALCI EKONOMİNİN İKTİSAT TEORİSİNE KATKILARI

Yeni Kurumsal İktisadın gelişimi, öncelikli olarak Neoklasik'in uygulama alanlarının genişletilmesi denemesidir. Mikro ekonomik olaylar ve yansımalar farklı bir bakış açısıyla irdelenmektedir. Yeni Kurumsal İktisat tıpkı Eski Kurumsal İktisat gibi ekonomi bağlamındaki kurumların oluşumu ve gelişimiyle ilgilenmektedir. Kurumların zaman içerisindeki değişimlerini gözlemlemektedir. Eski Kurumsal İktisat esas olarak Neoklasik teorinin temel kurallarını reddetmektedir. Yeni Kurumsal İktisat ise Neoklasik İktisadın üzerinde yapılanmıştır. Yeni Kurumsal İktisadın gelişimi, Neoklasik analizin tamamlayıcısı olarak görülmektedir. Neoklasik analizde kurumlar bir rol oynamamaktadır. Neoklasik, ekonominin hakikatini tanımlamak için fazla soyuttur ve gerçeklikten uzaktır.

Neoklasik piyasalarda katılımcılar arasında tam bir rekabetin olduğunu ve bunun arzu edilir bir sonuç olduğu varsayımından hareket edilmektedir. Ayrıca tam bir piyasa şeffaflığının olduğu düşünülmektedir. Tüm piyasa aktörlerinin, piyasada egemen olan fiyatlara tam hâkim olduğu varsayılmaktadır. Bu şeffaflığın alan ve satan arasında simetrik dağıldığı düşünülür ki bu aynı bilgilere sahip olduğu varsayımını beraberinde getirmektedir. Oysa gerçekte böyle bir dağılım yoktur. Fiyat oluşumu konusunda Neoklasikte iki model vardır: 1- el yordamı, 2- yeniden sözleşmek. Her iki model de deneme ve yanılma prensibine bağlıdır. Optimal fiyat dengesi varsayımı, varsayımın kontrolü ve değiştirilmesiyle elde

edilmektedir. Her iki modelde de maliyetler hesaba katılmamaktadır. Ama organizasyonların ve kurumların oluşturulması, işletilmesi veya korunması için reel kaynaklara ihtiyaç vardır. Yeni kurumsal iktisat bu varsayımı eleştirmiş ve bu mekanizmanın çökeceğini belirtmiştir. Çünkü iktisadi eylemde kaynakların yanı sıra, işlem maliyetleri de bir rol oynamaktadır (Haase, 2000:62). Neoklasik ile olan en önemli fark ise, herhalde işlem maliyetlerinin dikkate alınmasıdır.

Neoklasik teori vurgulamamış olsa da sıfır işlem maliyeti varsayımından hareket etmektedir. İşlem maliyetinin olmadığı bir dünyadaysa tüm aktörler arzuladıkları enformasyonlara derhal ve bedelsiz sahip olabilmektedir. Aktörler tam öngörü sahibidir. Bunların yaptıkları antlaşmalar kusursuzdur ve üçüncü kişiler bu antlaşmaları mutlak kesinlikte kontrol edip uygulamaktadır. Yeni Kurumsal İktisat ayrıca Neoklasik iktisadın kabul etmiş olduğu mükemmel piyasa şeffaflığını kabul etmemektedir. Her ne kadar tüm piyasa katılımcılarının bütün normları, çerçeve koşullarını ve standartları bilmesi gerektiği varsayılsa da realitede bunun karşılığı yoktur. Bu anlamda Neoklasikte araçlara da gerçekleştirdikleri faaliyetler karşısında hiçbir ödenti/karşılık verilmemektedir. Özgür ekonomik ve toplumsal yaşantı için mülkiyet ve kısıtlama haklarının gerekliliğini vurgulamaktadır. Uzun vadeli iş ilişkileri Neoklasik teoride yeterli şekilde dikkate alınmamaktadır. Neoklasik teori daima spot piyasalarda birtakım antlaşmaların sürekli yapıldığını varsaymaktadır. Güvene dayalı uzun vadeli iş ilişkileri Neoklasik modelin analiz çerçevesinin dışında kalmaktadır. Ayrıca mekânsal uzaklık dikkate alınmaz ve bu nakliye masraflarını dışarıda bırakmaktadır. Aynı durum enformasyon maliyetleri içinde geçerlidir.

Neoklasik teori, kurumsal çerçeve koşullarının ekonomik süreçte bir rol oynamadığını varsaymaktadır. Her ne kadar politik, hukuki, manevi ve diğer kurumların varlığı kabul edilse de bunların ekonomi üzerinde nötr etki sağladıkları düşünülmektedir. Dolayısıyla işlem maliyetinin olmaması varsayımı, baştan itibaren gerçek dışı bir varsayımdır. Sonuç itibarıyla Neoklasik teori kurumların etkisini ihmal ettiği için, belirli ekonomik olayları ayırt etme kabiliyetini yitirmektedir. Yeni Kurumsal İktisat, araştırmalara kurumları dâhil ederek işlem maliyetlerini eklemeyerek bu noksanlığı gidermeye çalışmaktadır.

Yeni Kurumsal İktisat'ta, işlem maliyeti, karşılıklı olan ve anlaşmayla sabitlenmiş kullanım haklarının devri anlaşılmaktadır. İşlem maliyetleri, sözleşme öncesi ve sonrası ortaya çıkan maliyetlerdir. Sonuç itibarıyla bunlar ekonomik ilişkilerde ortaya çıkan biçimlendirme, icra ve riskten korunma maliyetleridir. Bu konseptte sadece kurumlar üzerinden gerçekleştirilen işlem maliyeti riskinden korunma faaliyetleri büyük bir rol oynamaktadır. Kurumsal düzenlemelerle, sözleşmeye ortak olan tarafların egoist davranışlarının önüne geçilmektir. Kurumlar burada norm olarak görülür ve bireylerin sosyal davranışlarını düzenlemesi beklenmektedir. Kurumlar arasında gayri resmi olan töreler veya ahlak anlayışı da vardır. Diğer kurumlarsa kanunlar, mülkiyet hakları, sözleşmeleridir. Yeni Kurumsal İktisat her ne kadar ekonomiye temelden farklı bir bakış açısı getirmiş olsa da kısmen Neoklasik'in yapısallığı üzerine kurgulanmıştır. Henüz müstakil bir teoriye sahip değildir. Yeni Kurumsal İktisadın önemli yapı taşları sözleşme teorisi, işlem maliyeti teorisi ve mülkiyet haklarıdır. Yeni kurumsal İktisat, özellikle Neoklasik iktisadın ihmal ettiği konularla ilgilenmiştir.

### 3.1. North'un Kurumsal Dönüşüm Yaklaşımı

North Yeni Kurumsal İktisatçıların yanında olmakla birlikte Eski ve Yeni Kurumsal İktisat arasında bir köprü kurmaktadır. İlk çalışmalarında tarihsel iktisadi büyümenin gelişmiş kapitalist kurumlar bağlamında açıklamasını yapmaya çalışmaktadır. Daha sonraki çalışmaları etkin kurumsallaşma ve iktisadi büyüme olmaktadır. Son çalışmalarında ise etkin olmayan kurumsal değişimin sorunlarını ve ekonomik başarı konularını işlemektedir. North etkin

kurum hipotezinden vazgeçmektedir. North'a göre, iktidar ilişkileri sistematik olarak kurumsal düzenlemeleri etkilemektedir. Bilginin maliyetli ve eksik olmasına dikkat çekmesi Neoklasik teoriye eleştirel bakmaya başlamasına sebep olmaktadır (Demir,1996:207).

North, kurumları “toplumun oyun kuralları veya insanlar tarafından tasarlanmış olan davranış kısıtlamaları” şeklinde tanımlamaktadır (North, 1992:3). North'a göre kurumlar, güvensizliği ortadan kaldıracak fonksiyonel niteliğe sahip çünkü günlük hayatımıza belirli bir düzen getirmektedirler. Bunlar insani davranışlar için direktifler oluşturmaktadır. Kurumlar bireyin seçim-alanını tanımlayıp sınırlandırmaktadır (North, 1992:4). Kurumlar bu nitelikleriyle hem ticari hem de üretim maliyetlerini belirlemektedir. Her iki maliyette ekonomik aktiviteler için önemlidir ve “sağlam bir düzen oluşturarak, insani ilişkilerin güvensizliğini azaltabilmektedir” (yani ticari ve üretim maliyetlerini düşürebilir) (North, 1992:6).

