T.C. KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSAT TEORİSİ VE TARİHİ BİLİM DALI

KURUMSAL İKTİSADIN MODERN GELENEĞİ: COASE TEORİSİ ANALİZİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Onur Can BAYRAKTAR

KOCAELİ 2018

T.C. KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSAT TEORİSİ VE TARİHİ BİLİM DALI

KURUMSAL İKTİSADIN MODERN GELENEĞİ: COASE TEORİSİ ANALİZİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Onur Can BAYRAKTAR

Danışman: Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Emin YARDIMCI

KOCAELİ 2018

T.C. KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSAT TEORİSİ VE TARİHİ BİLİM DALI

KURUMSAL İKTİSADIN MODERN GELENEĞİ: COASE TEORİSİ ANALİZİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Tezi Hazırlayan: Onur Can BAYRAKTAR

Tezin Kabul Edildiği Enstitü Yönetim Kurulu Karar ve No: 20.06.2018/16

Jüri Başkanı: Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Emin YARDIMCI

Jüri Üyesi: Dr. Öğr. Üyesi Sema Yılmaz GENÇ

Jüri Üyesi: Dr. Öğr. Üyesi Şerif CANBAY

KOCAELİ 2018

İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER ..... **i**
ÖZET ..... **iv**
ABSTRACT ..... **v**
ŞEKİLLER LİSTESİ ..... **vi**
GİRİŞ **1**

BİRİNCİ BÖLÜM

KURUMSAL İKTİSADA KAVRAMSAL BAKIŞ

1.1.KURUMSAL İKTİSADIN TANIMI, ÖNCÜLERİ, DOĞUŞU, GELİŞİMİ, TEMELLERİ VE ALANI 4
1.1.1. Kurumsal İktisadın Kavramsal Tanımı ve Temel Özellikleri 4
1.1.1.1. Kurumsal İktisadın Doğuşu Gelişimi ve Gerileyişi 6
1.1.1.2. Kurumsal İktisadın Alanı ve Sosyo-ekonomik Duruma Genel Bakış 9
1.1.2. Kurumsal İktisadın Yöntembilimsel Dayanakları 12
1.1.2.1. Alman Tarihçi Okulu 12
1.1.2.2. Kurumsal İktisadın Felsefi Dayanağı: Pragmatizm 15
1.1.3. Kurum Kavramının Tanımı ve Özellikleri 17
1.1.3.1. Kurumların Oluşumu Değişimi ve Türleri 21
1.1.3.2. Kurumların Birey ve Toplum Üzerindeki İşlevleri 23
1.1.4. Kurumsal İktisadın Temel Özellikleri 26
1.1.5. Kurumsal İktisat ile Yerleşik İktisadın Karşılaştırılması 29
1.1.6. Kurumsal İktisatta Farklılaşma 31
1.1.6.1. Veblen'in Kurumsal İktisada Katkıları 32
1.1.6.1.1. Aylak Sınıfın Kuramı: Gösterişçi Tüketim 35
1.1.6.1.2. Evrimci İktisat ve Schumpeter'in Evrim Kuramı 40
1.1.6.2. Mitchell ve Kurumsal İktisat 43
1.1.6.3. Commons'ın Kurumsal İktisada Katkıları 44
1.1.6.4. Commons-Veblen Karşılaştırılması 46

İKİNCİ BÖLÜM
YENİ KURUMSAL İKTİSAT VE KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ

2.1. YENİ KURUMSAL İKTİSADA GENEL BİR BAKIŞ 49
2.1.1. Yeni Kurumsal İktisadın Doğuşu 49
2.1.2. Yeni Kurumsal İktisadın Öncüleri ve Metodolojik Analizleri 51
2.1.2.1. Yeni Kurumsal İktisada Metodolojik Bakış 52
2.1.3. Yeni Kurumsal İktisadın Temel Özellikleri 54
2.1.4. Yeni Kurumsal Okulun İktisat Teorisine Katkıları 56
2.1.5. Yeni Kurumsal İktisadın Neoklasik İktisatla Benzerlik ve Farklılıkları 57
2.1.6. Yeni Kurumsal Ekolün Asıl Kurumsal İktisat ile Arasındaki Benzerlikler ve Farklılıklar 58
2.1.7. Yeni Kurumsal İktisadın Dalları 61
2.1.7.1. Yeni İktisat Tarihi 62
2.1.7.2. Kamu Tercihi ve Anayasal İktisat 63
2.1.7.3. Yeni Sosyal Ekonomi ve Sosyal Sermaye 67
2.1.7.4. Toplu Eylem Kuramı 69
2.1.7.5. Hukuk ve İktisat 71
2.1.7.6. Mülkiyet Hakları Ekonomisi 72
2.1.7.6.1. Douglass North: Kurumsal Yapı ve Ekonomik Performans 76
2.1.7.7. Bilgi Ekonomisi 81
2.1.7.8. İşlem Maliyeti 83
2.1.7.8.1. Williamson Perspektifinden İşlem Maliyetleri İktisadı 85
2.1.7.8.2. Bir Organizasyon Olarak Firma Teorisi 89
2.1.7.8.3. Sınırlı Rasyonalite 93
2.1.7.8.4. Eksik Bilgi 94
2.1.7.8.5. Eksik Sözleşmeler 95
2.1.7.8.6. Fırsatçılık 98
2.1.7.9. Yeni Kurumsal İktisat'a Yöneltilen Temel Eleştiriler 99

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

RONALD COASE VE YENİ KURUMSAL EKONOMİ

3.1. COASE'IN YENİ KURUMSAL İKTİSADA KATKILARI 102
3.1.1. Coase ve Firma Kuramı 105
3.1.2. Coase ve İşlem Maliyetleri Analizi 108
3.1.3. Coase'ın Mülkiyet Hakları Analizi ve Devlet İlişkisi 111
3.2. COASE TEOREMİ 117
3.2.1. Coase ve Dışsallık Problemi 122
3.2.1.1. Pigou'cu Dışsallık 122
3.2.1.2. Pozitif Dışsallık 123
3.2.1.3. Negatif Dışsallıklar 124
3.2.1.4. Üretim ve Tüketim Bakımından Dışsallıklar 125
3.2.1.4.1.Üretim Dışsallıkları 125
3.2.1.4.2. Tüketim Dışsallıkları 126
3.2.1.5. Marjinal Dışsallıklar 126
3.2.1.6. Marjinal Olmayan (inframarjinal) Dışsallıklar 126
3.2.1.7. Kirlilik Hakkı 127
3.3. COASE ÇERÇEVESİNDEN HUKUKUN İKTİSADİ ANALİZİ 129
3.4. COASE'A YÖNELTİLEN TEMEL ELEŞTİRİLER 131
SONUÇ VE DEĞERLENDİRME 135
KAYNAKÇA 139
ÖZGEÇMİŞ 145

Özet

Kurumsal iktisat yaklaşımı yerleşik iktisadın göz ardı ettiği, belirsizlikleri ortadan kaldıran, iktisadi faaliyetlerin ve ekonomik istikrarın temel belirleyicisi olan kurumları analizinin merkezine alarak iktisat bilimine önemli katkılarda bulunmuştur. Kurumsal iktisat okulu kurumların incelenmesinde farklı metodolojik ve matematiksel araçlar kullanmasıyla geleneksel iktisadın eksik kaldığı boşlukları doldurmuştur. Kurumsal iktisatçılar da kendi aralarında fikir ayrılıklarına düşerek iki farklı geleneğin oluşmasına neden olmuşlardır. Veblen'in çalışmalarını izleyen eski kurumsalcılar, yerleşik paradigmanın iktisadi analizlerini tamamen dışlayarak birinci geleneği oluşturmuşlardır. Commons'ın geleneğini sürdüren Yeni kurumsal iktisatçılar ise hakim iktisadi düşünceyi reddetmeden fakat geleneksel iktisadın gerçek dışı varsayımlarına sert bir şekilde eleştiri getirerek yerine gerçekçi teoriler üretmişlerdir. Williamson, North ve Coase'ın öncülüğünü yaptığı yeni kurumsal okul, oyunun kuralları olarak nitelenen kurumlar ve organizasyonlar çerçevesinde mülkiyet hakları, eksik sözleşmeler, işlem maliyetleri, fırsatçılık, sınırlı rasyonalite gibi yeni analiz araçlarını iktisat literatürüne kazandırmışlardır. Yapılan bu çalışmada ilk olarak kurumsal iktisadın temel çerçevesi çizilerek, ardından yeni kurumsal iktisat genel hatlarıyla ele alınmıştır. En son olarak yeni kurumsal iktisat, işlem maliyetleri kavramını iktisat bilimine kazandıran Ronald Coase'ın perspektifinden sosyal maliyet, firma teorisi ve hukuk iktisadı üzerine çalışmaları incelenerek, yeni kurumsal okula yaptığı katkılar Coase Teoremi ile açıklanmaya çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal İktisat, Yeni Kurumsal İktisat, İşlem Maliyetleri, Coase Teoremi, Mülkiyet Hakları.

Abstract

The institutional economic approach has made considerable contributions to the economics of economics, centering the analysis of institutions which are the main determinants of economic activity and economic stability, which ignore the uncertainties of established economics. Institutional economics have filled gaps in traditional economics with the use of different methodological and mathematical tools in studying institutions. Institutional economists have fallen into disagreements among themselves and have caused two different traditions to be formed. The old institutionalists who followed Veblen's work formed the first tradition, completely excluding the economic analysis of the established paradigm. The new institutional economists, who persisted in Commons' tradition, produced realistic theories instead of rejecting the dominant economic thought, but rigorously criticizing the unrealistic assumptions of traditional economics. The new institutional school, led by Williamson, North and Coase, brought new analytical tools such as property rights, transaction costs, limited rationality, opportunism, and incomplete contracts to the institutions and organizations described as game rules in the literature of economics. In this study, the basic framework of institutional economics was first drawn, and then the new institutional economics was discussed in general terms. Finally, the new institutional economics studied the social cost, firm theory and legal economics from the perspective of Ronald Coase, who brought the concept of transaction costs to the economics of economics, and tried to explain the contributions made to the new institutional school by Coase Theorem.

Keywords: Institutional Economics, New Institutional Economics, Coase Theorem, Transaction Costs, Property Rights.

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Kural ve Kurumların Oluşumu 23

Şekil 2: Kurumlar ve Birey Arasındaki Etkileşim 25

Şekil 3: Veblen'in Analizinde Kurumsal Evrim Süreci 38

Şekil 4: Schumpeter'e Göre Teknolojik Süreç 42

Şekil 5: Yeni Kurumsal İktisadın Dalları 61

Şekil 6: Firmanın (Organizasyon) İktisadi Teorileri 91

GİRİŞ

İktisadi düşünce tarihinde uzun süreli bir ekonomik kalkınma modelinin gerçekleştirilmesi arzusu tüm iktisadi yaklaşımların esas konusunu oluşturmuştur. Bu bağlamda klasik iktisadi görüşe göre ekonomik istikrar, piyasanın kendi dinamikleriyle gerçekleşen bir olgudur ve iktisadi kalkınmanın belirleyicileri tasarruf, sermaye birikimi ve yatırım gibi unsurlardır. Keynesyen modelde ise iktisadi düşünürler, devletin uygulayacağı ekonomik politikalar ile yatırım ve tüketim harcamaları üzerinden piyasayı etkileyerek iktisadi büyümeyi gerçekleştireceğini öngörmüşlerdir. Keynesyen düşüncede, kamu kesimi için emredici, özel girişimci için yönlendirici olan devlet politikalarıyla iktisadi gelişme sağlanacaktır. Ancak bu yaklaşımda iktisadi performansta belirleyici olan kurumlar görmezden gelinerek iktisadi analize dahil edilmemişlerdir. Neoklasik iktisatta ise emek ve sermayenin belirleyici gücü üzerinde durularak, iktisadi olmayan faktörler dikkate alınmamıştır. Kurum, kurumsal değişim ve kurumsal yapı gibi unsurların olmayışından dolayı devletlerin birbirleriyle olan büyüme farklılıklarını açıklamada yetersiz kalması nedeni ile kurumcu iktisat tarafından eleştirilmişlerdir. Sözü edilen bu yaklaşımlar; kurum, kurumsal değişim ve kurumsal yapının ekonomi üzerindeki etkisini dikkate almayıp göz ardı etmişlerdir. North'un deyimiyle kurumlar kuralları belirler, kurumsal yapı da iktisadi faaliyetlerin itici ve teşvik edici gücünü oluştururlar (Demir, 1996: 202).

Kurumcu iktisat isminin ilk kullanıldığı 1918'den günümüze değin bu alanda pek çok çalışma yapılarak geniş bir yelpaze alanı oluşturulmuştur. Bu gelişme sürecinde kurumsal iktisatçı düşünürler arasında da farklılıklar görülmesine rağmen; iktisadi alanda açıklayıcı bir faktör olarak esas aldıkları kurum kavramı onları ortak bir paydada toplayan temel nokta olmuştur. Kurumsal iktisatçıların genel olarak üzerinde odaklandıkları asıl mesele, kurumların iktisadi davranışlar üzerinde ne gibi etkileri olduğundan daha çok kurumsal değişim süreçlerini ve bu değişim süreçlerinin ekonomik yaşam üzerindeki etkilerini incelemek üzerine olmuştur. Kurumsal iktisat esas olarak yerleşik iktisadın görüşlerine alternatif düşünceler üretmek üzere odaklanmış bir düşünce okuludur. Neoklasik iktisat, piyasaların nasıl geliştiğini değil, nasıl işlediğini sorguladığından dolayı ulusların gelişimini açıklamada yetersiz kalmıştır. Kurumcu düşüncede, iktisadi süreçlerin ve sistemlerin

temelini bireyler değil kurumlar oluşturmaktadır. Bu doğrultuda bireylerin de bu kurumların etkisinden bağımsız olarak ele alınması mümkün değildir. Kurumcu iktisadi görüş kendi içinde karmaşık bir yapıya sahip olup farklı gruplar barındırsa da bireyselden çok toplu eylemi yansıtan, deneysel gözlemlere dayanan ve ekonomiye evrimsel bir bakış açısıyla yaklaşan fikirler çerçevesinde ortak bir paydada birleşmektedirler.

İktisadi yapının belirlenmesinde en önemli unsurun kurumlar olduğuna vurgu yapan kurumcu düşünürler çalışmalarını iki farklı gelenek içinde sürdürmüşlerdir. Veblen ve Commons'ın görüş ayrılıklarının temel noktasını kurumların rolü ve işlevine dair yaklaşım farklılığı oluşturarak iki ayrı yaklaşım doğmuştur. Birincisi Veblen'in görüşlerinin izinden gidenler yani neoklasik düşünceyi tamamen dışlayarak temeline teknoloji-kurum ikilemini oturtan neokurumcu (eski kurumcu) iktisatçılardır. İkincisi ve bu çalışmanın ana konusunu oluşturan Commons'ın peşinden giden yeni neoklasik düşünceyi reddetmeden, eksiklerini tamamlayan kısaca, kurumcu iktisatla neoklasik iktisat arasında köprü görevi yapan ve bu duruma uygun analizler geliştiren bir düşünce yaklaşımını yansıtmaktadır (Demir, 1996: 86).

Yeni Kurumsal İktisat Neoklasik teoriyi tamamen reddetmek yerine, onun katı çekirdeğine dokunmadan (Demir, 1996: 203) eksikliklerini telafi ederek kurumcu iktisat ile uyumlaştırma öngörüsü içindedir. Bu yaklaşım neoklasik kuramın rekabet ve kıtlık gibi varsayımlarını kullanmaya devam ederek, ancak rasyonalite ve tam bilgi gibi gerçekdışı varsayımlarını reddederek, bunların yerine eksik sözleşmeler, işlem maliyeti, sınırlı rasyonalite, mülkiyet hakları ve fırsatçılık gibi iktisadi literatüre yeni kavramlar katarak ve daha gerçekçi bir terminolojiyle farklı bir bakış açısı getirmiştir. Kurumlar, kurallar ve organizasyonlar analizi olan bu okul iktisadi faaliyetlerin kurumsal temellerini pozitif araştırmaların odağına oturtarak günümüzün en dinamik ve canlı bir iktisadi disiplini haline gelmiştir (Çetin, 2012: 43-44).

Kısacası kurumsal iktisat kuramını kurumlar oluşturmaktadır ve burada vurgu yapılması gereken esas nokta denge değil süreçlerdir. Fiyat mekanizmaları, rekabet, mülkiyet, hem kendi hem de birbirleriyle olmak üzere etkileşim ve değişim süreci içindedirler. Yeni kurumsal iktisat ise Ronald Coase'ın The Nature of The Firm adlı

ünlü makalesinde, iktisadi çözümlemelere işlem maliyetlerini de ekleyerek yeni kurumsalcılığa farklı bir bakış açısıyla yaklaşarak yeni bir dinamizm kazandırmıştır.

Bu çalışmada Yeni Kurumsal İktisat; en önemli temsilcilerinden olan iktisadi literatüre işlem maliyetleri kavramını kazandıran Nobel ödüllü iktisatçı Coase'ın görüşlerinden yola çıkılarak Yeni Kurumsalcılık, metodolojik ve terminolojik yönden analiz edilerek Kurumsal İktisatla olan farklılıkları açıklanacaktır.

Çalışma üç ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde Kurumsal İktisat ve kurumun tanımı, doğuşu, gelişimi ve alanı açıklanmış, kurumcu iktisadi düşüncenin temel özellikleri ele alınarak öncü düşünürlerin görüşlerine yer verilmiştir. Kurumcu iktisat ile neoklasik iktisat karşılaştırılması yapılmıştır.

İkinci bölümde ise Kurumcu İktisadi Ekol'ün bu süreç içinde ikiye ayrılarak Yeni Kurumsal İktisadın ortaya çıkışı, gelişimi, terminolojisi ve iktisat literatürüne sunduğu yenilikler analiz edilerek, asıl kurumsal iktisatla olan farklılıkları ortaya konmuştur. Son olarak üçüncü bölümde ise yeni kurumsal yaklaşımın iktisat literatürüne kazandırdığı firma teorisi, işlem maliyetleri, mülkiyet hakları, dışsallıklar ve hukuk iktisadı gibi yeni kavramlar Ronald Coase'ın perspektifinden analiz edilerek, yeni kurumsal ekole yaptığı katkılar Coase Teoremi ile açıklanmaya çalışılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

KURUMSAL İKTİSADA KAVRAMSAL BAKIŞ

Çalışmanın bu ilk bölümünde Yeni Kurumsal İktisadın temel çerçevesini incelemeye geçmeden önce, onun ana çıkış odağını oluşturan Kurumsal İktisat hakkında bilgiler verilerek kurumsalcılığın öğretisi açıklanacaktır. Bu bağlamda ilk olarak kurumsal iktisadın tanımı, doğuşu, ortaya çıkışındaki dayanaklar ve gelişimi açıklanarak, alanı ve temel özellikleri belirlenecektir. Bu arada kurumsal iktisadın çıkış noktası olan kurum kavramı üzerinde durularak tanımı, oluşumu, işlevi ve evrimi açıklanacaktır. Daha sonra kurumsal iktisadın temel özellikleri sıralanarak, yerleşik iktisatla karşılaştırılması yapılacak ve en son kendi içindeki farklılaşmaya değinilerek, Yeni Kurumsal iktisadın ortaya çıkmasına zemin oluşturan Veblen ve Commons'ın görüşlerine yer verilerek iki iktisadi düşünürün karşılaştırılması yapılacaktır.

1.1. KURUMSAL İKTİSADIN TANIMI, ÖNCÜLERİ, DOĞUŞU, GELİŞİMİ, TEMELLERİ VE ALANI

Kurumsal iktisat, genel kabul görmüş üç kurucusu olan; Thorstein B. Veblen, John R. Commons ve Wesley Clair Mitchell (Rutherford, 2000: 277) tarafından temelleri atılmıştır. Kurumsal ekol, yerleşik iktisada karşı ortaya çıkarak, zamanla gelişmesiyle birlikte inceleme alanını da genişleten bir iktisadi akım halini almıştır. Bu ekole göre iktisat biliminin asıl inceleme konusu bireyler değil kurumlardır. Bu bölümde de kurumsal iktisadın tanımı, gelişimi, alanı ve temel özellikleri gibi konular açıklanmaya çalışılacaktır.

1.1.1. Kurumsal İktisadın Kavramsal Tanımı ve Temel Özellikleri

Kurumsal iktisat Veblen'in çalışmalarıyla 20. yüzyılda ABD'de yerleşik iktisadın soyutlayıcı, tümdengelimci yöntemi ile devlet müdahalesini en aza indirmeye ilişkin iktisat politikalarına karşı olarak ortaya çıkan yaklaşımdır. Okulun en önemli temsilcileri T. Veblen, J. Commons, W. Mitchell, J. M. Clark'tır. Bu

iktisadi düşünürler kapitalizmin yapısal dönüşümü ve gelişim sürecini dikkate alarak ekonominin denge dışı durumunu kurumsal bir çerçevede açıklamaya çalışmışlardır. En güçlü dönemini Birinci ve İkinci Dünya Savaşı arasındaki dönemde sürdürmüş, 1950'li yıllarda Keynesyen iktisadi görüşün popülerliğinin artmasıyla ününü yitirmeye başlamıştır (Biber, 2010: 4).

Kurumcu iktisat, kurumları savunan onların sayılarının artırılmasını ya da etkilerinin genişletilmesini öneren bir iktisadi anlayış değildir. Kurumsal iktisat, iktisadın geleneksel alanındaki süreçlerin doğalarından kaynaklı aslında kurumsal oldukları vurgusundan hareket eder. Yerleşik iktisadın (neoklasik iktisat) temelinde ortaya çıkan piyasa ve firma gibi öğeleri, her ne kadar yerleşik iktisat görmezden gelse de bunlar kurumdurlar. Bunlarsız iktisat olamayacağına göre iktisat tanımı dolayısıyla kurumsaldır. O zaman ekonomi ancak kurumsallaşmış bir süreç olarak anlaşılabilir. Kurumsal iktisat piyasayı doğal değil kurumsal bir yapı olarak görmekte ve ekonomiyi de piyasa düzeyine indirgemeyi kabul etmemektedir. Şayet piyasa doğal değilse ve ekonomide piyasadan çok daha geniş bir alanı kapsamakta ise bu durumda iktisadın tanımı da genişleyerek, değişim gösterecektir. İktisat neoklasik iktisadın benimseyip, arzuladığı bilim özentisi bir kalıptan çıkarak, tekrar siyasal iktisat (political economy) görünümü alacaktır (Özveren, 2007: 17-18).

Eggertson kurumsal iktisadın, iktisadi sistemlerdeki değişim ve zaman içerisindeki değişim ve dönüşümlerini analiz etmek için bütününü kapsayan bir araştırma programına ihtiyaç duymakta olduğunu ifade eder. Toplumsal sistemin kendisi bir değişken olduğundan dolayı, iktisadi çözümlemelerde veri olarak ele alınamayacağını öngörür. Kurumsal iktisat, iktisadi yapının, toplumsal sistemin başka alanlarıyla ne tür bir ilişki içinde olduğunu ortaya koyan disiplinler arası bir yaklaşımdır. İçinde; nüfus, hukuk, toplum bilim, kamu tercihi, insan ve politik bilim ve son yıllarda ruh bilim gibi pek çok alanı katan araştırmaları değerlendirmektedir (Eggertson'dan akt. Ata, 2009: 12).

Kurumsal iktisat çoğunlukla biçimciliğe karşı isyanın bir parçası olarak tanımlanmaktadır (Medema, Mercuro, Samuels, 1999: 420). Bu yaklaşım, bir değişim ve kontrol modeli olarak kurumların uyumlarının ve faaliyetlerinin analizini kapsayan bir sosyal değişim ile denetleme teorisidir ve temel olarak üç yönü vardır. İlk olarak kurumsal iktisat bilgi külliyatı içermektedir ve kurumsalcılar problemlere,

geleneksel iktisatçıların başvurdukları yöntemlere göre daha geniş bir değişken alanı ile yaklaştıklarını belirterek bir *bilgi külliyatı* oluşturmaktadırlar. İkincisi kurumsal iktisat bir *problem çözme* yaklaşımıdır ve üçüncüsü ortodoks kuramın mevcut durumdaki yapısına karşı bir *protesto hareketi* olarak ortaya çıkmıştır (Demir, 1996: 129).

Kurumsal yaklaşım; iktisadi süreçleri analiz etmeye çalışan sosyal olarak değişimi evrimci bakış açısıyla görüp kurumlar üzerine yoğunlaşan, değerlerin de toplum üzerindeki önemine vurgu yaparak, araştırmaların da deneysel olarak analiz edilmesi gerekliliğini savunan çalışmaların genel adı olarak açıklanabilir (Demir, 2012: 192). Kurumcu iktisatçılar, yalnızca bireysel istek ve tercihlerin kurumsal etmenlerin etki alanı içinde bulunduklarını savunmazlar ayrıca iktisadi sistemlerin çok daha geniş sosyal ya da kültürel sistemin bir alt sistemi olduğunu ifade ederler. Toplumu oluşturan kişiler eşzamanlı bir şekilde hem değişmekte hem de toplumu değiştirmektedirler (Demir, 1996: 65). Bazı zamanlarda ise ortaya çıkan farklı olaylar o dönem değişimin daha süratle gerçekleşmesine sebep olabilmektedir. Bu değişimleri tetikleyen başlıca öğeler; demografik yapı, bilgi teknolojisi ve ideoloji olarak sıralanabilir (Kama, 2011: 185). Toplumlardaki kültürel değişim sürekli kendini yenileyip geliştirerek tarihsel bir boyut kazandığından dolayı kurumsal yaklaşım; iktisadi süreçleri analiz etmeye çalışan, kurumlar üzerinde odaklanan, değişime evrimci bir yaklaşımla bakan, değerlerin toplumsal yapı üzerindeki önemine vurgu yapan, ayrıca araştırmaların deneysel olarak bir temele bağlanması gerekliliğini savunan ortak çalışmaların genel adı olarak da tanımlanabilir (Demir, 1996: 65). Kurumsal iktisat, iktisadi sistemlerdeki zaman içindeki değişim dönüşümlerini analiz etmek için bütünsel bir araştırma programı uygular ve çalışmalarına kurumları da katmayı savunmak yerine, iktisadın geleneksel alanındaki süreçlerin tabiatları gereği esasen ister istemez kurumsal oldukları noktasından hareket eder (Özveren, 2007: 16-17).

1.1.1.1. Kurumsal İktisadın Doğuşu Gelişimi ve Gerileyişi

Kurumsal iktisat kökeni itibarıyla Amerika çıkışlı olup, büyük oranda Amerikan özelliğini taşımaktadır (Demir, 1996: 81). Kurumcu İktisadın yükselişi Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra hız kazanmış, kurumsal iktisat alanında ilk temeller atılmaya başlanmıştır. Amerikan iktisat derneğinin 1918'de yaptığı senelik olağan

toplantısında kurumsal iktisat kavramı ilk olarak kullanılmıştır. Kurumsal düşüncenin entelektüel temelleri Veblen tarafından ortaya atılmış olsa da kurumsal iktisat kavramını ilk olarak Walton H. Hamilton 1919 yılında, " İktisat Teorisine Kurumsal Yaklaşım'' (The Institutional Approach to Economic Theory) adlı yapıtında kullanmıştır (Rutherford, 2001: 279).

Amerikalı iktisatçılar Avrupa'daki iktisadi görüşleri kendi deneyim ve kurumlarının süzgecinden geçirerek Amerika'nın koşullarına uygulamaya çalıştıklarından dolayı klasik ve neoklasik çözümlemeler İngiliz iktisadi düşünürlerde olduğu gibi Amerikalı iktisatçılarda etkili olamamış, yerleşik iktisatla olan bu mesafeli ilişki 20. yüzyılın ilk yarısına kadar devam etmiştir.

Yerleşik neoklasik iktisadın tutunamayışının nedenleri olarak:

- Amerika'nın bir işgal kıtası olmasından dolayı teoriden çok uygulamaya önem verilmesi ve bundan dolayı da pragmatizmin yaygın oluşu.
- İngilizler, bırakınız yapsınlar mı? yoksa devlet müdahalesi mi? ya da korumacı bir gümrük sistemi mi? yoksa serbest dış ticaret mi? ikilemlerini tartışırken, Amerikalılar İngiltere'den bağımsızlaşarak kölelik düzeninden kurtulmayı konuşmaktadırlar. Bundan dolayı da Amerika'da tarihsel nedenlerden kaynaklı sosyal ve siyasi konular, iktisadi konulardan daha önemli olmuştur.

Amerika'da 16. yüzyıldan başlayarak iktisadi düşünce önce ticaret alanından başlamış sonra sanayi üzerine odaklanmıştır. Amerika'nın o zamanlar daha gelişmemiş olmasından dolayı bu konularda önemli fikirler ortaya koyulmamıştır (Demir, 1996: 82).

Bu okulla birlikte o sırada gerçekleşmekte olan kapitalizm yapısal değişimiyle birlikte sendikal oluşumlar, devletin iktisadi etkinlikleri, tekelci şirketleri ve belirsizlikten kaynaklı ekonominin denge dışı gidişatını kurumsallaştırmayı amaç edinmiştir. Hemen hemen aynı dönemde Stockholm Okulu, Avusturya Okulu ve Keynesgil Cambridge Okulu da birtakım aynı arayışlara yönelmişlerdir. Büyük Buhranla birlikte Keynesyen iktisadın yıldızının parlaması, kuramını İngiltere gerçeğini modellemesinden kaynaklanarak var olan kurumsal çerçeve ile ekonomik

kapasiteyi veri olarak ele almasından ileri gelmektedir. Ayrıca Amerika'da daha Keynesgil iktisadının var saydığı ne Merkez Bankası ne de sermaye emek ilişkilerinin kurumsal yapısı biçimlenemediğinden dolayı Amerikalı kurumsal iktisatçılar bu kurumsal açığı kapatmak için önayak olmuşlardır. Büyük Buhrandan hemen önce hayata gözlerini yuman Veblen, yaklaşmakta olan bu krizi haber vermiştir. Bu arada Commons emek-sermaye uzlaşımını sağlayacak mekanizmayı geliştirme çabası içine girmiştir. Wesley C. Mitchell ise mikro iktisadi verileri toplayarak çevrimlerini yorumlamakla meşguldür. Bunun üzerine ABD başkanı Roosevelt'in "Yeni Uzlaşı'' *(New Deal*) politikasıyla birlikte kurumsal iktisatçılar bir araya gelerek bir döneme damgasını vuracak kurumsal düzenlemelerin gerçekleşmesinde aktif bir rol oynayacaklardır (Özveren, 2007: 23).