North, kurumların bu indirgemeci fonksiyonunu açıklamak için Ronald Heiner'den alıntı yapmaktadır. Heiner'e göre kurumlar; davranış düzeni, davranış kuralları olarak değerlendirilebilmektedir. Burada bireyler güven ve güvensizlik arasında karar vermeleri gerektiği zaman bu kurallara uymaktadırlar<sup>3</sup> (Heiner, 1983:561). North'a göre, tarih sadece geçmişten öğrendiğimiz için önemli değildir, aynı zamanda toplum kurumunun devamı daima geçmişle bağlantılı olduğu için önemlidir. Bugünün kararları, aynı zamanda geçmişle beraber şekillendirilmektedir (North,1992:28). Özellikle North'un çalışmalarıyla oluşan Tarihçi-İktisadi Kurumsallık, bir zaman boyutu ortaya koymaktadır. Toplumların farklı ekonomik gelişim düzeylerinin nedenlerinden açıklayıcı unsur olarak kurumları görmektedir. Bu teze göre kurumsal dönüşüm toplumların zaman içerisindeki gelişimlerinin biçimini ve türünü belirlemektedir. Bu yüzden kurumlar tarihsel dönüşümün anahtarıdır. North'un çalışmaları “kurumların zaman içerisinde nasıl geliştiği ve kurumların neden bu performanslarını sürdürmesi” üzerine olmaktadır. Kurumlar burada “yasal ve yasal olmayan toplumsal oyun kuralları” olarak düşünülmektedir. Bunların en belirgin fonksiyonları olarak güvensizliğin azaltılması, düzenleme ve sağlama olarak görülmektedir. Kurum kavramı bu şekilde geniş sosyolojik anlayıştan farklı olarak sadece kurallara yöneliktir. Organizasyonlar ise daha ziyade var olan kurumsal yapıyla karşılıklı ilişki içerisinde olan aktörler olarak değerlendirilmelidir; “burada oyun kuralları ve oyuncular kavramsal olarak kesin ayrılmalıdır. Kuralların amacı belirli bir şekil ve tür altında oyunu oynatmaktır. Ama takımın hedefiye, maçı kazanmaktır. Bir organizasyonun oluşması ve varlığını sürdürmesi büyük ölçüde kurumsal çerçeveye ilintilidir. Diğer yandan aktörler hedeflerine ulaşmak için büyük çaba sarf ederek bu şekilde kurumlar üzerinde etkili olmaktadır” (North,1998: 32-45).

North modeli esas itibarla Neoklasikleri kabul eder ama bu model özgecil motivasyon, belirsiz öncelikler ve subjektif algılama eklemeleriyle genişletilmektedir. Subjektif algılama üzerinde özellikle ideolojilerin ve fikirlerin büyük etkisi vardır. Bu insan resmi nedeniyle, ortaya kurumsal dönüşümün türü ve şekli üzerinde sorular çıkmaktadır. Esas itibarıyla toplumsal aktörlerin şanslarının bu kurumsal düzenlemeler üzerinden tesis edildiği varsayılmaktadır. Bu fırsatların değerlendirilmesiyse bir yandan kurumsal teşvik yapısı ve diğer yandan teknoloji ve bilgi birikimi üzerinden gerçekleşmektedir. Ekonomi işletmecileri bireysel bilgi değerlendirmesi neticesinde, pozisyonlarını kurumsal çerçeve içerisinde veya kısıtlamaların dönüşümü üzerinden düzeltmeye kalkabilmektedir. North'a göre bu uğraşın

<sup>3</sup> Bates bu konuda şu örneği vermektedir. Nuer kabilesi her ne kadar adi suç potansiyeli altında olsa da, kısmen uyumlu bir birliklilik gösteriyordu (Bates, 1987:8). Nuer kabilesi mensupları büyükbaş hayvan çalmaya başladığı zaman bile, yabancıların hayvanlarını çalmaktadır. Kabile içi hırsızlık kısmen düşüktür. Nuer kabilesi bir şekilde, kişisel çıkar kavgasının dışında kalmayı başarmaktadır. Üstelik bunu batı resmi kurumlara sahip olmamasına rağmen yapmaktadır (Bates, 1987:8).



sebebi “değişen fiyat veya önceliklerdir”. Öncelikler ise daha ziyade ideolojiler ve fikirler üzerinden değişmektedir(North,1998:58-62).

Kurumsal dönüşüm formu, kurum ve organizasyon arasındaki karşılıklı oyunda belirlenmektedir. Formel kurallara göre daha dirençli olan informal kuralların dönüşümü, aktörlerin sayısız kararlarının bir toplamı neticesinde gerçekleşmektedir. Aktörlerin kısa vadeli kar hedefleri, uzun vadede bir dönüşüm ortaya çıkarmaktadır. Tarihçi-sosyolojik varyasyon, devleti geri getirmeyi hedeflemektedir. Tarihçi –sosyolojik varyasyon, tarihçi-ekonomik varyasyondan farklı olarak çıkış noktasını bireyden almaz ve direkt kuruma yönelmektedir. Buna göre bu yaklaşım Durkheim sosyolojisine bağlıdır. Burada kategoriler sosyal ve kültürel yapılarıdır. Bununla birlikte güç ve çıkar araştırmanın merkezine eklenerek determinizmin her türlü strüktürüne karşı çıkmaktadır. Genelde politik içeriklerin formülasyonu için devlet kurumları ve politik süreçler arasındaki karşılıklı oyun esas alınmaktadır. Tarihçi-sosyolojik kurumsallık hem behavyorist devrimin etkisiyle hem de tek boyutluluk suçlamasıyla devleti ihmale ve güç faktörünün yeterince değerlendirilmemesine karşı çıkmaktadır. Bu noktada plüralizm, teorinin bazı çıkarımlarını, strüktür-fonksiyonalizmin bazı olgularını birleştirmeye çalışmaktadırlar. Plüralizmin varsayımı olan “kıt kaynaklar için politik zeminde çatışma olmaktadır” dan yola çıkarak, milli çatışma çözümleri için çok yönlü varyasyonlara işaret etmektedir. Bunun kökeni özellikle kurumsal çerçevede (toplum ve devlet ilişkisinde) aranmaktadır. “Devleti geri getirme” parolası altında, devlet politika belirleyen ve çatışmalara aktif olarak müdahil olan bir faktör olarak görülmektedir. Bunun yanında ekonomik ve devlet aktörleri arasındaki “örgün yapılara, parti strüktürlerine, derneklere vs.” büyük önem verilmektedir (İkenbery,1988:223-226). Devlet ve toplum arasındaki ilerlemeler ise öncelikle politik alan analizinde, politik örgün yapıların analizinde ve çıkar aracılığında kazanılmaktadır. Bu türden düzenleme kuralları, prosedürleri ve organizasyonel strüktürleriyle gücü ve politik aktörlerin politik içeriğin oluşumundaki etkilerini belirlemektedir.

Aktörlerin politik stratejileri böylelikle kurumsal çerçeve tarafından şekillendirilmektedir. Tarihçi-sosyolojik yaklaşımlar bununla birlikte bir adım ileriye giderek aktörlerin aynı zamanda hedeflerinin de sosyo-politik çerçeve tarafından belirlendiğini iddia etmektedir. Ekonomik varyasyona göre en belirgin farklılık burada yatmaktadır. Buna göre tarihçi-sosyolojik yaklaşımın çok daha geniş bir kurumsallık kavramını esas aldığı anlaşılmaktadır.