Kurumcu iktisadi düşünce en etkili dönemini Birinci ve İkinci Dünya Savaşı arasında geçen dönemde yaşamış ve 1950'li yıllarda Keynesyen iktisadi düşüncenin hakim olmasıyla ününü yitirmiştir (Biber, 2010: 4). Kurumsal iktisadi düşüncenin gerileyişi Hodgson'a göre 1910 ile 1940 yılları arasında sosyal bilimler arasında yaşanan önemli, büyük değişimlerin yıpratıcı etkilerinin yanında neoklasik düşüncenin yükselişe geçmesi ve matematiğin iktisat biliminde yaygın olarak kullanılmasıdır. Kurumculuğun temelini oluşturan içgüdüsel (instinctive) felsefe anlayışı yerini olguculuğa (positivism) bırakmış, olguculuğun yükselişiyle birlikte pragmatik anlayış da önemini yitirerek Kurumsal iktisadi düşünce sarsıntıya uğramıştır (Hodgson, 1998: 168).

Kurumsal iktisadın bir türlü dolduramadığı kuramsal boşluğu, hem de Büyük Depresyon dönemlerinde işlevsel bir şekilde Keynesyen iktisat doldurarak, Kurumcu iktisadın yükselişini durdurmuştur (Yılmaz, 2007: 112-113). Kazgan'a göre bu yükselişin azalmasında başlıca iki neden vardır. Birinci olarak kurumcu iktisadi düşünürler araştırma yaptıkları konularda yaygın kabul gören teoriler üretememişlerdir. Diğer neden ise kendi içlerinde birbirinden farklı bağdaştırılması zor olan dört ayrı akıma bölünmüş olmalarından kaynaklı sebepler gösterilebilir (Kazgan, 2000: 187).

Kurumsal iktisadın yeniden yükselişe geçmesi 1970'li yıllara dayanır. Bu dönemde beliren iktisadi şoklara, hem Keynesyen iktisadi düşünce beliren krize çözüm getirici politikalar üretememiş hem de neoklasik iktisadın bazı teorileri –esas

olarak firma teorisiyle alakalı- açıklayıcı etkilerini kaybetmişlerdir. Bu dönemde Oliver Williamson, Ronald Coase, Douglass North gibi iktisatçıların çalışmalarıyla kurumsal yaklaşım yeniden ivme kazanmıştır (Ata, 2010: 5). Kurumcu iktisadın gelişimi dört ana dönemde açıklanabilir:

- 1890'dan 1925 yılına kadar Veblen'le kurumsal iktisadın temellerinin atıldığı dönem.
- 1925 ile 1939 yılları arasında Veblen'in izinden giden Commons, Mitchell ve Clark'lı olan dönem.
- 1939'dan 1990'lara kadar uzanan Galbraith, Myrdal ve Ayres'in çalışmalarının olduğu dönem.
- 1990'dan günümüze Williamson, Coase ve Douglas North gibi iktisatçıları içine alan son dönemdir (Genç, Ekiz, 2017: 166).

1.1.1.2. Kurumsal İktisadın Alanı ve Sosyo-ekonomik Duruma Genel Bakış

Tarihsel anlamda kurumcu iktisat denildiği zaman ilk akla gelen homojen bir iktisadi doktrin ya da paradigma değildir (Demir, 1996: 64). Kurumcu iktisadın kurucularından olan Commons bu durumu, kurum kavramının tanımı ve kapsamının belirlenmesinin zorluğundan dolayı, alanı konusunda kesin bir uzlaşının olmayışıyla açıklamaktadır. Commons'a göre kurum, bazen kişilerin birlikte hayat sürmelerine imkan veren yasalar, bazen de birlikte yaşayan insanların doğrudan bu davranışı olarak kullanılmaktadır. Ona göre kurumcu kavramı bazen klasik iktisatta olmayan ya da ona eleştiri getiren herhangi bir düşünceyi nitelemek için de kullanılmaktadır. Bazen duygular yerine faaliyet, statik yerine dinamik, denge yerine yönetim, meta yerine süreç, bireysel davranış yerine grup davranışı, bırakınız yapsınlar yerine de denetim durumlarını özümseyen görüşler kurumsal iktisat olarak nitelenmektedir (Commons, 1931: 648).

Kurumsal iktisadi düşüncenin çalışma alanı yerleşik iktisattan oldukça farklıdır. Kurumsal çevre ile iktisadi davranışlar arasında karşılıklı bir etkileşim söz konusudur. Kurumsal iktisadın temel önermelerini şöyle sıralayabiliriz:

- İktisadi unsurlarla kurumların karşılıklı etkileşimi, evrimsel bir süreç oluşturmasından dolayı, iktisadi analizlerde evrimsel bir yönteme ihtiyaç duyulur.
- Evrimsel süreçler incelenirken esas vurgu, modern teknoloji ile karma piyasa kapitalizminin finansal kurumlarının dayattığı somut durumların üstlendiği rol üzerine yapılmaktadır.
- Toplumsal ahenk üzerine oturtulmuş bir metot yoktur. Asıl vurgulanan çatışmalar ve çelişkiler üzerine yapılır.
- İktisadi ilişkilerin kendi içindeki çelişmeler, kurumsal düzenlemelerle birlikte toplumsal denetim düzenekleri oluşturarak yönlendirilmelerine ihtiyaç duyduğu ifade edilmektedir (Şenalp, 2007: 50-51).

1995 yılında Veblen-Commons ödülünü alan neokurumcu iktisadın önemli isimlerinden Warren J. Samuels tarihsel kullanımı bakımından kurumculuğu üç parçada anlamlandırmıştır. Birinci olarak hem piyasa ekonomisine karşı, hem de piyasaların kendi kendini düzenleyen bir mekanizmaya sahip olduğunu savunan, piyasa ekonomisinin baskın modeli olan neoklasik iktisada karşı bir tepki hareketi olarak ortaya çıkmıştır. İkincisi ise Amerikan pragmatizminin (faydacılık) bir belirtisi ile ortaya çıkan, problem çözme yöntemi olması olarak ifade etmiştir. Üçüncüsü ise kurumculuğun iktisat literatüründe bağımsız bir ekol olmasından kaynaklı anlamı olduğunu ifade eder. Kurumsallığın ve kurumcu bir iktisatçının özelliklerini şöyle betimler:

- Değişik çizgide, çoğunlukla da tek başına ilerleyip, muhalif olmak ve bunu gönüllü olarak yapmak.
- Bütüncül ve evrimci bir anlayışa sahip olmak.
- İktisatta metafizik, doktriner ve teknolojik yaklaşımlardan çok olguları öne çıkaran çalışmalar yapmak.
- İktisadi sistemdeki organizasyonu ve denetim sorununun merkeziliğini kabul etmek.
- Mutlakçı hakikat ve olgu iddialarına karşı yorumlananın önemini kabul etmek.
- Toplumsal inşacılık ile karmaşık bir şekilde işleyen süreçlerin önemini kabul etmek.

- İktisadi faaliyetlerin sağlanması için genel olarak kurumların özel olarak da piyasaların işleyişini düzenleyen, biçimleyen ve yönlendiren yasal kurumların önemini bilmek.
- Neoklasiklerdeki net optimum denge çözümleri arayan bütün yöntemlerin sınırlılıkları olduğunu görmek.
- Sosyal süreç ve yapıların birbiriyle ilişkileri ve sonuçlarının ele alındığı zaman teknolojinin önemini kavramak (Demir, 1996: 65- 66).

Kurumsal iktisatçılar toplumun farklı kesimleri arasındaki çıkar uyuşmalarının yanında çıkar tartışmalarının da olduğuna işaret ederek, insanlar arasındaki çıkar çatışmalarının nasıl çözümleneceğine dair konular kurumcuların ilgilendiği konuların başında yer almış ve bu sorunların çözümünde devletin önemine vurgu yapmışlardır (Demir, 1996: 75). Kurumsalcılar odak bakımından teknolojinin önemi, devletin rolü, toplumsal denetim kuramı, kültürün iktisada etkisi, değer kavramı ve kurumların önemi gibi konuları çalışmalarının merkezine almışlardır (Yılmaz, 2007: 96).

Birinci Dünya Savaşı ile iç savaş (Civil War) arasındaki dönemde Amerikan ekonomisi hızlı bir yükseliş göstererek dünyanın en güçlü ekonomisi bu kıtada ortaya çıkmıştır. Ancak bu hızlı gelişmeyle birlikte ortaya çıkan ekonomik güç toplumun her katmanına aynı şekilde yansımamış ve gelir grupları arasındaki fark büyümüştür. Özellikle de ücretli kesimin yaşam şartları isteneni veremeyerek beklentilerin çok altında kalmıştır. Ardı arkası bitmeyen göçler, ücretlerin düşmesine neden olmakta, vergi yükü de büyük oranda işçilerin üzerine kalmaktadır. Bunlara ek olarak da ortaya çıkan ekonomik durgunluk zamanları da kişilerin yaşam şartlarını daha da güçleştirmektedir (Savaş, 2000: 645- 646).

Bu dönemde iktisadi yönden özellikle üretim yapısında hızlı ve önemli gelişmeler olmuş, 1870-1880 yılları arasındaki dönemde toplam nüfusun % 25' lik bölümü kentlerde yaşar iken bu oran 1900' lü yıllarda % 40, 1920'lerde ise % 50'leri bulmuştur. Görüldüğü üzere bu hızla değişen demografik yapının yönünün kentlere doğru kaydığı gözlemlenmektedir. Ayrıca bu dönemde ortaya büyük tekeller, büyük işletmeler ve vurguncu baronlar ortaya çıkarak, tek bir kişinin ya da küçük grubun yönettiği, tek fabrikalı ve tek bir ürünün üretildiği yıllar sona ermiştir. Bürokratik

yönetimlere sahip çok mallı çok fabrikalı işletmeler ortaya çıkarak iktisadi hayatı denetlemeye başlamışlardır. Kurumcu iktisadi düşünürlerin gözlemleriyle yine bu dönemde çalışma saatlerindeki uzunluk, güvenliğin sağlanamaması, işsizliğin ortaya çıkışı ve iş güvenliğinin bulunamayışı, konutlaşmanın yetersizliği, işverenlerin örgütlenerek işçileri özel hayatlarında dahi baskı altında tutmaları, sağlık alanındaki yetersizlikler, yükseköğrenimin olanaksızlığı, tefeciliğin artması, işlerinden çıkarılanların devamlı artan bir gerilim içinde oldukları sıkıntılı bir süreç söz konusudur (Demir, 1996: 79-80).

20. yüzyıla girerken artan monopol eğilimleri daha da yoğunlaşarak büyük şirketlerin hem politik hem de ekonomik olarak daha da güçlenmesini sağlamıştır. Kilisede, okulda, basında ve devlette tutuculuk (conservatism) egemen bir hal almıştır. İşveren kesiminde çıkan ücret uyuşmazlıkları ve beraberinde ortaya çıkan işçi hareketleri asker ve polis gücüyle bastırılmaya çalışılmakla birlikte sanayi kesimi yüksek gümrük tarifeleriyle korunmaktadır. Usulsüzlükler yaygınlaşarak, politik yozlaşma artmıştır. İktisatçılar bütün bu olumsuz koşulların mevcut iktisat kuramıyla çözüleceğine inanmayarak ‘‘bırakınız yapsınlar’’ liberalizmine olan güvenleri kalmamıştır. Bütün dikkatlerini yoksulluk, durgunluk, monopol ve ekonomik alanda yaygın bir durum olan israf (waste) üzerinde odaklanarak, tüm bu sorunların yerleşik iktisat kuramı ile açıklanamayacağını belirterek reform istekleri kaçınılmaz olmuştur (Savaş, 2000: 646).

1.1.2. Kurumsal İktisadın Yöntem Bilimsel Dayanakları

Kurumsal iktisat genel anlamda neoklasik iktisadi düşünceye bir tepki olarak ortaya çıkmıştır. Bunun yanında da Alman Tarihçi Okulu Kurumsal İktisadın doğuşunda etkili olmuş önemli iktisadi akımdır ve çoğu kurumsalcı iktisadi düşünür bu okuldan etkilenmiştir. Kurumsal iktisadi düşünce felsefi dayanağını ise pragmatizmden (yararcılık felsefesi) almaktadır (Aktan ve Vural, 2006a: 7).

1.1.2.1. Alman Tarihçi Okulu

Alman Tarihsel Okulu 19. yüzyıl boyunca diğer okulların akıl yürütme yöntemlerinin tümünü birden reddederek şimdilerde önemli bir metot haline gelen tarihsel araştırma yöntemini getirerek Almanya’da (Roscher, Hildebrand, Knies) doğmuştur. Bu okula göre varolan üretim ve rekabet şartlarını, geçmişin değişen

şartlarının bugüne dayattığı bir evrim olarak açıklamaktadırlar. Bu okul iktisat bilimine klasik okullar tarafından göz ardı edilen gelenek, mülkiyet ve çıkar çatışması kavramlarını getirmiştir. Ayrıca Tarihsel Okul, iktisat bilimine önemli etkenler olarak gelenek, mülkiyet hakları, yasama, adalet ve adaletsizliğe vurgu yapmakta olan Kurumsal okulun da ortaya çıkmasına yol açmıştır (Yılmaz, 2007: 100).

Alman Tarihçi Okulu ile Amerikan Kurumculuğu arasındaki ilişki, Amerikan Sivil Savaşı'nı izleyen yıllara dayanmaktadır. Sosyal bilimlerin önde gelen kişileri Almanya'da lisansüstü eğitim görerek tekrar geri döndüklerinde, aynı amaçla İngiltere'ye gidenlerin aksine ''bırakınız yapsınlar'' kuramına karşı tavırla geri dönmüşlerdir. Amerikan kurumculuğunun önde gelen isimlerinden olup aynı zamanda Amerikan İktisat Derneği'nin kurucularından olan Richard T. Ely'nin Veblen'le aynı yerde hoca olmaları ve Ely'nin Commons'la da Johns Hopkins'te başlayan dostluğu Alman Tarihçiliği ile Amerikan Kurumculuğu arasında köprü görevi oluşturmuştur. İktisat eğitimlerini Almanya'da sürdürerek, Alman Tarihçi Okulu'na mensup hocalardan ders almış Seligman, James, Ely ve George S. Morris Alman Tarihçi Okulu'nun etkisini kurumculara taşıyarak bir köprü görevi oluşturmuşlardır (Demir, 1996: 84-85).

Alman Tarihçi Okulu'nun üç temsilcisi, Wilhelm Roscher, Bruno Hildebrand, Karl Knies kurucuları olarak nitelendirilirler (Kazgan, 2000: 185). Klasik ve neoklasik iktisat teorisinin soyutlamalarına karşı bir tepki olarak 19. yüzyılda ortaya çıkan W. Roscher'in (1817-1894) kurduğu Alman Tarihçi Okulu'nun eleştirileri etrafında kurumsal iktisadın yöntembilimsel temeli biçimlenmeye başlamıştır. Tarihçi okula göre klasik iktisatçıların kullandıkları yöntemler daha çok indirgemeci ve soyuttur. İktisadi olay ve olgular öznel verilere dayanan zamanın dışlandığı modellerle değil tarihsel bağlamlarıyla ele alınmaktadırlar. Yerleşik iktisadın insanların akılcı davranışlarına dair hipotezlerine eleştiri getirerek, iktisatta genel geçer yasaların olamayacağını öne sürmektedirler. Böylelikle Tarihçi okul kurumcu iktisadın yapı taşlarından birini de oluşturmaktadır (Şenalp, 2007: 51).

Esasen özünde liberal olan Wilhelm Roscher, yerleşik iktisada yöntem bakımından eleştiri getirerek, teorinin soyutluktan uzak, tarih örnekleriyle desteklenmesini öngörmüştür. B. Hildebrand'ın ise yerleşik iktisada eleştirileri daha

ayrıntılı ve tutarlıdır. Ona göre her ülke ve çağ için geçerli olan iktisat yasaları yoktur (Kazgan, 2000: 185). Bundan ötürü de Hildebrand iktisadi süreçlerin, toplumbilimsel ve tarihsel bir yaklaşımla ele alınması gerektiğini ifade etmiştir (Şenalp, 2007: 51-52). Diğer kurucusu Knies ise Hildebrand'ı takip ederek iktisatta, fizik biliminde olduğu üzere her mekan ve zamanda geçerli olacak kanunların konulamayacağını ifade etmiştir (Kazgan, 2000: 185).

Her üç iktisadi düşünürün ortaya sürdüğü görüşlerinin etkileri kurumsal iktisadın ana yapısı içinde görülmektedir. Örneğin her mekanda ve her zaman geçerli iktisadi kanunların yapılamayacağı, iktisadi yaşamda statik olmayan, dinamik bir yapının bulunduğunu belirten görüşler Alman Tarihçi Okulu iktisatçılarının yanında Kurumsal iktisatçı düşünürler tarafından da ifade edilmiştir (Aktan ve Vural, 2006a: 8).

Tarihçi okulun en önemli temsilcilerinden olan Gustav von Schmoller'in (1838-1917) iş kazaları ve yaşlılığa karşı sosyal sigorta düzenlemeleri üzerine çalışmaları, ekonomiye devlet müdahalesinin gerekliliği konusundaki araştırmaları Veblen tarafından büyük önem görmüş, sonraları da Clarence E. Ayres de Schmoller'den etkilenmiştir. Tarihçi okulu yenileştirerek eski deneyciliğine oranla daha fazla kurumcu bir çerçeveye kavuşturmuştur (Şenalp, 2007: 52).

Tarihçi okul ve mensupları ekonomi biliminin tarihsel yöntemle çalışabileceğine vurgu yapmışlardır. Onlara göre ekonomik ve sosyal olgular birbirine bağlıdır ve politik iktisadın diğer sosyal bilimlerin kombinasyonlarının dışında tutulması mümkün değildir. Bu bakımdan Tarihçi okul klasik ve neoklasik akımın tümdengelimci, soyut, gerçeğe aykırı, durgun ve tarih dışı yaklaşımlarını eleştirmiştir. Kendileri ise tam tersi ilk kaynakları kullanarak ve de sosyal kurumlardaki değişmeleri de dikkate alarak yoğun bir tümevarım yöntemi izlemişlerdir (Küçükkalay, 2015: 297).

Alman Tarihçi Okulu iktisadi düşünce açısından değerlendirildiğinde, çoğunluk olarak iktisadi davranışların, sosyal, tarihsel ve kurumsal bağlara dayalı olduğu görüşünü benimseyen bir ekol olarak ortaya çıkmıştır. Okula göre her ülkenin kendi özünde farklı geçmişleri ve coğrafi konumuyla birbirinden ayrıldığını, bundan dolayı ülkelerin sahip oldukları iktisadi sistemler değerlendirilirken aynı kefeye

konamayacağından ötürü her ülke kendine özgü özellikleriyle değerlendirilmesi gerekmektedir (Kama, 2011: 187).

Alman Tarihsel Okulu iktisadi davranışları ve genellemeleri sosyal, tarihsel-kurumsal bir dayanağa bağlamış ve istatistiksel analitik tekniklerin gelişmesine katkıda bulunmuştur. İktisat bilimine önemli faktörler olarak mülkiyet hakları, kanun, gelenek, görenek, hak, çıkar çatışması kavramlarını katarak Kurumsal Okulların önünü açmıştır (Basılgan, 2010: 24-25).

Tarihçi okul, politik iktisadı bilimsel bir oyun olmaktan kurtararak ayaklarının yere basması için onu zorlamıştır. İktisat kuramının bazı bulgularının yeniden gözden geçirilmesini sağlayarak, teorisini denetleyen ya da iktisadın soyut yöntemini hizada tutan bir denetleyici olmuştur (Küçükkalay, 2015: 299).

1.1.2.2. Kurumsal iktisadın Felsefi Dayanağı: Pragmatizm

Kurumcu iktisadi düşünce kaynağını, ABD'nin felsefeye yaptığı katkıdan pragmatizmden almaktadır. Pragmatik felsefeye dayanan bir yöntemle denemeyi esas alarak, gelenekleri eleştirir ve reformları kabul ederler. Yaptıkları çalışmalarda sistemli teoriler geliştirmekten çok davranışları, gelenekleri ve kurumları araştırıp incelerler. Devlet müdahalesini ve yol gösterici birçok planlamayı kabul ederler (Kazgan, 2000: 187). Yayla'ya göre ise pragmatizm, ideal bir dünyada ne yapılması gerektiğinden daha çok mevcut dünyada neler yapılabileceğine vurgu yapan her türlü yaklaşımı ifade etmek için kullanılmıştır (Aktan ve Vural, 2006a: 9). Pragmatizm, bilimi önceden tayin edilmiş amaçlara ulaşmak için kullanılacak bir haklı kılma gayesi olarak değil de bir inceleme süreci olarak görmektedir (Genç ve Ekiz, 2017: 164-165).

Pragmatizm, İngiltere'de John Stuart Mill ile biçimlenerek ABD'de Charles Pierce'ın temellerini atarak, William James'in geliştirdiği düşünce alanıdır. Veblen de öğretmeni olan Pierce ve James'in pragmatik görüşlerinden etkilenerek düşüncelerini geliştirmiştir (Veblen, Boulton, 2010: 42). Pragmatizm düşüncesinin özünü *faydalı olmayan şey doğru değildir* görüşü oluşturmaktadır. William James pragmatizmi, bir felsefe olmaktan ziyade düşünceyi doğurduğu eyleme göre ölçen bir yöntem olarak görmüştür.

James ve Pierce'ten sonra pragmatizmin en önemli savunucusu olarak John Dewey gelir. Ayrıca Dewey'in onların tersine; kurumlarla, özellikle de eğitim kurumlarıyla ilgili düşünceleri önemlidir. Dewey bilim veya bilgilenme sürecini sosyal bir etkinlik, ilişkileri keşfetme olarak görmüş ve bu durum onun kurumlara özel bir ilgi duymasına neden olmuştur. Dewey'e göre bilimin bu kadar başarılı olmasının sebebi bilimin eleştiriyi kurumsallaştırmasından kaynaklanmaktadır. Kurumların ihtiyaçlardan dolayı ortaya çıktığı tezinin her daim doğru olmadığını kimi durumlarda kurumlar tarafından da ihtiyaçların açıklanacağını, değiştirilebileceğini ve hatta bir adım daha ileri giderek kurumların zamanla değiştirilebileceğini savunmuştur. Dewey'in bu görüşleri kurumsal iktisadi düşünürler tarafından aynen kabul edilmiştir. Onlar da toplumda geçerli kurumların zamanla değişebileceğini ve zaman içerisinde de topluma yararı kalmayan kurumların elenerek, geriye faydalı olanların kalacağını savunmaktadırlar. Ayrıca aynı iktisadi düşünürler bu görüşlerini, Darwin'in doğal seleksiyon görüşüne dayandırarak açıklamışlardır (Aktan ve Vural, 2006a: 9-10).

Kurumsal iktisadın pragmacı felsefeye yatkın olan özellikleri şöyle açıklanabilir:

- Ekonomi belli bir amaç ve sonuçların nedenselliğinden öte bir deneme-yanılma ve bu yolla öğrenme, bir pazarlık ve eş güdüm sürecini kapsamaktadır.
- İktisadi akılcılık kültürel ve toplumsal çerçevede belirlenmektedir ve bireyler alışkanlıkları, gelenekleri ve güdüleri ile davranırlar.
- Uygun bilgibilimsel birey değil kurumlardır.
- İktisatçılar katılımcı gözlem yapmalıdırlar.
- Kurumsal iktisat tek tür bir akılcılık ilkesine dayanarak varolan durumun korunmasıyla teknokratik bir düzen arasında olagelen dalgalanmaları neoklasik iktisat gibi görmezden gelmeyerek açıklamaya çalışır (Yılmaz, 2007: 108-109).

Kurumsal iktisat, genişçe bir düşünce yelpazesini içinde barındırdığından ve kendi içinde de karmaşık bir yapıya sahip olmasına rağmen, kurumcu iktisadın asıl odaklandığı alan *kurum* kavramı çerçevesinde olduğundan kurumsal iktisadi

düşüncenin temellerini bilmek için de ilk olarak kurum kavramına açıklık getirmek gerekmektedir (Ata, 2009: 16).

1.1.3. Kurum Kavramının Tanımı ve Özellikleri

Kurum günlük kullanılan dil ile sosyolojide farklı anlamlarda kullanılmaktadır. Günlük yaşantıda genel olarak kurumsal bir görevi yerine getiren kuruluş olarak tanımlanmaktadır. Örneğin, çocuk esirgeme kurumu, futbol kulübü gibi. Oysa sosyolojik olarak kurum ne bir kişi ne bir grup ne de mekana denilmemektedir. Kurum kültürün bir kısmıdır, insanların hayat tarzlarının örüntüleşmiş bir parçasını oluşturmaktadır. Genel anlamıyla kurum, sosyal kişilerin, genel gereksinimlerini karşılamak amacıyla oluşmuş, süreklilik arz eden, eş güdülenmiş, çokça onaylanmış yaygın sosyal bir örüntü, ilişki ve rol yapısı olarak tanımlanmaktadır (Aydın, 2006: 23-24).

Kurum tanımı; sosyal bilim literatüründeki kavramı ile kurumcu iktisat terminolojisindeki kurum kavramı birbirinden farklı anlam taşımaktadır. Kurum kavramı sosyal bilimlerde genel olarak; sosyal yaşamda devamlı ve düzenli olarak tekrar edilen, sosyal yapıda ilişkileri, davranışları ve rolleri belirleyen yapı olarak ifade edilir. Örneğin; aile, eğitim, piyasa, din, mülkiyet gibi unsurlar birer kurumsal yapıdırlar (Ata, 2009: 17). Türkçe literatürde kurumun eşanlamlı karşılığı organizasyon olarak görülmektedir. Organizasyonlar bireyler tarafından bir amaç için fırsatları değerlendirmek adına oluşturulmuş yapılar olmakla birlikte, kurumlar iktisadi karar birimlerinin hareket alanını ifade ederken, iktisadi aktör gibi hareket eden kuruluşlar da yaptıkları işlemlerle kurumların değişiminde rol sahibi olmuşlardır (Kama, 2011: 185). İktisat yazınında kurum, kelime anlamının karşılığı olan yasal organizasyon şekillerini değil de daha çok geçmişten köklenerek insan topluluklarını geleceğe taşıyan kararlı davranış biçimlerini ve düşünce alışkanlıklarını ifade eden kavramdır. Ancak bu tanım tüm kurumcu iktisatçıların birleştiği bir net anlam değildir. Commons, kurumculuğun tanımlanmasındaki güçlüklerin bir bölümünün nedenini, kurum kavramının taşıdığı belirsizliklere bağlamıştır. Kurumlar, insanların hissetme ve kavramalarının benzeşmesiyle gözlemlenebilen düzenlilikler gösteren öğelerin bir araya gelmesiyle tanımlanabilirler. Kurumların belirlenmesinde birbiriyle çok sıkı ilişkili, iç içe geçmiş karmaşık süreçlerin anlamlı bütünlükler halinde parçalara ayrılmasının

zorluğundan dolayı kurumlar birer zihinsel kurgu niteliğindedir (Demir, 1996: 173-174). Kurum ve organizasyonlar olası işlemler için bilgi maliyetlerini düşürerek ve sözleşmeler için teşvik sağlayarak uzun yollu ticareti hedeflemektedirler (North, 1991: 100).

Kurum kavramına yakın benzerlikte kullanılan *kural* kavramı; insanlar arasındaki karşılıklı ilişkilerde davranışlara yön vererek, sınır getiren ve toplum tarafından herkesin uyması gereken ilkeler bütünüdür (Ata, 2009: 19). Kurumlar ise insan davranışlarına sınır ve kısıtlamalar getiren kuralların tümünü oluşturmaktadır (Demir, 1996: 112). Kurum kavramına yakın diğer bir kavram da *normdur*. Norm, bir toplumda geçerliliği olan ortak davranış kuralları olarak tanımlanmakta ve yasalardan farkı, yaptırım gücünün ve yetkisinin belli bir otoriteye bağlı olmayan enformel kurallar oluşudur (Aktan ve Vural, 2006b: 15). Diğer benzer bir kavram olan *değer* sosyolojik bakımdan kişi ve toplum tarafından yararı olan, arzulanan ve bunun sonucunda da kişiyi ya da grubu ötekilerden ayıran ortak bir özellik olarak tanımlanabilir. Bir başka yakın kavram *kültür* ise kişilerin ya da bir toplumun düşünce, duygu, gelenek, görenek, inanç ve alışkanlıklarından ileri gelen toplumsal ve psikolojik özelliklerin bütünüdür ve kültür, toplumun genelinde kabul gören değerler, kurumlar ve kuralların bütününden oluşmaktadır (Ata, 2009: 19). Görüldüğü üzere kültür kavramı, toplumsal kurumları da içine alan geniş bir yelpazeyi tanımlamaktadır (Aktan ve Vural, 2006b: 73).

Kurum ile kuruluş kavramı arasındaki farkı da vurgulamakta yarar vardır. Kurumda olduğu gibi kuruluşlar da insanların karşılıklı etkileşimleriyle bir yapı oluştururlar. Kuruluşlar siyasi yapıyı (siyasi partiler, belediye meclisi gibi), iktisadi yapıyı (şirketler, sendikalar, ticaret odaları gibi), sosyal yapıyı (dernekler, vakıflar gibi) ya da eğitim amaçlı yapıyı (okullar, üniversiteler) oluşturmaktadırlar. Kuruluşlar belli bir hedefe ulaşmak doğrultusunda ortak bir amaç için bir araya gelen bireylerin oluşturduğu topluluklardır. North'un ifadesiyle kurumlar oyunun kuralları, kuruluşlar da oynanan oyunun oyuncuları olarak ifade edilmişlerdir (North, 2010: 11-12). Kurum ve kuruluşların oluşumu uzun bir zaman aldığı için belli bir süreç yaşanması gerektiğinden, gelişip, evrimleşip, değişmeye de devam etmektedir. Kurumlar toplumdaki bireyleri tercihleri doğrultusunda yönlendiren resmi olsun ya da olmasın tek araç olup, belli bir dönemde belli bir durumu açıklayabildiğinden

dolayı süreç içinde toplumun evrimini de açıklayıcı güce sahiptir. Uygarlığın ilerlemesinde bireylerin, toplumların daha sonraları da kurum ve kuruluşların önemli etkileri iktisadi düşünürleri bu konularda çalışmalar yapmaya yöneltmiştir (Genç, Ekiz, 2017: 163).

Kurumlar bireylere birtakım roller biçerek, bireylerin o rollere uygun olarak hareket etmesini beklemektedir. Kurumlar sadece kendi zamanının ürünü olmadığından, geçmişin izlerini de içinde barındırdığından kurumculuk kavramı; bireylerin, firmaların ve başka karar alma organlarının istek ve tercihlerini belirten gelenekler ve kurallar olarak da sınırlandırılabilir (Kama, 2011: 185).