İkenbery, kurumsal düzenlemenin genişletilmesi konusunda üç aşamalı bir düzen oluşumunu dile getirmektedir: Devlet kurumlarının spesifik karakteri, devletin daha kapsayıcı strüktürleri ve milli normatif sosyal kurallar. Tarihçi-ekonomik varyasyon ile farklılıklar aynı zamanda bilindik “tavuk-yumurta” probleminde ve kurumsal dönüşümün algılanmasında yatmaktadır. Gerçi her iki akım kurumsal aranjmanın stabil karakterini ve buna olan yol bağımlılığına vurgu yapmaktadır, ama dönüşüm sürecinin değerlendirmesinde farklılaşmaktadırlar. Ekonomik varyasyon dönüşümü sayısız tekil kararların sonucunda gerçekleşen bir süreç olarak görürken, tarihçi varyasyon dönüşümlerin sabit ve dönemsel olduğunu savunmaktadır (İkenbery,1988:219).

Kurumsal strüktürlerin süredurumu (eylemsizliği) şu üç faktöre dayanmaktadır; ilk olarak kurumsal düzenlemeler bazı aktörleri diğerlerine karşı avantajlı kılan pozisyonlar üretmektedir. Bu gruplar söz konusu pozisyonun değişmemesi için gayret göstermektedir. İkinci faktör dönüşüm maliyetlerinde yatmaktadır. Üçüncüsü ise batık maliyetlerdir. Burada söz konusu dönüşümle kaybolacak olan beklentiler bulunmaktadır. İşte bu üç faktör dikkate alındığında dönüşüm sadece momente bağlı olan tarihsel akut kriz ortamında gerçekleşmektedir. Kurumsal dönüşümlerin aralıklarının farklılıkları, kurumsallaşma derecesi üzerinden açıklanabilmektedir. Bu ise iki boyut üzerinde belirlenmektedir. İlki genişlik

üzerinden yatay bir değişkenle yani kurumların diğer kurumsal ve organizyonel birimlerle olan bağlantısıdır. İkincisi dikey bir değişkenle yani bireysel özdeşleşmenin kurumlarla olan derinliğiyledir. Bir kurum ne kadar derin ve toplumla entegre olmuşsa kurumsal dönüşüm o derece nadir gerçekleşmektedir. North'a göre kurumların dönüşümü stratejik davranan aktörler olabilmektedir. Diğer yandan informal kurallar, evrimsel bir süreçle bilinçsiz insani davranışa dönüşebilmektedir. Her iki kurumsal dönüşüm formu için, kurumlar ve algılama arasındaki karşılıklı ilişki tayin edici önemdedir (Knight, North, 1998:5-6).

North araştırmalarının orta noktasına özellikle formel kurumların dönüşümünü yerleştirmektedir. Burada Neoklasik modelden farklı olarak realitenin eksik bilgilenme ve yetersiz uygulama barındırdığını belirtmektedir. North'a göre, aktörlerin stratejik davranışını tasavvur-örnekleri oluşturmaktadır. North bu yüzden tasavvur-örneklerinin modelleştirilmesini sosyal bilimlerdeki tüm teorik çalışmanın kalbi olarak yorumlamaktadır. Ve "homo economicus"un kullanımını reddetmektedir. Aktörler kurumsal dönüşüm konusunda stratejik pozisyonlarının kendilerine formel kuralların değiştirme izni verdiğini düşünmektedirler. Hem politik hem de ekonomik yatırımcılar, güvensizlik tehdidini dikkate almadan hedeflerini azami noktaya çıkarmak istemektedirler. Bu aktörlerin objektif amaçları uzun vadeli toplumsal çıkarımlar yerine kısa vadeli rekabet konumlarını iyileştirici çıkarımlar peşindedir. Buna karşın yatırımcıların kararları kurumsal matriks tarafından şekillendirilmektedir. Kurumsal matriks aynı zamanda yeni kurallar koyma veya var olan kuralları değiştirme kabiliyetinde yansır, yani kurumsal çerçeve kimin stratejik aktör olacağını tayin etmektedir. Kurumsal çerçeve bunun ilerisinde üretici ve dağıtıcı politikalar neticesinde elde edilecek geliri tayin edebilmektedir. Ayrıca yatırımcıların algılamasını belirler çünkü kabiliyetleri ve bilgileri kazanmaları gerektiğini belirtmektedir. North'a göre, uzun vadeli büyüme ancak kurumsal çerçevenin aktörlere bazı dürtüler vermesiyle mümkün olabilmektedir (Knight, North, 1998:5).

### 3.2. İşlem Maliyetleri

Neoklasik iktisatta enformasyon her zaman ücretsiz olarak mevcuttur. Buna karşın Yeni Kurumsal İktisatta, aktörler sınırlı bilgiye sahiptir; partnerlerinin gerçek önceliklerini bilmemektedirler. Şeffaflık yetersizdir ve güvensizlik hâkimdir. Bireyler kompleks bir dünya içerisinde, sınırlı bilgilerle faaliyet yürütmektedir. Ekonomik davranışta özellikle "anlaşma aşamasında" problemler ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla aktörlerin sınırlı bilgileri sebebiyle güvensizlik oluşmaktadır. İşlem maliyeti altında hem teknik anlamda bir malın veya hizmetin aktarılması hem de kullanım haklarının aktarımı anlaşılmaktadır.

Bir işlem ya piyasada ya da işletme içerisinde gerçekleşebilmektedir. Bu bağlamda içsel ve dışsal piyasa ve şirket içi işlemlerden bahsetmek mümkündür. Patent satışı gibi kullanım hakları devriyse esas itibarla hukuki anlamda kaynakların aktarımı ya da bir binayı kiraya vermek gibi antlaşmadır. Rudolf Richter & Eirik Grundvig Furubotn bunu açıklamak için A. Smith'in 1776'da verdiği toplu iğne üretimi örneğini kullanmaktadırlar: "Biri teli çeker, diğeri düzeltir, üçüncüsü onu keser, dördüncüsü onu sivriltilir, beşincisi onu zımparalar." Toplu iğnenin bir elden diğerine geçişi sırasında şirket içi bir işlem (transaction) gerçekleşmektedir. Bu durumda kompleks bir malın üretimi için işlem maliyeti çok yüksek olmaktadır. İşlem maliyeti, bir ekonomik sistemin sürdürülmesinin maliyetidir ve esas üretim maliyetlerinden ayrılmaktadır. Bu noktada işlem maliyetinin sadece parasal harcamaları kapsamadığı ve aynı zamanda zaman, emek, vs. gibi parasal değeri olmayan olguları da içerdiği bilinmelidir. "İşlem maliyetleri büyük oranda enformasyon ücretlerinden oluşmaktadır" (Richter & Furubotn 1999: 76-80).

İşlem maliyetleri üç aşamada ortaya çıkmaktadır. Bunlar:

- Sözleşmeden önce: Yatırımların bilgilenme üzerine azalan marjinal verimleri vardır. Marjinal fayda, marjinal maliyeti geçtiği anda, daha fazla bilgilenme verimli olmamaktadır. Bu şekilde güvensizlik oluşup verimsiz bir ticaret gerçekleşmektedir.
- Sözleşme esnasında: Burada asimetrik bilgi egemendir. Bunun için takas süreçlerinde “satıcı” esas itibarla “alıcıdan” daha iyi bilgilenmiştir, ama alıcı ödeme konusunu daha iyi bilmektedir. Karşılıklı güvensizlik sonucu belirgin bir fiyat oluşmaz ve sadece fiyat aralığı belirir ki her ikisi de buna yaklaşmaya çalışmaktadır.
- Sözleşmenin ardından: Burada eski-post-fırsatçılık problemi söz konusudur (Richter & Furubotn 1999: 76-81).