Veblen kurumu düşünce alışkanlıkları olarak tanımlamaktadır (Aktan ve Vural, 2006b: 12). Veblen'e göre kurum, bireysel eylemler üzerindeki kısıtlamalardan daha ziyade, genel kabul görmüş davranış ve düşünce biçimleridir. Kurumlar tercihleri şekillendirmek için çalışırlar (Rutherford, 1931: 174). Commons kurumu; bireysel eylemin serbestleştirilmesi, kontrol edilmesi ve genişletilmesi alanlarındaki kollektif eylem olarak tanımlamaktadır (Commons, 1931: 4). Wesley Mitchell de kurumu geniş kabul gören iyi düzeyde standartlaşmış sosyal alışkanlıklar olarak nitelendirmiştir (Demir, 1996: 174). North ise kurumları bir toplumda oynanan oyunun kuralları olarak tanımlamıştır. Daha formel ifadeyle ise insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendiren bireylerin getirdiği kısıtlamalar olarak ifade etmiştir (North, 2010: 9). Aynı iktisadi yaklaşımda yer alan Walton Hamilton, kurumu toplumun geleneklerine ya da bir grubun alışkanlıkları içine yerleşmiş, insanların davranışlarını biçimlendiren, sınırlarını belirleyen enformel ya da formel yaptırımlarla devam eden, sürekliliği olan sosyal alışkanlıklar demeti olarak belirtmektedir (Ata, 2009: 17). Williamson ise kurumu oyunun kuraları olarak ifade ederek bireylerin (oyuncuların) bu kurallara göre davrandığını belirtir (Williamson, 2000: 595).

Ayres kurumu birbirine bağlı davranışların toplumsal biçimlerinin bir kümesi olarak tanımlamıştır. Davranışın bağıntısı da toplumun değer yapısına göre belirlenir. Değerler, davranışın kurumsal yapısındaki bağıntısı için bir ölçüt oluşturur. Ayres'e göre değerler ya törensel ya da araçsal olduğu için kendi kavramlaştırması olan törensel-araçsal ikilemini oluşturur (Yılmaz, 2007: 104). Douglass C. North ise bir benzetmede bulunarak kurumları oyunun kuralları olarak görmüş; örgütler ve onların

girişimcilerini de oyunculara benzetmiş ve oyuncuların davranışlarını oyunun kurallarının (kurumlar) belirlediğini ifade etmiştir (Demir, 1996: 174-175).

Kurumlarla ilgili başka bir tanım ise Coase tarafından 1937'de yayınlanan ''Firmanın Doğası'' adlı çalışmasında belirtmiştir. Coase ise kurumları belirsizliği azaltan ve işlem maliyetleri üzerinde etkili olarak ekonomik faaliyetlerin etkinliğini ve güvenliğini sağlayarak, işbirliği ile birlikte ülkelerin ekonomik performanslarını artıran dinamikler olarak ifade etmektedir (Biber, 2010: 7). Daha sonraki bölümlerde Coase'ın çalışmaları ayrıntılı olarak ele alınacaktır.

Kısaca insan davranışlarına çerçeve çizen kurallar kümesi olan kurumların (Demir, 2006: 38) temel özelliklerini şu şekilde sıralayabiliriz:

- Kurumlar bir arada yaşayan insanların davranışları ve eylemleri sonucunda ortaya çıkar.
- Kurumlar uzun süreçlidir ve zaman içinde de değişim gösteren bir yapıya sahiptirler.
- Kurumların oluşması, ortaya çıkması, kabul edilmesi ve yaygın hale gelmesinde öğrenme, bilgi ve tecrübenin rolü büyüktür.
- Kurumlar her toplumda aynı özellikte değildirler. Her toplumun kendine dair farklı gelenekleri, değerleri ve alışkanlıkları vardır.
- Kurumlar hem formel hem de enformel kurallar bütünüdürler (Aktan ve Vural, 2006b: 13).
- Kurumlar hem alt kurumlarıyla, hem de diğerleriyle yapılanarak örgütlenmiş ve eş güdümlenmiştirler.
- Kurumlar belli bir amacı gerçekleştirmek için oluşmuş ve zorunlu olarak da değerlidirler (Aydın, 2006: 24).

Kurumculuk genel olarak iktisadi süreçlerin ve sistemlerin temelini bireylerin değil kurumların oluşturduğunu belirten, aynı zamanda bireylerin de bu kurumların etkisinden bağımsız ele alınamayacağını savunan bir yaklaşım olarak tanımlanmaktadır (Demir, 1996: 64). North ise kurumları, belirsizliği azaltmak ve düzen oluşturmak için geliştirilmiş resmi ve resmi olmayan kurallar olarak ifade etmiştir (North, 1991: 98).

1.1.3.1. Kurumların Oluşumu Değişimi ve Türleri

Kurumsal iktisat kuramının temelini kurumlar oluşturmaktadır ve burada vurgu yapılması gereken esas nokta denge değil süreçlerdir. Fiyat mekanizmaları, rekabet, mülkiyet, hem kendileri hem de birbirleriyle etkileşim ve değişim süreci içindedirler. Kişilerdeki bir amaca ulaşma isteği ilk önce bireysel çabalarıyla ortaya çıkar ve daha sonra ortaklaşa gerçekleşen bir hareketle toplumsal yapıyı oluştururlar. Savaşma, toprak elde etme, savunma, barış, kalkınma, büyüme, hak elde etme, elde edilen hakkını koruma gibi birçok amaç için tekil olarak başarı sağlamak mümkün olamayacağından dolayı birlikte hareketle toplum oluşturulup örgütlenmeyi gerekli kılmaktadır. Ancak bu amaçlara ulaşmak için sadece toplumu oluşturmak yeterli değildir. Bu amaçlara ulaşmak için gerekli olan araçları ve süreci yönetip, kurallar belirleyecek, denetleyici kurum ve kuruluşların oluşturulması da sağlanmalıdır (Genç, Ekiz, 2017: 162-163).

Kurumlar uyarılara yanıt verebilmek için alışagelmiş bir yöntem niteliği taşıdıklarından, değişen koşullarla değişmelidirler. Toplumun gelişimi kurumların gelişmesi ve değişimiyle olur. Kurumlar özünde yaygın düşünce alışkanlıklarıdır (Veblen, 2009: 181). Kurumsal iktisatta toplumun düşünce alışkanlıklarındaki değişme insanın diğer canlılarda olduğu gibi hayatta kalma mücadelesi içinde olduğundan bir var olma mücadelesi içindedir ve bu varoluş çabasının sonucu olarak sürekli olarak bulunduğu ortama uyum sağlama gayretindedir. Bu gayretler sonucu toplumun maddi şartları da devamlı değiştiğinden, bu durum da düşünce alışkanlıklarının değişmesine dolayısıyla da toplumun ve kurumların değişimine yol açmaktadır (Dinar, 2013: 54). Kurum gibi sosyo-kültürel bütün olgular toplumsal koşulların bir sonucu olarak oluşmaktadırlar. Bu süreç *eylemlerden değerlere* ve *değerlerden eylemlere* şeklinde açıklanarak sistem şöyle gerçekleşir:

Eylemler→Alışkanlıklar→Normlar→Kurumlar→Değerler

Bu mekanizmaya göre insanlar önce gereksinimleri için eylemlerde bulunurlar. Bu eylemlerin tekrarı alışkanlık durumunu alır. Bu alışkanlıklar da zamanla kural halini alır ve böylece normlar ortaya çıkar. Oluşturulan bu normlar ise zamanla kuruma dönüşürler. Oluşan bu kurumlar da kendine has değerler oluştururlar (Aydın, 2006: 26). Gerçekleşen bu süreç sosyo-kültürel olguların bütününü açıklamada

yeterli değildir ve günümüzde sosyoloji alanında tüm sosyal olguların birbirlerini karşılıklı olarak etkilediklerini ve bu etkileşimin tek taraflı olmadığını kabul etmektedirler. Bu yönden de sosyo-kültürel olguların ortaya çıkışında diğer bir yöntem de değerlerden eylemlere giden süreçtir ve şöyle işlemektedir:

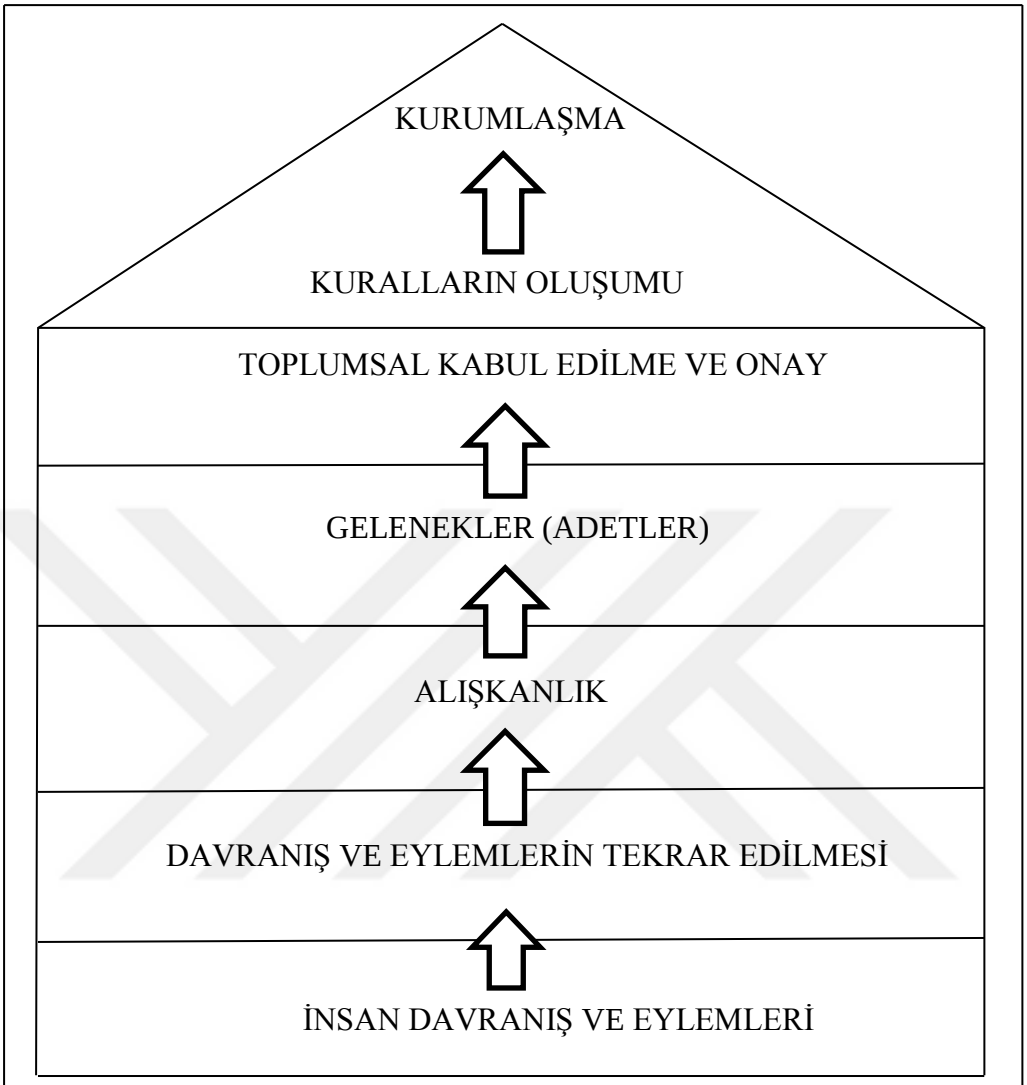
Değerler→Yargılar→Normlar→Kurumlar→Eylemler

Değerler, sosyal yaşam süreci sonunda oluşan bir durumdan ziyade bir veri olarak kabul edilirler. Başka bir toplumdan hazır olarak alınırlar ve tümdengelimci bir metotla önce yargılara aktarılırlar sonra normlaşarak, kurumları oluşturur ve eylemlere dönüşürler. Sosyolojik olarak kurumların oluşumunda bu tanım benimsenir ve kurumlar enformel-formel kurumlar etrafında iki şekilde yorumlanırlar (Ata, 2009: 21).

İçsel (enformel) kurumlar sosyal etkileşimle ortaya çıkan kurallar bütünüdür. Yazılı ve yazısız olabilirler. Örf, adet, gelenek, din ve ahlak kuralları gibi. Dışsal (formel) kurumlar ise toplumsal hayatı düzenleyerek kontrol altına alan ve bir otorite tarafından ortaya konmuş uyulması zorunlu olan çoğunlukla yazılı olan kurallardan oluşmaktadır. Örnek olarak idari düzenlemeler ve regülasyonlar verilebilir. İçsel kurumlar enformel niteliklere, dışsal kurumlar ise formel niteliklere sahiptirler (Aktan ve Vural, 2006b: 57). Tekrarlanan insan etkileşimlerini koordine etmek üzere ortaya çıkan enformel kısıtlamalar üç kademede yaşanır. İlk olarak formel kuralların uzantıları, değiştirilmiş ve ayrıntılanmış durumları olarak gerçekleşir. Sonra da toplum tarafından onaylanan davranış normları ve üçüncü son aşamada ise içsel olarak standartlaşmış davranış kalıplarıdır (North, 2010: 56).

Kuralların oluşumu kurumlaşmanın ilk basamağını oluşturur ve zamanla toplum tarafından benimsenerek kurum haline dönüşürler. Tablo 1.1'de görüldüğü üzere insanlar bir eylem ve davranışta bulunurlar ve bu davranışlar ve eylemler zaman içerisinde tekrarlanarak eylemler alışkanlık haline dönüşürler. Alışkanlıklar da zamanla gelenek (adet) halini alırlar. Bu geleneklerde toplum tarafından kabul gördüğünden dolayı kendiliğinden kural ya da norm haline dönüşürler. Oluşturulan bu kurallar da zaman içerisinde kurumlaşırlar.

Şekil 1: Kural ve Kurumların Oluşumu



Kaynak: Aktan & Vural (2006b). Kural ve Kurumların Oluşumu, s. 58.

Formel kurumlar siyasi (yasal), ekonomik ve sözleşmelerden oluşmaktadırlar. Siyasi kurallar, daha çok devlet sistemini, devletin karar alma mekanizmasını ve kontrol sistemini tanımlarlar. İktisadi kurallar mülkiyet haklarını ve bu mülkiyetten sağlanan gelir üzerine olan ekonomik hakları belirtir. Sözleşmelerde mübadeleye dair herhangi bir anlaşmaya ait özel şartları içermektedir (North, 2010: 65).