Piyasalardaki kurumların modern anlamda analizi Ronald H. Coase'ye dayanır. Coase kurguladığı tezde, ekonomik aktörlerin kararlarında piyasa-kullanımı maliyetlerinin önemli olduğunu vurgular. Coase bu şekilde modern işlem maliyeti ekonomisinin temel düşüncelerini oluşturmuştur. Aktörler enformasyona ulaşmak için zaman ve emek harcamak durumundadır. İşlem maliyetlerinin büyüklüğü, esas itibarıyla işlemin boyutuna ve gerçekleştiği ortamın atmosferine bağlıdır. Kurumların etkisini artırmak için inandırıcı olmaları veya güven vermeleri gerektiği düşüncesi, Yeni Kurumsal İktisat tarafından kabul edilen bir önkoşuldur. İşlem maliyeti teorisindeyse, güvenin etkisi özellikle güvenli taahhütler konseptinde açıklanmaktadır. İşlem maliyetlerini, kontrol ve icra maliyetlerini etkileyen bir diğer unsur, aktörlerin davranışlarıdır. Eğer karşılıklı güven varsa o zaman kısıtlama haklarına uyulmaktadır. Çatışma durumunda hakkaniyetli bir çözüme gidileceğine dair tasavvur varsa, o zaman işlem maliyetleri düşmektedir. Toplumsal maneviyatın ve sözün ağırlığının kurumsal rolü, bu bakış açısı itibarıyla değerlendirilmektedir (Richter,1994:9). Diğerlerinin sözüne güven, ortak değer ve normlara güven, işlem maliyetleri için kolaylaştırıcı etki sağlamaktadır. Hukuksal çerçevenin yanında sözleşmelerin güvene dayalı oluşturulması işlem maliyetlerini düşürmektedir.

Kendi üstüne düşen sözleşme kısmını yerine getirmeme sonucunda güvensizliği ortadan kaldıracak mekanizmaların oluşturulması gerekmektedir. İşte kurumlar tam olarak burada oyuna dâhil olmaktadır. İşlem maliyetleri ortaya çıktığı anda, kurumsal aranjmanlar önem kazanmaktadır. Büyük ve anonim piyasalara yönelik gelişim ise, işlem maliyetlerinin yükselmesine neden olmaktadır. Piyasaların büyümesinin esas problemi malların kalitesinin, hizmetlerin ve faktörlerin ölçülmesi ve kontrolünde yatmaktadır. Garantiler, lisanslar, ticaret odaları ve meslek dernekleri esasında bu maliyetlerin düşürülmesine yönelik kurumlardır. Bunun dışında dikey ve yatay örgün ağlar çoğu zaman fırsatçı ticaretin önüne geçmenin tek yolu olmaktadır (Williamson,1996:27-33).

Ekonomik gelişim nihayetinde devlete ve bölgelere bağlıdır. İnsanların piyasa mekanizmasıyla sürekli oluşan işlem maliyetlerinin uygun kurumsal düzenlemelerle düşürülüp düşürülemeyeceğini belirtmektedir. Burada hem piyasa kurumları hem de anayasal kurumlar rol oynamaktadır. İşlem maliyeti kavramı; kurumlarının oluşturulmasının, kullanımının, muhafazasının ve yeniden organize edilmesinin de bir maliyete yol açtığını ortaya koymaktadır. Richter, işlem maliyetlerini iki türe ayırmaktadır (Richter, 1994:6).

- Sabit İşlem Maliyetleri: Bir kurumsal aranjmanın oluşumunda ortaya çıkan spesifik yatırımlar, örneğin bir piyasanın kurulması gibidir (Richter, 1994:12).

- Değişken İşlem Maliyetleri: İşlem maliyetlerinin sayısını veya daha doğrusu değer kapsamını baz almaktadır (Richter, 1994:12).

İktisadi işlem için, düşük işlem maliyet taşıyan kurumun seçilmesi konusunda; Coase 1937 yılında ekonomik olayların piyasalar üzerinden gerçekleşmesi yerine işletmeler üzerinden gerçekleştirilmesinin gerekliliğini açıklamaktadır. Yeni kurumsal ekonomi bu bağlamda özellikle piyasa, işletme ve devlet üzerinde durmaktadır. Örneğin piyasa kullanımıyla ilgili maliyetleri araştırmak demek bunun bilgilendirme maliyetleri, zaman maliyeti, karar süreci maliyeti ve risk kontrol maliyetlerinin değerlendirilmesi demektir. Bu yaklaşımın merkezi analiz biçimi işlem maliyetidir. Bilgi sahibi aktör için işlem maliyetinin olmadığını varsayan Neoklasik iktisadın aksine, bu yaklaşım ekonomik davranışların enformasyon, iletişim, müzakere, kontrol ve uyum maliyeti oluşturduğunu varsaymaktadır. Kurumsallığın değişimi veya bir kurumsallığın ya da organizasyonun kullanımıyla ilgili bütün işlemler bir maliyete neden olmaktadır. Aktörlerin olabildiğince düşük maliyetli bir takas ilişkisini hedeflediklerini varsayan işlem maliyeti teorisi, belirli işlem maliyetlerinin belirli kurumsal düzenlemelerle neden daha etkin organize edildiklerini açıklamaya çalışmaktadır (Coase,1937:386-405).

Oliver E. Williamson'a göre, takas ilişkisinin oluşturduğu maliyetin yüksekliği, yatırımların niteliği ve güvensizliğin seviyesiyle orantılıdır. Bu özellikler vasıtasıyla uygun düzenlemeler gerçekleştirilebilir ama bunlar kendi içinde kontrol nitelikli uyum kabiliyeti ve maliyet gibi nitelikler doğrultusunda ayrılmaktadır. Kurumsal düzenlemeler zorunlu olarak işlem maliyetinin düşüklüğüne yönelik çalışmaktadır. Williamson, özellikle alternatif kurumsal şartlar altında şirketlerin davranışını açıklama konusunda önemli bir katkı sağlamaktadır (Richter, 1994:6). Williamson, işlem maliyetlerinin şirket içinde mi yoksa piyasalarda mı gerçekleştirilmesinin daha rasyonel olacağını araştırmıştır. İşlem maliyeti teorisinin dikey entegrasyonu açıklamak için kullandığı ana faktör, özgürlük faktörüdür. Çünkü anlaşma partnerinin fırsatçı davranma olasılığı, işlem maliyetini spesifik yatırımla birlikte artıracaktır. Örneğin bir otomobil fabrikasına üretim yapan bir yan sanayici, bu fabrikaya salt bir tip otomobilde kullanılabilen özel bir direksiyon imal etmektedir. Otomobil üreticisi bu direksiyonu piyasa üzerinden başka bir üretici tarafından karşılamaya kalkarsa, yine yüksek maliyet ödemek durumunda kalacaktır. Ortaya bir "lock-in/içeri kilitleme" efekti çıkmaktadır. Eğer yan sanayici bu olayın farkındaysa ve sözleşme partneriyle uzun vadeli bir ilişkiye girmek istemiyorsa direksiyon fiyatı üzerinden üreticiden olabildiğince fazla para almaya çalışacaktır (Williamson,1990:49-54). Netice itibarıyla bir yatırım ne kadar spesifikse, alan-veren arasında dikey entegrasyon o kadar karlıdır, çünkü bu şekilde oportünizmin önüne geçilebilmektedir.

Beklenmeyen değişiklikler taraflar arasında işlem maliyetini artırıcı uzlaşmazlıklara yol açabilmektedir. Tam güvensizlik ortamında, sözleşme hükümleriyle potansiyel uzlaşmazlıkların önüne geçilebilmektedir. Eğer işlem spesifik bir yatırım gerektirmiyorsa oportünizm tehlikesi, işlem partnerinin değiştirilmesiyle bertaraf edilmektedir. Yoğun rekabet ve formel yargı, spesifik olmayan ve güvensizlik barındırmayan işlemlerde etkin bir koordinasyon sağlamaktadır. Eğer spesifiklik ve güvensizlik derecesi orta seviyelere ulaşırsa, sözleşmeler zorunlu olarak eksik kalmaktadır. Partner değişimi, daima beraberinde maliyet de getirmektedir. Bu durumda oportünist davranış için alan açılmaktadır. Bir mahkemenin vereceği karar hem sözleşmedeki noksanlıklar hem de buradan oluşan enformasyon problemleri nedeniyle belirsiz olacaktır ve sonuçta söz konusu ilişkinin sürdürülmesi için olumsuz etki bırakacaktır. Eğer bir kez veya nadiren gerçekleşen takas ilişkileri söz konusuysa uzlaşmazlıkların üçüncü kişilerin arabuluculuğunda çözülmesi önerilmektedir (Williamson,1990:84). Bağıntısal koordinasyon formlarının yüksek masrafı, ancak büyük ve yoğun işlemlerle amorti edilebilmektedir. Eğer bir işlem ilişkisi yüksek spesifiklik ve güvensizlik gösteriyorsa, sürekli kalite, miktar, zaman ve fiyat ayarlamaları gerekli olmaktadır. Bunun için geleneksel (Klasik ve Neoklasik) sözleşme formları uygundur.