1.1.3.2. Kurumların Birey ve Toplum Üzerindeki İşlevleri

Kurumların bir toplumda oynadıkları en önemli rol, insanlar arasındaki etkileşimi sağlamak için istikrarlı bir yapı oluşturarak belirsizlikleri ortadan kaldırmak ya da en aza indirmektir (North, 2010: 13). Bundan başka da kurumların fertlerin davranışlarını, denetleme, düzenleme ve sınıflandırma gibi işlevi de

bulunmaktadır (Aktan ve Vural, 2006b: 13). Kurumların toplum için gerçekleştirdiği işlevler şöyle sıralanabilir:

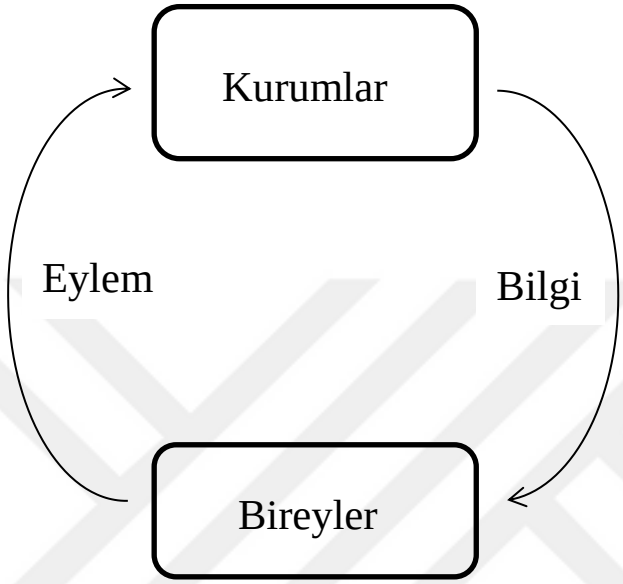
- Kurumların en önemli görevi toplumsal düzeni sağlamaya çalışmaktır.
- Kurumlar belirsizliği azaltarak davranışlarda öngörülebilirlik sağlar.
- Kurumlar ekonomik refahın artmasını sağlayarak güven ortamı oluştururlar.
- Bireyleri güçlü hale getirerek onlara özgürlük alanı oluşturur.
- Kurumlar keyfi davranışları engelleyerek güç ve yetkilerin kötüye kullanılmasını önlerler.
- Kurumlar yol gösterici bir işleve sahip olup işlem maliyetini de azaltırlar (Aktan ve Vural, 2006b: 66).
- Kişilerin sosyal davranışlarını kolaylaştırırlar.
- Kurumlar toplam kültürün eş güdümü ve istikrarı için birer ajan gibi hizmet ederek, sağlamlık, süreklilik, dayanıklılık sağlarlar.
- Kurumların davranışları kontrol etme yönelimleri, toplumun sistemli ve ideal düzeyde beklentilerini kapsamaktadır (Aydın, 2006: 25).

Kurum ve birey ilişkisinde iki farklı görüş öne sürülmektedir. Bireyi merkeze alan yaklaşıma göre, kurumları ortaya çıkaran bireysel eylem ve davranışlardır. Bundan dolayı kurumlar bireysel eylemlerin amaçlanan veya amaçlanmayan sonuçları olarak ele alınmaktadır. Merkezine bireyi oturtan bu yaklaşım, bireysel tercihlerin, amaçların ve değerlerin oluşumunda kurumların görevinin ne olduğu üzerinde çok da durmamıştır. Karşı görüş olarak yer alan bütüncül yaklaşıma göre ise kurumsal ya da sosyal yapıya öncelik verilerek, bireyin toplumsallaşması üzerine vurgu yapılmaktadır. Birey içinde doğup, büyüdüğü toplumun normlarını özümseyerek kendisini oluşturmaktadır (Demir, 1996: 114).

Veblen bireyler ile kurumlar arasındaki etkileşimi karşılıklı birikimli nedensellik ilkelerine dayanarak açıklamaya çalışmıştır (Veblen, 1898: 381). Böylece birey hem kurumların oluşturulmasında etkileri olan hem de bu kurumcu yapıdan etkilenen varlık olarak incelenmektedir. Bireylerin eylemleri alışkanlıklarının biçimlendirdiği kurumsal yapılar tarafından oluşturulmaktadır. Bireysel eylemler ise kurumsal yapıları biçimlendirerek bu karşılıklı etkileşim

toplumsal yapı ile kurumların istikrarlı olmasını sağlar (Dinar, 2013: 52). Yani kurumlar bireylerin eylemleri sonucunda oluşmakta aynı zamanda da bireylerin eylemlerini biçimlendirmektedir (Hodgson, 1998: 80).

Şekil 2: Kurumlar ve Birey Arasındaki Etkileşim



Kaynak: (Hodgson, 1998: 176)

Commons bireylerin davranışlarının oluşumunda kilit faktör olarak kurumları ele alarak, bireylerin davranışlarının şekillenmesinde toplu eylemi belirleyici faktör alarak kurumsal yapıyı oluşturduğunu ifade etmiştir (Commons, 1931: 4). North ise değişimin öznesi olarak, kurumsal çerçevede var olan teşviklere göre davranışta bulunan bireysel girişimciyi göstermiştir. Kurumlar zaman içinde değişime uğrarlar ve bu değişimin en önemli etkeni göreli fiyatlardaki değişimlerden kaynaklanmaktadır. North insan etkileşimlerinde göreli fiyat değişimlerinin fertlerin teşviklerini değiştirdiğini ifade ederek, bu tür değişimin bir başka kaynağını zevklerdeki değişim olarak açıklamıştır (North, 2010: 108-110).

Kurumcu iktisadın kurum birey ilişkisi iki gelenekte de farklılıklar gösterse de bireyin özgürlüğünü ortadan kaldıran her türlü yetkiyi birey dışı unsurlara yükleyen bir yaklaşım olmamakla birlikte bütün insan davranışlarını kurumların yönettiğini ve biçimlendirdiğini savunurlar (Demir, 1996: 176). Özet olarak kurumsal düşüncede kurum birey ilişkisinde; birey içinde bulunduğu toplum ile sürekli bir iletişim

halindedir ve bu ilişki hem bireyden kuruma hem de kurumdan bireye doğru gerçekleşmektedir (Ata, 2009: 29).

Kurumlar yatırım, teknoloji, değişim, üretim ve tasarruf ile ilgili kararları etki altına alarak, iktisadi sonuçlar üzerinde doğrudan ya da dolaylı yollarla tesir etmektedirler. İktisadi gelişme yazınında, büyüme çözümlemelerinde, büyümenin belirleyicisi olarak ele alınan değişkenler, kurum ve kurumsal yapıların tesiriyle belirlenmektedir. Hukuksal ve siyasal yapı ile ilgili kurumlar, sözleşmelerin uygulanabilirliği, mülkiyet haklarının nasıl tanımlandığı, iktisadi kararların temel belirleyicileri unsurlarıdırlar (Biber, 2010: 4).

1.1.4. Kurumsal İktisadın Temel Özellikleri

Kurumsal iktisat, ekonomik sistemlerdeki değişim ve zaman içindeki dönüşümlerini analiz etmek için bütünsel bir araştırma programı uygular. Bu bağlamda kurumsal iktisat, toplumsal sistemi de bir değişken olarak ele alır ve ekonomik yapının bu toplumsal sistemin başka alanlarıyla nasıl bir ilişki içinde olduğunu ortaya çıkarmaya çalışır. Bu çalışmayı da felsefe hukuk, antropoloji, tarih gibi değişik alanlarla çalışarak yürütür. Kurumsal iktisadi düşüncenin ayırt ediciliği, içerisinde oldukça geniş ve birbirinden farklı yaklaşımları barındırmasına rağmen iktisadi hayata "evrimci'' ve "bütünsel'' bir bakış açısı getirerek kurumların önemine vurgu yapmasından ileri gelir (Ata, 2009: 34-35).

Ekonomik yapı bütünden kopuk küçük parçalar halinde ele alınarak analiz edilmek yerine yapının tamamı göz önünde bulundurularak incelemeye alınmıştır. Karmaşık bir mekanizma, onun her bir parçası bütünden bağımsızmış gibi ele alınarak incelenmek suretiyle asla anlaşılamamaktadır. Bundan dolayı bireylerin mekanik ve bireyci duygularla motive edilen davranışlarının toplamı ile iktisadi faaliyetlerin tümünü tanımlamak olanaklı değildir. Ekonomik faaliyet, bireylerin faaliyetlerinden daha hacimli ve önemli olan bir kollektif davranış şeklini ifade etmektedir. Çünkü her ne kadar bir bireyin davranışları niteliği itibariyle o bireye ait gibi görünse de, o bireyin içinde bulunduğu toplumsal yapıdan, kültürden, kurumlardan ve özelliklerinden bağımsız olarak değerlendirilmesi mümkün değildir. Dolayısıyla bir birliğin tanımlanması, ona ait parçaların tanımlanmasından yola çıkılarak yapılamamaktadır. Kurumsal bakış açısına göre iktisadi aktivitelerin içeriği

çok dar olmasına rağmen onlar iktisadın, sosyoloji, hukuk, ideoloji, gelenek, politika, insan deneyim ve bilimlerinin başka alanları ile ilişkili olduğunu düşünmektedirler. Kurumsalcılar sosyal ilerleme, sosyal ilişkiler ve toplumun her türlü düşünce ve inançları ile ilgilenmişlerdir (Küçükkalay, 2015: 301).

Temel özellikleri şu şekilde sıralanabilir:

- Kurumcu düşünürlere göre iktisadi yaşam, ekonominin temel önermeleri tarafından değil, iktisadi kurumlar tarafından düzene sokulur. Kurumlara büyük önem verilir. Toplumdaki düzenin korunup, düzenlenmesi kurumların görevidir. Ekonomik olayları, bütünlükçü bir yaklaşımla kurumlarla açıklamaya çalışır. Bu yaklaşım yeni kurumsal iktisatçılarda yöntemsel bireyci yaklaşım olarak görülecektir (Şenalp, 2007: 61).
- Kurumsal iktisadi düşünürler normal ve kendiliğinden denge anlayışını reddetmişlerdir. Denge anlayışından daha çok, döngüsel nedensellik (circular causation) veya ekonomik ve sosyal amaçlar, araştırmada yararlı olabilecek toplulaştırılmış değişiklikler ilkesine önem vermişlerdir.
- Kurumsal iktisat anlayışında toplumda çıkarların uyumu değil, çıkarların çatışması söz konusudur.
- Birey açısından bakıldığında fayda-zevk psikolojisini reddederler (Küçükkalay, 2015: 301-302).
- Kurum kavramını sadece kuruluşları değil, ayrıca gelenekleri, yasaları, sosyal alışkanlıkları düşünce ve yaşam biçimlerini de içinde barındırır. Örneğin, sendikacılık, sosyal güvenlik sistemi bir kurumdur. Aynı şekilde ‘‘bırakınız yapsınlar’’ anlayışı ile kölelik ve onu meşru sayan görüş de onlara göre bir kurumdur.
- Kurumsal iktisatçıların kurum kavramına verdikleri geniş kapsamdan dolayı, ekonomik yaşamın iktisadi kurallarla değil, kurumlar tarafından belirlendiğini öne sürerler. Kurumcu düşünürlere göre ekonomik analiz bakımından önem taşıyan esas öğe bireycilik değil, toplumsal düşünce ve davranış biçimleri olarak görülür.
- Kurumcu iktisatta bütüncülük ilkesi, her bir parçanın bütünden ayrı olarak tek tek incelenmesi sonucun doğruluğunu etkilemektedir. Buna göre kurumsalcılar iktisadın diğer sosyal bilimler ile ayrılmaz bir bütünlükte

olduğunu ifade ederek, bu durumun göz ardı edilmesinin olanaksız olduğunu savunurlar.

- Kurumcu iktisatçılar, geleneksel kuramın iktisadi hayatta bir *uyum* olduğunu öne süren düşüncelerine de karşı çıkmışlardır. Kurumculara göre ekonomik yaşama hakim olan uyum değil, *çıkarlar arası çatışmalardır*. Üretici-tüketici, işçi-işveren, ithalatçı-sanayici arasında uyum değil, çıkar çatışması yaşanır. Bundan dolayı demokratik ilkelerle oluşturulan, çıkar grupları arasında yansız davranacak siyasi bir iktidarın düzenleyici rolüne gereklilik duyulmaktadır.
- Kurumcu düşünürler tümdengelim (deductive) yöntemi yerine tümevarım (inductive) yönteminin kullanılmasından yanadırlar. İstatistiksel veriler toplanması ve kuramların bu verilere dayandırılarak açıklanmasını savunan kurumcular soyut teorileştirme yöntemlerinin gerçek dışı olduğunu ifade etmişlerdir (Aktan ve Vural, 2006b: 17).
- Kurumcular iktisatta Darwinci bir gelişim kullanımından yanadırlar. Çünkü toplum ve onun kurumları sürekli bir değişim içindedir. İktisadi hayatta *denge* değil *hareket* asıl olduğundan mevcut kuramın yer ve zaman farkını görmezden gelerek evrensel yasalar bulmaya çalışması yanlıştır.
- Kurumsal iktisatçılar değişime verdikleri önemden dolayı denge kavramını reddederek yerine kümülatif değişim ilkesini (comulative change) önermişlerdir. Bu ilkenin benimsenmesiyle devletin iktisadi hayata ne zaman ve hangi kurum aracılığıyla müdahale edeceğini anlamanın kolaylaşacağını ifade etmişlerdir. Ekonomik kalkınma, enflasyon, durgunluk gibi konularda zamanında ve yerinde müdahale etme imkanı bulunacaktır (Savaş, 2000: 647-648).
- İnsan davranışlarını akılcı birey varsayımına dayandırmayıp daha çok alışkanlıklarla belirlenen, bunun yanında yenilik ve yaratıcılığı da göz ardı etmeden ele almaktadır. Kurumcu iktisatçılar gelir ve servet dağılımındaki eşitsizliğin giderilmesinde demokratik reformları savunmaktadırlar.
- İktisadın kurumsallaşması mekanik denge eğretilemesini değil, birikimli nedensellik prensibine dayanan ve tarih içinde evrilen bir sistem

anlayışını egemen kılar. Bireyler evrilen bir toplumsal kültür içinde yerleşik olduklarından sürekli bir değişim ve şartlara uyum sağlama süreci içerisindedirler.

- Yerleşik iktisadın veri ve dışsal olarak ele aldığı teknoloji, Kurumsal iktisatta toplumsal ve ekonomik gelişmelerin itici gücü olarak önem kazanır. Ekonomide varolan özneler ve araçlar canlı olduğundan kurumlar her daim kendini yenilemeye ve değişime açıktır ya da gereksiz hale gelmişse kapatılması kaçınılmazdır. Bundan dolayı da kurumlar her daim bilgi akışı ve birikimi ile teknolojik yenilik ve gelişmelere açık olmalıdır.
- Kurumcu iktisat bireye yerleşik iktisat akımı gibi sadece yararcı bir açıdan bakmakla yetinmeyip, onun toplumsal bir varlık olarak gereksinimlerinin karşılanmasına yönelik kurumların oluşturulmasına öncelik verilmiştir (Yılmaz, 2007: 119-120).

Kurumsal düşünürler, yerleşik iktisadın savunduğu iktisadi çıkar yerine çıkar çatışmasını savunarak, bunun ana nedenini insanların hiçbir zaman bir arada ve birbirlerinin iyilikleri için hareket etmeyeceği varsayımına dayandırırlar. Bundan dolayı da devletin bu çıkar çatışmasının önüne geçmek için ekonomiye kurumlar vasıtasıyla müdahalesi öngörülmektedir (Genç, Ekiz, 2017: 167).

Kurumsal iktisatçıların önerileri arasında demokratik reformlar önemli yer tutmaktadır. Onlar zenginliğin ve gelirin daha eşit paylaşımına neden olabilecek reformlardan yanadırlar. Kurumsalcılara göre piyasa fiyatları, bireysel ve sosyal refahı yansıtan bir gösterge değildir. Piyasa fiyatları kendisinden beklenen, kaynakların ve gelirin etkin bir biçimde dağılımını gerçekleştirmemektedir. Bundan dolayı da "bırakınız yapsınlar'' anlayışını reddederek devlete ekonomik ve sosyal roller yüklemektedirler (Küçükkalay, 2015: 302).