Mahkemelere veya arabuluculara başvurmak, burada maliyet ve zaman engellinden dolayı neredeyse imkânsızdır. Sadece partnerlerin kendileri, burada etkili sözleşme ayarlamaları yapabilmektedir. Bunun için ilişkiye dayanan bir sözleşme biçimini seçmeleri gerektirmektedir. Mutlaka kontrol ve cezai yaptırım içermelidir. Hatta bazı durumlarda, partnerler bağımsızlıklarını tümüyle askıya almak durumundadır (Williamson, 1990:85-89).

### 3.4.Sözleşme Teorisi

Sözleşme teorisinin içerisindeki en önemli konu, asıl- vekil kavramlarıdır. Asıl -vekil ilişkisinin oluşması gerçek yaşamda asimetrik bilgidan kaynaklanmaktadır. Asıl burada temsil edilen vekil ise temsilcidir. Vekil, sadece kendi refahını etkilemeyen asılın marjinal fayda seviyesini etkileyen kararlar veriyorsa, asıl-vekil ilişkisi söz konusudur (Wenger, Terberger, 1988: 506-514). Devlet-vergi mükellefi, kredi talep edenler ile kredi arz edenler, alıcı-satıcı, hasta-doktor ilişkisinde asıl- vekil problemi söz konusu olabilmektedir. Bir kişi bir olayda asıl, diğerinde vekil olabilmektedir. Sözleşmeler vasıtasıyla bazı kullanım hakları devredilebilmektedir. Buradaki sorun ise, ekonomik verimi yakalamak için sözleşmelerin nasıl organize edilmesi gereğidir. Sözleşmeler katılımcıların farklı bilgilenme seviyelerinde, verimi artırıcı etki gösterebilmektedir. Yeni Kurumsal İktisat hem hukuki olan hem de olmayan sözleşme ilişkilerine özel bir önem addetmektedir. Hukuki olmayan sözleşmeler, ahlak ve töre bazlı sözleşme ilişkileridir (örneğin insanın sözünü tutması gibidir) (Richter 1994,61).

Realitede, tam bilgilenmeye ulaşmak mümkün değildir. Bunun sonunda ideal bilgi asimetrisi oluşmaktadır. Vekil bundan çıkar sağlayarak asılın zarar etmesine neden olabilmektedir. İşte bu noktada ideal konumdan uzaklaşmaya vekil maliyeti denmektedir. Bu maliyetlerin içinde asılın gözetleme ve denetleme maliyetlerinin yanı sıra, vekilin garanti maliyeti ve bunun sonunda oluşan refah kaybı maliyeti vardır (Jenssen, Meckling, 1976:305-360). Asılın özleşmeden önce vekil veya sunulan hizmetle ilgili gerçek sözleşmenin yapılmasının ardından ortaya çıktığı için, vekil gerçek dışı eylemlerle asılı kandırabilmektedir. Aykırı seçim tehlikesi vardır, yani istemeyen partner tercih edilmektedir. Bu problemi sigorta şirketleri ve kredi kuruluşları yaşamaktadır. Sigortayı satın alan bireyler, genelde kendi bireysel kaza risklerini, sigorta satıcılarından daha iyi bilmektedirler. Aynı durum kredi kuruluşlarıyla, kullanıcıları arasında da geçerlidir. Aykırı tercih problemi, ekstrem durumlarda piyasaların çökmesine neden olmaktadır (Akerlof,1970:488-500). Bunu önlemek için farklı seçenekler mevcuttur. Bir yandan bilgi çöküntüsünün önüne geçmeye çalışılır, bunun için vekilin kendisi veya onun tarafından sunulan mal veya hizmetler, geçmişe dönük bir şekilde özgür iradesiyle ya da yasal zorlamalarla kalite kontrolünden geçirilmektedir. Vesika, ticari mektup, bilanço, kalite mührü vs. türündeki kontrol sonuçları, bir sinyal vazifesi görmektedir. Sinyal kullanılarak, istenmeyen sözleşmeli ortak süzülmemektedir. Yasal kontroller, asılın vekili kendisinin seçemediği her yerde zorunludur, örneğin trafikte ve acil servis doktorlarında olduğu gibidir. Geçmişe dönük bilgi çöküntüsünü ortadan kaldıran tedbirler vekil tarafından sinyal, asıl tarafından soruşturma olarak adlandırılmaktadır (Arrow,1973: 193-216). Bilgi simetrisi engellenemiyor veya sadece fahiş sinyal maliyetleriyle düşürülebiliyorsa, bu durum aykırı seçim sorunu, asıl ile vekil arasında çıkar farklılıkları birbirine yaklaştırarak sınırlandırılmalıdır. Çıkarların birine yaklaşması için örneğin garanti taahhütleri, iade hakkının tanınması, deneme süresi vs. denenebilmektedir. Bu noktada da eğer asıl vekili tayin edemiyorsa, gönüllü anlaşmalar yerine, yasal sözleşmeler daha verimlidir. Ayrıca öz seçim üzerinde durmak gerekmektedir (Spremann,1990b:633). Bu noktada asıl, vekile seçmesi için farklı sözleşmeler ve kendi kalite nitelikleri doğrultusunda, kendine en uygun sözleşmeyi tercih etmektedir.

Eğer asıl, vekilin davranışlarını eksik ihtisas nedeniyle değerlendiremiyor veya hiç gözlemleyemiyorsa, sadece sonucu görüp asılın buna nasıl ulaştığını bilmiyorsa, dışsal çevre

koşullarının etkisinin hangi ölçüde gerçekleştiğini görmemektedir. Vekil bu durumu oportünist bir şekilde istismar etmeye kalkarsa, o zaman ahlaki sorundan bahsedilmektedir. Özellikle sigorta şirketleri bu sorunla karşılaşmaktadır. Uzun süreli birliktelik hedeflendiğindeyse, antlaşmaların eksikliği ve bunun için ortaya çıkan oportünizm problemiyle birlikte, inandırıcılık önemli bir rol oynamaya başlamaktadır. Problem, asılın vekili kontrol edememesi durumunda ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda en fazla kullanılan örneğe hissedar ve yönetimdir. Hissedarlar gerçi hedefleri tespit edebilmektedirler. Hedeflere ulaşmak için kontroller gerçekleştirip, başarı ikramiyesi verebilmektedir. Ama yöneticilerin bu hedeflere nasıl ulaştıkları tam olarak gözlenememektedir. Enformasyon asimetrisi yüzünden tipik problemler ortaya çıkabilmektedir. Temsilcinin, temsil edilenin hedefine ulaştıktan sonra kendi faydasını azamiye çıkarma isteği varsayımından hareketle, onun kendi çıkarı doğrultusunda bütün olanakları kullanacağını tahmin etmek gerekmektedir. Bu durum ise yönetimin almış olduğu kararlarda “kısa vadeli karlara bakışı” veya “yanlış bilgilendirmeyi” getirebilmektedir. Bu model ise temsil edilen ve temsilci arasındaki tercih yapılarını ortaya çıkarmaya ve uygun olanı bulmaya yaramaktadır. Örneğin başarı odaklı ödeme veya yönetimi kontrol etmek için kurulan özel denetleme sistemleri aracılığıyla gerçekleşmektedir (Feldmann 1995:72). Tabi ki yöneticinin her olası davranışı ve buradan çıkacak her türlü sonuç tayin edilememektedir. Çünkü taraflar daha işin başında geleceğin ne getireceğini bilmedikleri için, bütün olasılıkların sonuçlarını kabul edemeyecek durumda olduklarında, o zaman akliselim bir şekilde antlaşmada bazı boşluklar bırakarak, yöntemin türü üzerinde açık veya örtülü biçimde uzlaşmaktadırlar (Richter 1994:18). Sonuç itibarıyla eksik sözleşmeler ortaya çıkmaktadır. Eğer gözetleme ve kontrol mekanizmaları noksansa, o zaman sonuca odaklı sözleşmeler yapılmalı ve bu şekilde ahlaki tehlike sınırlandırılmalıdır(Eisenhardt,1989:57-74). Bu noktada örneğin zarar ödemesi gerçekleştiğinde, primler yükseltilebilir vs. Aynı durum kredi verirken de geçerlidir. Bazı garantiler alınarak risk azaltılabilir. Fakat burada ahlaki tehlike, faiz oranlarının yükseltilmesiyle önlenemez, çünkü bu sadece daha da riskli projelerin gerçekleştirilmesine yol açmaktadır.

Asıl önceden vekilin çalışma süresince nasıl davranacağını bilmiyorsa, fakat vekilin davranışlarından haberdar ise, bağımlılık problemi ortaya çıkmaktadır. Sorun asılın, geri dönüşümü olmayan yatırımlar yüzünden bağımlı hale gelmesidir. Eğer bu bağımlılık vekil tarafından oportünist biçimde istismar edilirse, o zaman bekleme söz konusudur (hold – up). Örneğin bir tarla işçisi tam hasat zamanı daha fazla ücret isterse, hold-up söz konusudur (Alchian, Woodward,1987: sayı143:110-136). Asıl burada birtakım yatırımlara girişikten sonra, oportünist ve bağımlı bir sömürü ilişkisine sürüklenir. Hold – up problemi ancak, tek taraflı bağımlılık ilişkisinin ortadan kaldırılmasıyla sınırlandırılabilir. Bunu tipik örnek olarak azınlık hissesi, karşılıklı iş ilişkileri veya teminat/depozito gibi uygulamalar düşünülebilir. Hold-up problemi aynı şekilde eğitim sektöründe de geçerlidir. Burada bir kurumda eğitim gören kişinin, yapılan büyük harcamaların ardından kurumu terk etmesi tehlikesi mevcuttur.

### 3.5. Mülkiyet Hakları

Mülkiyet hakları yaklaşımın merkezinde “Ne, kime aittir?” sorusu yatmaktadır. Kıt mal dünyasında mülkiyet veya kullanım hakları sorusu, merkezi bir önem addetmektedir. Bir malın değeri, sadece özü itibarıyla değil aynı zamanda kullanım hakları bağlamında da belirlenmektedir. Örneğin eğer merkezi konumdaki bir arsanın imar izni yoksa sahibi için fazla değerli değildir. Bir arsanın değeri, konumunun yanında toprak yapısına ve özellikle yasal kullanım haklarına da dayanmaktadır (Tietzel,1981: 207-243). Mülkiyet hakları, maddi veya maddi olmayan varlıkların ve borçlar kanunu gereği oluşan ödeme zorunluluklarının uygulanması için toplumsal düzlemde kabul edilmiş haklardır (Richter, Furubotn, 1999:524).

Mülkiyet haklarını mutlak ve kısmi mülkiyet hakkı olarak ikiye ayırmak gerekir. Mutlak mülkiyet hakları herkese yöneliktir (ör. Mülkiyet, telif hakkı, marka hakkı veya insan hakları). Kısmi haklar ise belirli kişilere yöneliktir (ör. Borç ilişkisi, zarar telafisi). Buradaki düzen, nihayetinde hukuk üzerinden tesis edilmektedir (Demsetz,1967:347). Gerçek dünyada bütün haklar tanımlanmamış, korunmamış veya ticarileşmemiştir. Mülkiyet haklarının saydamlaşması, nihayetinde işlem maliyetlerine ve kaynakların yasal kullanım sınırlandırılmalarına dayanmaktadır (Cezanne, Mayer,1998:1347). Mülkiyet hakları analizi, mülkiyet ve kullanım haklarının faydasından yola çıkar, çünkü kıt kaynakların olduğu bir dünyada kaynakları idareli değerlendirme anlayışı teşvik edilmelidir. Bu ise farklı biçimlerde olabilen mülkiyet hakları üzerinden gerçekleştirilmektedir (Feldmann,1995:46). Bu arka plan itibarıyla bir yandan mülkiyet haklarının biçimlenmesi, tayin edilmesi, kısıtlanması ve insanın ekonomik davranışı üzerindeki etkisini araştırmaktadır. Diğer yandansa mülkiyet haklarının değiştirilmesine yönelik faktörleri araştırmaktadır

Kullanım hakları teorisi iki soruyla ilgilenmektedir. İlk olarak ekonomik aktörlerin davranışları babında kullanım haklarının farklı formda şekillendirilmesi ele alınmaktadır. Diğer yandan kullanım haklarının oluşumu, dağıtımı ve dönüşümü açıklanmaya çalışılmaktadır. Kullanım hakları tahsisi, aktörlerin davranışını etkilemektedir. Teori ise bunun ekonomi üzerindeki etkilerini araştırmaktadır. Kullanım, kazancı alıkoyma, uygulama ve değiştirme, satış ve kiralama haklarını elinde bulunduranlar, esas olarak kullanım hakkına sahiptir. Bu haklar birden çok kişiye dağıtıldığı zaman önem kaybetmektedir. Kullanım hakları özellikle içinde barındırdığı “davranış boyutuyla” önem kazanmaktadır. Bu boyut, piyasadaki aktörlere meşru-gayri meşru sınırı belirlemektedir (Richter,1994:12, Kaulmann,1987:14-28). Bunun sonunda kullanım hakları salt ekonomik düzen konsepti olarak görülmemektedir. Bu haklar ekonomik sübyeler arasındaki sosyal, hukuki ve kurumsal davranışı düzenleyen enstrümanlardır. Mülkiyet hakları yaklaşımın ana tezlerinden biri, aktörlerin motivasyonunu ve bu şekilde davranışını belirlediği yönündedir. Bireysel davranışlar ise tersi bir şekilde kullanım haklarının dağılımını etkilemektedir. (Siehl,1996:6). Ekonomik sübyeler kullanım haklarının oluşturduğu işlem maliyeti nedeniyle kendi çıkarlarına uygun bir kullanım hakkı strüktürünü oluşturmaya çalışmaktadır

Mülkiyet hakları teorisi, aynı şekilde sorumluluk üstlenme konusunda değerli katkılar sağlamıştır. Eğer mülkiyet hakları tam olarak uygulanabilseydi ve maliyetsiz olsaydı, o zaman sorumlulukla ilgili problemler olmazdı (Weizsacker, 1984:1-44). Mülkiyet haklarının zedelenmesi sonucu oluşan zararlar ancak işlem maliyetleri değerlendirildiğinde ortaya çıkmaktadır. Bu zararları kimin üstleneceği konusuysa, bizim öncelikli olarak saf bir dağıtım problemiyle karşı karşıya olduğumuzu göstermektedir. Yok, eğer sorumluluk kuralları sadece teşvik edici etkiler bağlamında dikkate alınırsa, o zaman var olan zararların adaletli bir şekilde dağıtılmasından ziyade, potansiyel zararların ortaya çıkmasını önlemenin önemli olduğu görülmektedir. Zararın önlenmesini en ucuz yollu yapabilecek olanın, zarar konusunda sorumlu tutulması esas alınmaktadır (Calabresi, 1970:136-140).