1.1.5. Kurumsal İktisat ile Yerleşik İktisadın Karşılaştırılması

Yerleşik iktisat anlayışında gerçeklerden uzak ve düzenekçi bir anlayışın hakim olduğu kurama karşı, kurumsalcılar daha somut olan gerçekleri araştırmaya çalışmışlardır. Mitchell'in konjonktür dalgalarının istatistiksel analizini, başka bir kısmının da toplumdaki evrimin niteliği üzerine araştırmalar yapmışlardır. Araştırılan konu ne olursa olsun kurumsal iktisatçılar somut gerçeklerden hareketle, insan

öneminin üzerinde durarak toplumsal yapıdaki dengesizliklere vurgu yapmışlardır (Şenalp, 2007: 50). Yerleşik iktisat, iktisadi davranışları zaman ve mekan kavramından bağımsız olarak incelerken, kurumcu iktisat iktisadi hareketi zaman ve mekana özgü olarak ele almaktadır (Demir, 1996: 70).

Kurumcu iktisatçılar neoklasik iktisatçıların aksine bütün piyasalar ve karar mercileri için denge durumunun nasıl oluştuğuyla fazla meşgul olmaz; yerleşik iktisadın ana inceleme birimi olan birey yerine, kurumcu iktisatta süreçler ve grup davranışları üzerinde durulmaktadır.

Yerleşik iktisatta iktisadi davranış faydayı en fazlalaştıran ya da zararı en azlaştırıcı bir durum olarak görülmekte iken kurumcular ise ekonomiyi, toplumdaki bireylerin hayatını sürdürmesi için gerekli olan yol olarak ele almaktadırlar. Kurumcu iktisatçılar ekonomiyi durağan olmayan dinamik bir yaklaşımla, bütüncül olarak ve evrimsel bir şekilde incelenmesi gerekliliğini savunur.

Ramstad bir ekonomide birbirleriyle etkileşim halinde olan en az beş güçten söz etmektedir:

- Üretim ve değişimle ilgilenen toplumdaki insanların istekleri.
- Zihinsel ve fiziksel araç kullanımına dair bilgileri kapsayan teknoloji.
- İstenen ya da gereksinim duyulan hammadde, toprak, araçlar ve benzeri şeyleri üretmek için kullanılan fiziksel eşyalar olarak kaynaklar.
- Üretimde yer alan kişilerin araç kullanma kapasitesini anlatan beceriler.
- Son olarak da bireylerin etkinlik alanlarının etrafını çizen işlem kuralları ve gelenek kavramları olmak üzere kurumcu iktisat tüm bunları iktisadi analize dahil etmektedir (Demir, 1996: 70).

Yerleşik iktisatçılar açıklamalarını daha çok bireylerin davranışlarına dair varsayımlar üzerine kurarlarken, kurumcular eylemlerin gerçekleştiği olanaklar ve bu olanakları kullanmak için gerekli kurallar ile değişik amaçları olan bireylerin birbirlerine zarar vermelerini engelleyici kısıtlar üzerine yoğunlaşmaktadır. Kurumcuların neoklasiklerin tersine optimalci düşünceyi çok kullanmamalarının nedeni birden çok optimal çözüm olabilir ve bu konuda nedenselci açıklamalar pek anlamlı olmamaktadır.

Yerleşik iktisadi akım temel sorun olarak, toplam talep, üretim, istihdam ve fiyatlar genel seviyesinin belirlenmesi, kaynak tahsisi ve gelir dağılımını konu alırken kurumcu iktisat temel sorun olarak iktisadi sistemin denetim ve organizasyonunu geniş anlamıyla iktidar yapısını ele almaktadır.

Kurumcu iktisatçılar ekonominin durağan olmayan dinamik bir yaklaşımla, bütüncül olarak ve evrimsel bir şekilde incelenmesi gerekliliğini savunur. Yerleşik iktisatçılar açıklamalarını daha çok bireylerin davranışlarına dair varsayımlar üzerine kurarlarken, kurumcular eylemlerin gerçekleştiği olanaklar ve bu olanakları kullanmak için gerekli kurallar ile değişik amaçları olan bireylerin birbirlerine zarar vermelerini engelleyici kısıtlar üzerine yoğunlaşmaktadır (Demir, 1996: 70).

Klasik iktisadi düşüncenin temel ekonomik problemlerin; kaynakların tahsisi, gelir dağılımı ile fiyatlar genel seviyesinin saptanması olduğunu kabul eden düşüncesine karşılık kurumsal iktisatçılar, ekonomik sistemin denetimi ve örgütlenme üzerine yoğunlaşırlar.

- Yerleşik iktisadın ekonomiyi sadece piyasa olarak tanımlamalarına karşı kurumsalcılar birçok yardımcı kurumu kapsadığını ve toplumdaki başka kurumsal yapılarla da etkileşim içinde olduklarını öngörürler.
- Klasik düşüncenin önemli temel dayanağı olan fiyat sistemini reddederek benimsememişlerdir.
- Kurumsal iktisatçılar, insanı kendi çıkarlarını düşünen rasyonel bir varlık olarak gören klasik iktisadi yaklaşımdan ayrılarak, insan davranışlarının kurumlar (gelenek, adet, yasalar, kurallar) tarafından belirlendiğini savunurlar (Aktan ve Vural, 2006a: 17).

1.1.6. Kurumsal İktisatta Farklılaşma

İktisadi yaşamın şekillenmesinde kurumların önemine vurgu yapan iktisatçılar çalışmalarını iki gelenek üzerinde yapmışlardır. Bu farklılaşmaların nedeni kurumların işlevi ve rolüne ilişkin yaklaşım farklılıklarından ileri gelmektedir. Bu iki geleneğin temelini Veblen ve Commons'ın görüşlerinin farklılığı oluşturmuştur. Veblen'in izinden gidenler Veblen-Ayres çizgisi olarak birinci kurumsal geleneği, Commons'ın çalışmalarını izleyenler de ikinci kurumsal geleneği yaşatmışlardır. İki

gelenek arasındaki farklılıklar neokurumculuk ile yeni kurumcu iktisadın ortaya çıkmasına zemin hazırlamışlardır.

Birinci kurumcu gelenek olan Veblen-Ayres çizgisinde yer alan iktisatçılar neoklasik iktisadi analizi tamamen dışlayan yaklaşım göstererek, temelinde teknoloji-kurum ikilemine dayanmaktadır. Veblen'in izinden gidenlere göre, teknoloji ve kurumlar birbirinden ayrı değerlendirilmesi gereken unsurlardır. Teknoloji araçları kullanma bağlamında ekonomiyi geliştiren itici gücü oluşturmaktadır. Kurumlar ise iktidarı ve statüleri takviye edici olduğundan dolayı yeni teknolojilerin geliştirilmesini engelleyici unsurlar olarak görüldüğünden birbirinden ayrı tutulmalıdır.

Commons iktisadi faaliyetlerin daha çok hukuk yönünü ele almış; Kapitalizmin Hukuki Temelleri (Legal Foundations of Capitalism) ve Toplu Eylem İktisadı (Economics of Collective Action) adlı eserlerinde düşüncelerini açıklamıştır (Demir, 1996: 86-87). Commons'ı takip eden ikinci geleneğe göre ise iktisadi performans, teknoloji ve kurumların da içinde yer aldığı bir dizi faktörün ürünü olarak görülmektedir. Birinci kurumcu gelenekteki gibi, burada kurumlar teknolojilerin gelişmesinin önündeki engeller olarak değil, teknolojik alternatifler arasında tercihleri öne çıkaran bir tercih biçimi olarak değerlendirilmektedir. Commons'cı geleneği izleyen iktisatçılar çalışmalarında daha çok neoklasik iktisadın eksik yönlerini tamamlayan değerlendirmeler yaparak kurumları da iktisadi organizasyon, denetim ve başarıyı yöneten değişkenler kümesi olarak ele almışlardır.

Bu iki kurumcu gelenek sosyal denetim, sosyal değişim, toplu eylem, teknoloji ve sanayileşme süreci gibi konularda ortak görüşe sahiptirler. Ayrıca piyasa mekanizmasını soyut bir mekanizma olarak değil de kurumsal bir yapı olarak görüp, bu konuda da gerçekçi kurumların geliştirilmesi yönündeki görüşlerle aynı noktada birleşirler (Demir, 1996: 87).

1.1.6.1. Veblen'in Kurumsal İktisada Katkıları

Veblen tüm kurumcu iktisatçılar gibi görüşlerini neoklasik iktisada yönelik eleştiriler çerçevesinde oluşturmuştur. 1899-1900 tarihlerinde Quarterly Journal of Economics dergisinde yayınlanan ''The Preconceptions of Economic Science''

isimli makalesinde ortodoks iktisat kuramının felsefi temellerini eleştirmekle çalışmalarına başlamıştır (Demir, 1996: 91).

Veblen kurum kavramını, belli bir zamanda toplumun büyük bölümünde kabul görmüş düşünce ve davranış alışkanlıkları olarak tanımlamıştır (Genç, Ekiz, 2017: 168). Belirli bir dönemde bir toplumda mevcut olan kültürün sadece evrimci bir bakış açısıyla açıklanabileceğini savunmuştur. Çünkü Veblen'in analizinde kurumlar, geçmişten gelen düşünce alışkanlıklarının bir toplamını yansıtarak, bireylerin istek ve tercihlerini yönlendirmede önemli görev oynar (Rutherford, 2001: 174). Veblen iktisadi unsurların incelenmesinde evrim görüşünün, iktisadi mübadeleyi açıklamak ve anlamak bağlamında büyük önem arz ettiğini ifade etmiştir (Kama, 2011: 188). Veblen, Darwin öncesi ve sonrası olmak üzere bilimi iki bölüme ayırmıştır. Darwin öncesindeki bilimin, sınıflama ve tanımlamaya dayandırılarak, doğa kanunlarının nedensellik ilişkisi etrafında irdelendiğini belirtmiştir. Darwin sonrasındaki yapılan bilim ise nedenselliğin yanında, istikrarsızlık aralığı ve ilk neden ile son etki arasındaki sürecin kendisini önemli kılar (Yılmaz, 2007: 99).

Veblen'in ortaya çıkardığı evrimci iktisat teorisinin odağını kurumlar oluşturur. Kurumlar geçmiş dönemlerden itibaren var olan unsurlar olmasına karşın, değişen koşullara kendilerini uydurarak, dünden bugüne miras olarak kalabilmişlerdir (Kama, 2011: 188). Veblen'e göre evrimci yaklaşım; insan toplulukları ile hayvan topluluklarının benzerlikleri ya da tarihin değişik bölümlere ayrılıp ayrılmaması değildir. Değişik coğrafyalarda yaşayan insanların kültürlerinin dönem içinde amacı belli olmayan bir şekilde evrildiği varsayımıdır (Demir, 1996: 98). Kurumsal iktisatçılara göre evrimci teori, karşılaştırmalı denge yerine süreci koymakta, hem denge hem de dengesizlik durumlarının değerlendirmeye katılmasını sağlayarak, hem niteliksel hem de niceliksel değişimi göz önüne alarak gerçekteki çeşitliliği içine katmaktadır (Yılmaz, 2007: 113).

Veblen toplumsal evrimin dört aşamasından bahseder: İlki Neolitik Çağın yabanıl barışçı ekonomisidir. İkincisi mülkiyet, savaşçılık, erkek egemenliği ve aylak sınıfın ortaya çıktığı barbar, yağmacı ekonomi, üçüncüsü el işi ekonomisi biçimindeki modern zamanlar öncesi zanaatkar dönem, dördüncüsü de makine süreci ile başlayan modern çağdır. Veblen, tüm bu aşamaları az ya da çok belirleyen önemli değişkenin teknoloji olduğunu ifade eder (Kızılkaya, 2007: 168).

İnsanı tabiatta etkin bir varlık olarak tanımlayan Veblen, insanın teknik eylemini kurumsal değişim ve dönüşümün itici gücü olarak ifade etmiştir. Teknoloji kurumsal değişim sürecinde belirleyicidir ve teknolojik değişmenin nedeni de içgüdülerden kaynaklanmaktadır (Gürkan, 2007: 243). Veblen'in kurumsal iktisada yaptığı teorik katkıların başlangıç noktasını teknolojik ve kurumsal davranış arasındaki yaptığı ayrım oluşturmaktadır. Teknoloji, bir uygarlık içinde elde edilmesi olanaklı olan, bizzat kullanılan araç ve donanımlarla birlikte anlayış ve teknik düzenini belirtir. Teknoloji toplumun ortak bir birikimidir ve ortaklaşa bir kültür içerisinde üretilerek geliştirilir. İnsanların ulaşabileceği araçların fiziksel özellikleri zamanla çok fazla değişmese de, bunların nasıl kullanılabileceği hakkındaki anlayış tarzları değişebilir. Teknolojik gelişmelerin itici gücünü kişisel merak ve zeka oluşturmaktadır (Demir, 1996: 99). Üretimsel yapı yaygınlaştıkça kişiye uygun düşünce alışkanlıkları da egemen olur ve böylece de insan teknolojik sürecin işlemesi gibi düşünebilmeyi öğrenmiş olacaktır (Yılmaz, 2007: 98).

Veblen'e göre değişim teknolojik gelişmelerin güçlerine karşı, kurumsal direnme oranına bağlı olarak belirlenmektedir. Teknolojik gelişme, üretilen mal ve hizmetlerin, nicelik, nitelik ve kompozisyonlarındaki değişmelerle birlikte yeni elde edilme yöntemlerinin geliştirilmesine katkı sunarken, kurumlar ise bu değişimlere ağırdan ve direnerek karşılık vermektedirler. Veblen'e göre kurumlar durağan ve değişimi engelleyici, teknoloji ise hareketli ve değişimi körükleyen bir yapıdadır. Teknolojideki bu itici güç nihai olarak kurumların da değişimini beraberinde getirir (Demir, 1996: 99-100). Teknolojik ilerleme düşünce alışkanlıklarını değiştirmekte, düşünce alışkanlıklarının değişmesi de kurumları değiştirmektedir (Ata, 2009: 24-25).

Veblen sağlam felsefe bilgisiyle ortodoks teorisinin amaçsal bir kuram olduğunu ifade eder. Çünkü herhangi bir ampirik bulguya dayanmamakta ve analiz başlamadan önce ekonominin uzun dönem denge durumuna geleceğini öne sürmektedir. Veblen'e göre iktisadı bilimsellikten uzaklaştıran esas neden Adam Smith'in ''*görünmez el*'' kavramının atılmamış olmasından kaynaklanmaktadır. Smith'in yaşadığı zamanda kâr elde etmekle topluma faydalı mal üretmek arasında yakın bir ilişki olduğunu kabul etse de, ekonomi geliştikçe durum da değişmiştir. Veblen'e göre malları üreten işçiler, ustalar ve firmaları yönetenler arasında ayrım

vardır. İşletmenin gayesi parasal kazanç sağlamaktır ve bu amaç peşinde koşarken toplum yararı da göz ardı edilmektedir. Yüksek kâr, üretimi azaltmakla sağlanacağından, bu durum da topluma büyük zararlar verir. Büyük işletmelerin amacı etkinliği artırmak değil, monopol gücü kazanarak bu yolla üretimi sınırlandırmak olduğundan, bu durum da ekonomide kitlesel işsizliği ve durgunluğu beraberinde getirecektir (Savaş, 2000: 651). Bu bağlamda Veblen iktisatçıların para kazanmakla üretim yapmak arasındaki farkı görmezden gelmelerini şiddetle eleştirir (Demir, 1996: 101).