Hem zarar veren hem de zarar gören sorumludur, çünkü zarar sadece her ikisinin mevcudiyeti altında ortaya çıkabilmektedir. Sorumlu olan tarafın çok fazla, sorumsuz tarafın çok az zararı karşılayacak olması verimsiz kaynak kullanımına yol açmaktadır. Bir an için varsayalım ki, hatalı otomobil kullanımı neticesinde hasar oluşmuştur. Eğer bu zararları sadece araç sahipleri karşılayacak olsaydı, yol tamiratları yapılmazdı. Ayrıca araç sahipleri için, söz konusu yolları kullanma bedeli çok yüksek olurdu. Bunun sonunda kısmen diğer trafik vasıtalarını tercih etmeye başlar ve böylece verimli bir önleyici sistem için fazla kaynak tüketmiş olurdu. Sadece yol sahibi bu kazaların maliyetini karşılasaydı, o zaman araç sahibi için, zararı sınırlandırma konusunda bir teşvik olmazdı. Yol inşası yüksek maliyetler altında ezilirdi. Potansiyel sermaye sahipleriye, bu alana yatırım yapmaktan uzak dururdu. Ancak

her iki tarafta zarara ortak edildiği zaman, verimli bir kaynak kullanımını oluşturabilir. Simetrik zarar sorumluluğunun avantajları, bir tarafın zararın tamamını bir üçüncü kişiye yükleme (ör: devlet, sigorta) imkânı doğması durumunda, yine kaybolmaktadır. Bu noktada yapılan hatalı teşvikler, kendini örneğin sağlık kurumlarının zarara uğramasıyla göstermektedir.

Dışsallıklar, bireyin davranışı itibarıyla başkalarında yol açtığı, piyasa dışından aktarılan ve dengelenmemiş fayda farklılaşmalarını içermektedir. Dışsallıkların faydayı artırması durumunda pozitif, faydayı azaltması durumundaysa negatif etkiden bahsedilmektedir. Negatif dışsallıklar refahın düşmesine yol açması anlaşılabilir niteliktedir. Örneğin hava kirlenmesi gibi. Fakat pozitif dışsallıkların neden toplam toplumsal refah düzeyini düşürdüğüyse, ilk bakışta anlaşılabilir değildir. Fakat her bireyin öncelikli olarak kendi marjinal fayda düzeyini yükseltecek davranışları benimsemesi, fikri göz önünde (bulundurulursa), o zaman bu tereddüt ortadan kalkmaktadır. Bireysel marjinal fayda hesaplaması, bu noktada sadece özel marjinal fayda değerleriyle ilgilenecek, sosyal maliyet – marjinal fayda değerini dikkate almamaktadır. Pozitif dışsallıklar durumundaysa, sosyal marjinal fayda, özeline önüne geçmektedir. Fakat bu davranışta bulunan kişi, aynı zamanda tüm maliyetleri karşılamak zorunda olduğu için, toplumsal anlamda arzulan davranış şekillerinin ihmal edilmesi tehlikesi ortaya çıkmaktadır. Dışsallıkların neden olduğu milli gelir kayıpları, bireyin piyasa dışı davranışının düzenlenmesiyle, ortadan kalkabilmektedir. Eğer özel haklar aynı zamanda devredilebilir nitelikteyse, herkes takasla marjinal faydasını iyileştirebilmektedir. Teorisyenler bu araştırmaların sonunda, belirli mülkiyet hakkı kümelerinin bazı teşviklerle malların kullanımını belirlediğini tespit etmiştir. Örneğin çevre kirliliği konusunda; hava ücretsiz bir maldır, yani insanlara havadan düşen paylarını vermek mümkün değildir. Ayrıca hava kirliliği konusunda birilerini sorumlu tutmak mümkün değildir. Ama buna rağmen insanların davranışları kontrol edilerek ki burada karbondioksit tüketimidir, belirli bir maliyet artırımına gidilebilmektedir. Ayrıca mülkiyet haklarındaki değişikliğin büyük işlem maliyetleri içerdiği anlaşılmaktadır. Bu malların optimal tahsisini engeller niteliktedir. Toplum bu şekilde sınırsız bir verim ortamına yönelmektedir. Her bireyin piyasa dışı davranışlarını düzenleme amacı, yani tüm dışsal etkileri içselleştirme çabaları, burada ortaya çıkan işlem maliyetleri engeliyle karşılaşmaktadır. Sonuçta dışsallıklar, işlem maliyetleri yüzünden tümüyle içselleştiremez (Picot,1977:66-68). Bir mülkiyet strüktürünün oluşumunda öncelikli olarak etkinlik problemi esastır. Buna göre en etkin toplumsal kullanım hakkı strüktürü, dışsal etkenlerin en yüksek derecede içselleştirilmesini sağlayan strüktürdür. Mülkiyet strüktürünün değişmesi, öncelikle fiyatların değişmesine ve yeni teknolojilerin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Aktörlerin hesaplama bazını değiştirmektedir. Politik-bilim perspektifinden ise, ekonomik bakışın esasında kullanım haklarının merkezi olgusunu ihmal ettiği görülmektedir. Bu kullanım hakları ve aktörlerin hayat standardının bağıntısından oluşmaktadır. Böylece kıtlık döneminde refahın dağılımı mülkiyet strüktürünün değişmesi konusunda bazı çatışmalara yol açmaktadır. Kullanım hakları strüktürünün değişmesi yine aynı şekilde sadece ekonomik düşüncelerin bir sonucu değildir ve özellikle politik çatışma kökenlidir. Kullanım haklarının pratik önemi onun uygulanabilirlik kabiliyetine bağlıdır. Talep edilemeyecek olan mülkiyet hakları değersizdir. Bunun için merkezi bir güç ve yaptırım koşulu gereklidir. Bu olmadan hakların takası mümkün değildir. Yeniçağda bu görevi devlet üstlenmiştir.

#### 4. SONUÇ

Marjinalist devrimden beslenen Neoklasik iktisadın, kurumları analiz dışı bırakması Eski Kurumsal İktisadın ortaya çıkmasına vesile olmuştur. Bunlar kurumların veya kurumsal değişimin, iktisadi performans üzerine etkisini Neoklasik iktisadın enstrümanlarına bulaşmadan daha sosyolojik temelli ele almışlardır. Neoklasik iktisadı reddederek, tamamen geleneksel iktisadın dışında kalmışlardır. Veblen tarafından kurgulanmış olan Eski Kurumsal



İktisat, değer ve normların piyasa ekonomisi üzerinden ortaya çıkabileceğini kuşkuyla karşılamaktadır. Değer ve normların oluşumu Veblen'e göre aktörlerin sosyalleşmesiyle ilintilidir. Kurumların gelişimi, toplumun gelişimiyle özdeştir. Commons ise, Neoklasik teorinin içerisine kurumsal yönelimli teorik yapıyı da dâhil etmek istemiştir. İktisadın temel çözümlene birimi birey değil işlemidir. İşlem ise, gerçeğin anlaşılmasını sağlayan zihinsel bir kurgudur. Her ne kadar Eski Kurumsal İktisat, strüktürün analizini derinden yapmış olsa da hiçbir zaman dönüşümün kapalı bir teorisini kurgulayamamıştır.

Yeni Kurumsal İktisat, Neoklasik ekonomiyi eleştirmekle yetinip bir teori kurgulamaya kalkışmamıştır. Yeni Kurumsal İktisat, Neoklasik teorinin bazı araçlarını daha işlevsel hale getirerek Neoklasik iktisada eklenmiştir. Başarısı ise, Neoklasik teorinin özünü kabul ederek eksik yanlarını tamamlamasında yatmaktadır. Eksik yanlardan en önemlisi tam bilgi varsayımının yerine daha gerçekçi olan sınırlı bilgiyi kabul etmeleridir.

Eski ve Yeni kurumsal İktisadın temsilcileri, özellikle bireyin toplum içerisindeki yeri konusunda ayrılmaktadırlar. Eski kurumsal iktisatta holizm bütüncülük, Yeni Kurumsal İktisatta metodolojik bireysellik esastır. Yeni kurumsal İktisat, Neoklasik teorinin noksanlıklarının bilincinde gelişmiştir. North, Yeni kurumsal İktisatçıların yanında olmakla birlikte Eski ve Yeni Kurumsal İktisat arasında bir köprü olmuştur. Kurumlar burada “formel ve informal toplumsal oyun kuralları” olarak düşünülmektedir. Bunların en belirgin fonksiyonları olarak güvensizliğin azaltılması, düzenleme ve sağlama olarak görülmektedir. Yeni Kurumsal İktisat işlem maliyeti, sözleşme teorisi ve mülkiyet hakları ile ilgilenmiştir.

Yeni Kurumsal İktisatta, özellikle pragmatik ve pratik yaklaşımlar dikkat çekmektedir. Coase kurguladığı tezde, ekonomik aktörlerin kararlarında piyasa-kullanımı maliyetlerinin önemli olduğunu vurgulamaktadır. Coase bu şekilde modern işlem maliyeti ekonomisinin temel düşüncelerini oluşturmuştur. Piyasalardaki kurumların analizi iki bölüme ayrılmaktadır. Bir yanda çatışmayı tanımlayan asil- vekil arasındaki ilişki, diğer yanda piyasalardaki kurumların analiziyle ilgilenen işlem maliyeti teorisi yer almaktadır. Her iki yaklaşım da şirketlerin varlığını, piyasanın yanında bir koordinasyon mekanizması olarak açıklarken buna farklı bir yaklaşım sergilemektedir. Yeni Kurumsal İktisat bu şekilde aktörlerin farklı kurumlarda sergiledikleri davranışları ve bu davranışların etkilerini araştırmak için çok zengin analiz araçları sunmaktadır.

Sözleşme teorisi tıpkı denge teorisi gibi iktisat öğretisinin bir parçasıdır. Denge teorisi iktisadi subyelerin davranışlarını fiyatlar üzerinden koordine edildiğini varsayar. İktisadi subyelerse bu fiyatları kolay etkilenen büyüklük olarak görmezler. Denge teorisi, pek çok aktör ve piyasa için formüle edilebilir. Özellikle kısmi analizlerde fazla yer almayan piyasalar arası bağımlılıkları kullanmaktadır. Bununla birlikte aktörler arasındaki asimetrilere fazla yer verememektedir. Tek koordinasyon mekanizmasıysa, fiyat mekanizmasıdır. Kurumlar, sözleşmeler veya pazarlıklar için yer yoktur. İktisadi sözleşme teorisiyse, buna karşın kısmi analiz modellerinin çerçevesini araştırmaktadır. Örneğin iktisadi subyelerin sözleşmeleri nasıl formüle ettiklerini veya sözleşme koşullarında nasıl davrandıklarını araştırır ki bu noktada asimetrik bilgilenmeyi kullanır. Sözleşme teorisi bu yüzden muhasebe veya organizasyon öğretisi gibi iktisadi alanlara girmiştir. Kurumların öne çıkmasının ardında bulunan etmenlerden hareketle, Kurumsal İktisat 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**

- Akerlof, G. A. (1970). The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism.
- Alchian A. & Demsetz, H. (1973), The Property Right Paradigm The Journal of Economic History, Vol. 33, No. 1, The Tasks of Economic History.
- Alchian, A. A. & Woodward, S. (1987). Reflections on the Theory of the Firm, sayı 143.
- Arrow, K. J. (1973) Higher Education as Filter, Journal of Public Economics.
- Bates, R.H. (1987): Essays on the Political Economy of Rural Africa, Berkeley.
- Calabresi, G. (1970). The Costs of Accidents-A Legal and Economic Analysis. Yale University Press, New Haven and London.
- Cezanne, W. & Mayer, A. (1998), Neue Institutionenökonomik – Ein Überblick, in WISU Heft 11/98.
- Coase, R. H. (1937): The Nature of the firm, in: *Economica*. *Economica*, New Series, Vol. 4, No. 16.
- Commons J. (1931), “Institutional Economics” *American Economic Review*, vol. 21.
- Commons J. (1990). *Institutional Economics. Its Place in Political Economy* London, Transaction Publishes.
- Demir, Ö. (1996). *Kurumcu İktisat*. Konya.
- Demsetz, H. (1967). Toward a theory of Property Rights, in: *American Economic Review*. der Institutionen, 6. Aufl. Frankfurt.
- Derya, H. (2015). *Alman Tarihi Okulu; Klasik Okula Tepkileri*, Gazi Kitapevi, Ankara.
- Eisenhardt, K. M. (1989) *Agency Theory: An Assessment and Review*.
- Erlei, M., Leschke, M. & Sauerland, D. (2007). *Neue Institutionenökonomik*, Schäffer-Pöschel
- Feldmann, Horst (1995): *Eine institutionalistische Revolution? – Zur dogmenhistorischen Bedeutung der modernen Institutionenökonomik*. Berlin: Duncker und Humblot.
- Haase, Michaela (2000): *Institutionenökonomische Betriebswirtschaftstheorie -Allgemeine Betriebswirtschaftslehre auf sozial- und institutionentheoretischer Grundlage*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Heiner, R. (1983): “The Origins of Predictable Behavior”, in: *American Economic Review*.
- Husserl, E. (1992): *Phänomenologie der Lebenswelt*, Stuttgart.
- Ikenberry, John G. (1988), *Conclusion: an institutional approach to American foreign economic policy*, in: *International Organization*.
- Jensen M.C./ Meckling W. H. (1976): *Theorie of the firm: Managerial Behavior, agency costs and ownership structure*, *Journal of Financial Economics*.
- Kaulmann, T. (1987). *Property rights und Unternehmungstheorie — Stand und Weiterentwicklung der empirischen Forschung*, München.
- Knight, J. & North, D. C. (1998): *Explaining Economic Change: The Interplay between Cognition and Institutions*, in: *Legal Theory*.

- Mann, Fritz K. (1955): Wirtschaftstheorie und Institutionalismus in den Vereinigten Staaten. In: Bernsdorf, Wilhelm/Eisermann, Gottfried (Hrsg.): die Einheit der Sozialwissenschaften, Stuttgart: Ferdinand Enke Verlag.
- Manstetten, R. (2000): Das Menschenbild in der Ökonomie: der homo oeconomicus und die Anthropologie von Adam Smith, Freiburg.
- Mechanism, Williamson O. E. (1990). A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization.
- North, D. C. (1988), Theorie des institutionellen Wandels- Eine neue Sicht der Wirtschaftsgeschichte, Tübingen.
- North, Douglass C. (1992), Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen.
- Picot, A. (1977). Betriebswirtschaftliche Umweltsbeziehungen und Umwelteinformationen, Grundlagen einer erweiterten Erfolgsanalyse für Unternehmungen. Berlin.
- Reuter, Norbert (1996): Der Institutionalismus- Geschichte und Theorie der evolutionären Ökonomie. Marburg: Metropolis-Verlag.
- Reuter, Norbert (1998): Institutionen in der Ökonomie – zum Verhältnis von „alter“ zu „neuer“ Institutionenökonomie, in: Elsner, w/Engelardt, w.w. Glastetter, W., Hg., Ökonomie in gesellschaftlicher Verantwortung, Festschrift zum 65. Geburtstag von Siegfried Katterle, Berlin.
- Richter, R. / Furubotn, E. G. (1996): Neue Institutionenökonomie, Tübingen.
- Richter, R. Furubotn E. G. (1999). Neue Institutionenökonomie Taschenbuch, Stuttgart.
- Richter, R. (1994): Institutionen ökonomisch analysiert- Zur jüngeren Entwicklung auf einem Gebiet der Wirtschaftstheorie. Tübingen: Mohr.
- Siehl, E. (1996). Der Moderne Institutionalismus als Analyserahmen für den Transformationsprozeß in Osteuropa, unveröffentlichtes Manuskript (Dissertation). und die Anthropologie von Adam Smith, Freiburg.
- Spremann, K. (1990b). Investition und Finanzierung 5. Auflage, Berlin.
- Tietzel, M.: (1981). Die Ökonomie der Property Rights: Ein Überblick.
- Veblen, T. B. (1990): Imperial Germany and the Industrial Revolution, Publisher: Routledge.
- Veblen, T. B. (2000). Theorie der feinen Leute – Eine ökonomische Untersuchung, Berlin, Köln. Weizsacker, C. C. (1984). Was leistet die Property Rights Theory für aktuelle wirtschaftspolitische Fragen?
- Wenger E. & Terberger, E. (1988). Die Beziehung zwischen Agent und Prinzipal als Baustein einer ökonomischen Theorie der Organisation. Williamson, O. E. (1990): Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus. Unternehmungen, Märkte Kooperationen, Tübingen.
- Williamson, O. E. (1996). Transaktionskostenökonomie, Ökonomische Theorie der Institutionen. Bd. 3. Hamburg, Lit Verlag.