Veblen, klasik ve neoklasik iktisadın gerçeklikten uzak, süreçlerin nasıl geliştiğini açıklayamayan, toplumsal denetimi dışsal olarak sürdürmeyi amaçlayan ve bireyin etkisini pasifize ederek onu robotlaştıran bir düşünce yapısına sahip olduğunu ifade etmektedir (Küçükkalay, 2015: 305). Veblen, bireylerdeki statü sahibi olma dürtüsü, gelenekler ve alışkanlıklar gibi yazılı veya yazılı olmayan kurumsal ilişkiler ve etkiler altında hareket ettiklerini savunarak, bireyin bu toplumsal bağdan koparılıp sadece akılcı bir hazcı gibi ele alınmasına eleştiri getirir (Şenalp, 2007: 54). Neoklasik iktisatta önemli yer tutan hazcılığı iki yönden eleştirmektedir. Birincisi insan davranışları üzerinde etkili olan güdüler oldukça karmaşık ve çok yönlü bir yapıya sahip olduğundan nihai olarak hangi güdünün belirleyici olduğu belli değildir. İkincisi insan davranışlarının temel olarak belirleyicisi güdüler değil kurumlardır. Bu kurumsal unsurlar da güdüleri biçimlendirirler. Örneğin gösterişçi tüketimin temelinde kurumsal faktörlerin etkisi çok açık bir şekilde görülmektedir (Demir, 2010: 194).

Veblen'in iktisadi düşüncesi; Aylak Sınıfın Kuramı, Çalışma İçgüdüsü, Krediler, Neoklasik İktisada Eleştiriler ve Konjonktür Dalgaları ve Teknisyenler olmak üzere beş başlık etrafında toplanır ve öğretilerden en önemlisi Aylak Sınıfı Kuramı'dır (Genç, Ekiz, 2017: 168).

1.1.6.1.1. Aylak Sınıfın Kuramı: Gösterişçi Tüketim

Veblen'in 1899 yılında yayımlanan ''Aylak Sınıf Teorisi'' isimli yapıtında kurumsal oluşumun iktisadi faaliyetleri ne ölçüde etkilediğini anlatmaya çalışmıştır. Geçmiş dönemde yönetici sınıfın, ortaçağda feodal beylerin, asilzadelerin ve günümüz çağında para sahibi zenginlerin, bulundukları durumu kullanarak

çalışmadıkları halde çalışanların ürettiklerinin büyük kısmına sahiptirler. Bu sınıf aylak olmasına rağmen çalışan sınıftan daha çok kazanmakta ve doğrudan ya da dolaylı olarak toplumun geri kalan kısmını sömürmektedirler (Aktan ve Vural, 2006a: 11-12). Veblen'e göre aylak sınıfının, kurumların tekrardan yapılanmasını gerektiren güçlerden etkilenme olasılığı düşüktür. Çünkü aylak sınıfının yaşamla mücadele etme zorunluluğu başka sınıflara karşı daha düşük olduğundan bu sınıf daha tutucu eğilim gösterir. Ayrıca bu sınıf önemli çıkarları olduğu için mevcut toplumsal düzenin sürdürülmesinden yanadırlar. Bu durum onların muhafazakar olmalarındaki nedenlerden birini oluşturmaktadır. Veblen'e göre bu aylak sınıfının sosyal evrimdeki görevi eskimiş şeyleri muhafaza ederek, hareketleri geciktirmektir (Veblen, 1898: 137).

Veblen ayrıca bu eserinde, Amerikan toplumunun varlıklı aristokrat kesiminin yaşam biçimlerini, birbirinden çarpıcı örneklerle alaycı bir üslupla betimlemeye çalışmıştır (Şenalp, 2007: 55). Gösterişçi bir tüketimde malın niteliği ya da faydası değil, kişinin alım gücünün yüksekliğini göstermesiyle başkalarına karşı gösteriş yapmanın verdiği haz duygusu ön plandadır. Bir mülkün, kişiye kazandıracağı statüye sahip olunmak istenmesi bu duruma örnek verilebilir. Bu tüketim türünde malın nitelikleri değil, pahalı oluşu önemlidir. Bir güç gösterisini sergilediği için sadece pahalı olmak bir değer olarak görülmektedir. Tüketim üzerindeki bu etki iktisat literatüründe ''*Veblen etkisi*'' adıyla tanımlanır (Demir, 1996: 100).

Aylak sınıfının üretimin zorluklarına katlanmadan elde ettiği bol kazanç, rastgele yapılan gösterişçi harcamalar, tartışılır hobilerle geçirilen boş vakitler, moda tutkusu, başkaları tarafından kazanılan gelirin bol kepçeden israfı Veblen'in biraz da bu durumu hicvederek incelemesine neden olmuştur. Geçmişte aylak sınıfı çalışmadan sadece siyasi statüden yararlanarak kazanç sağlarken, günümüz toplumunda ise para sahibi zengin kişiler resmi ve sosyal kurumların sağladığı avantajlarla yüksek kazançlar elde etmektedirler. Aylak sınıfının bu şekildeki davranışları toplumun geri kalan kısmının yoksullaşmasına neden olup, sosyal gelişmeyi olumsuz yönde etkilemiştir (Aktan ve Vural, 2006a: 12).

Veblen az gelişmiş kültürlerde bir kişiye ya da bir gruba ait soyguncu gücün saygı gördüğünü ve madalyalandırıldıklarını ifade etmiştir. Uygar sanayi ekonomilerinde ise bu soyguncu güçler kendilerini, toplumun az sayıdaki kesimine

yüksek kazanç sağlayan endüstriyel alanlarda göstermişlerdir. Bu yüksek gelirlerin, kendilerini göstermedikten sonra hiçbir kıymeti olmadığından, taklit (yarış) güçlü bir etken olduğundan dolayı bu gösteriş mekanizmaları toplumun diğer kesimlerine hızlı bir şekilde yayılma göstermiştir (Savaş, 2000: 655). Gösterişçi aylak sınıfı ile alt sınıflar arasında önemli derecede farklılaşma görülmektedir. Sosyal farklılaşmanın ilerlemesi aylak sınıfını gösterişçi tüketime yöneltmiştir. Kişinin kendini başkalarına karşı tatmin arzusu, saygınlığın kazanılması için malın niteliği değil, servet bir kanıt haline gelmiştir (Veblen, 2009: 19).

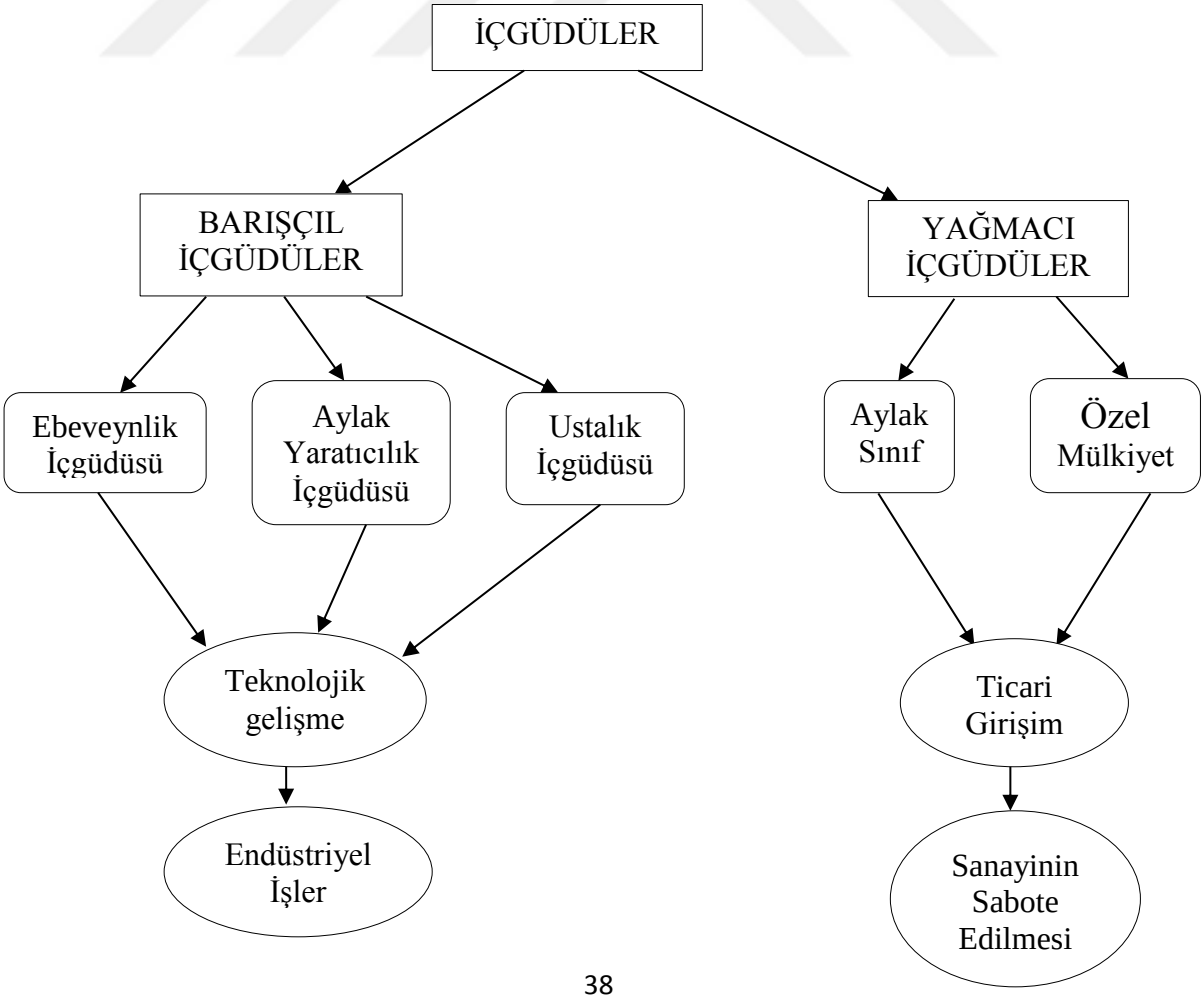
Veblen'e göre mülkiyet ve teknolojik yöntemler sosyal kurumların başında yer almaktadır. Aslında teknolojik gelişmeler ve yöntemler herkese açık olmasına karşı sanayileşmeyle birlikte teknolojinin kullanımının mülk sahiplerinin kontrolüne geçmesiyle makineleşme toplumun yararına bir durum oluşturmamıştır. Para sahibi kişiler, makinelerinin başında olmadan idare edip bu durumu çıkarları doğrultusunda kullanmaktadırlar. Ayrıca güç sahibi zenginler, mülkiyetin getirdiği ayrıcalıktan da yararlanıp üretimi azaltıp, fiyatları da artırarak karlarını yükseltmektedirler. Bu zengin güç sahibi kişileri Veblen *aylaklar sınıfı* olarak niteleyerek, bu aylak sınıfı ile toplumu oluşturan çalışan sınıf arasında çıkar çatışmasının oluştuğunu belirtmiştir (Aktan ve Vural, 2006a: 11).

Veblen bu yapıtında satıcılık içgüdüsünü, ustalık içgüdüsünün karşısına koyarak, araçsal davranış ile bireysel ya da törensel davranışı birbirleriyle kıyaslar. Araçsal düşünce, belirli bir amaca ulaştırıp ulaştırmayacağı deneysel olarak ortaya konulabilir yaptırımı olmayan nitelikli düşüncedir. Törensel veya kurumsal düşünce ve eylem ise aksine toplumda kabul gören statü ve sınıflamalarla ilgili anlayışlar üzerine kurulmaktadır (Şenalp, 2007: 56). Veblen aylak sınıfı teorisi adlı eserinde bir taraftan endüstriyel-törensel ayrımını tüketim teorisine uyarlamış diğer taraftan da tüketim faaliyetlerinin toplumdaki endüstriyel ve törensel tutumlarla olan ilişkisini ortaya koymuştur. Buna göre de toplumdaki kimi insanlar tüketim faaliyetlerinde bulunurken alım güçlerine ya da malların faydasına göre değil, o tüketimden elde ettikleri gösterişin hazzına sahip olmak için tüketim yapmaktadırlar. Bazı tüketim malları gösteriş için (gösterişçi tüketimi) bazıları da toplumda bir statü elde etmek için yapılmaktadır ve tüketim üzerinde gösterişten kaynaklı bu etkiye Veblen Etkisi denilmektedir. Veblen bu bakış açısı ile tüketici davranışlarını belirleyen unsurların

seremonik ve araçsal davranış olarak ayrıldığını, araçsal davranışın ilerlemeyi, seremonik davranışın da statükoyu destekleyerek birbirine zıtlık oluşturduğunu ifade eder. Gösterişçi tüketimin de bir tür seremonik davranış olduğunu belirtir (Küçükkalay, 2015: 307).

Veblen'e göre klasik iktisat statik bir durumdur ve olayların değişmezliğini kabul ederek evrimci görüşü anlamamaktadırlar. Değişime yer vermeyen doğal ücret, normal değer vb. kavramlarla tolumun evrimini ihmal etmişlerdir. Klasik iktisadın temelinde maddi çıkar ön planda olduğundan *insan* önemini kaybetmiş ve doğal kanun kuramın temelini oluşturduğundan dolayı toplumdaki evrim görmezden gelinmiştir. Gelenekçi iktisatçılar mantıki bakımdan tutarlı kanunlar geliştirseler de sanayi çevresinin gelişiminin gerçeklerini göremediklerinden bu sistemin odağını insan oluşturmamaktadır (Kazgan, 2000: 188). Veblen de insanı esas alan kurumcu teorinin evrimsel olduğunu belirtmiştir (Zingler, 1974: 322). Kaynağını insandan alan bu iktisadi düşünce bütün kurumsal iktisatçılarda ortak düşünceyi oluşturmuştur.

Şekil 3: Veblen'in Analizinde Kurumsal Evrim Süreci





Veblen çalışmalarında birçok davranışsal eğilimleri içgüdü (instinct) kavramı üzerinden araştırmıştır. İnsan davranışlarının ardında düşünce alışkanlıklarının, düşünce alışkanlıklarının ardında da içgüdülerin olduğunu ifade etmiştir. Veblen kurum kavramını; insan davranışlarının ardında yatan neden olarak gösterdiği düşünce alışkanlıkları olarak tanımlamaktadır. Kurumların gerisinde yatan da içgüdülerdir. Bu içgüdüler toplumun evrimsel gelişimine katkı sağlarlar ve üç gruba ayrılırlar. İlki ustalık içgüdüsüdür. İnsanın üretimini, dayanıklılığını, verimini bir erdem olarak görür. Yani icat yapma, üretme duygusudur. Ustalık içgüdüsü sayesinde insanlar birbirleriyle rekabet halinde olup başarılı olmaya çalışırlar. Veblen'e göre üretim sosyal bir etkinliktir ve ustalık içgüdüsü de rekabetçi bir güçle üretimin ve verimliliğin artmasını sağlamaktadır. Diğeri ebeveynlik içgüdüsüdür. Toplumsal dayanışma ve üretilen ürünün paylaşılması esasına dayanmaktadır. İnsanların herhangi beklentisi olmadan gelecek kuşakları da düşünerek onların lehine çalışma çabası içindedirler. Son olarak aylak merak içgüdüsü ise sağlayacağı yarara bakılmaksızın insanlarda bulunan merak duygusuyla bilimsel bilgiye ulaşmasını sağlar ve bu içgüdü ustalık içgüdüsüyle de birleşince yeni teoriler ortaya çıkmış olur (Veblen 1898: 29-30).

Veblen kurumları bireylerin ve toplumun belirli işlev ve ilişkileri bakımından geçerliliği olan hakim düşünce alışkanlıkları olarak tanımlayarak, kavramı evrimsel bir boyutta ele alarak yorumlamıştır. Kurumsal değişim, kişilerin düşünce alışkanlıklarının değişmesine bağlı olgudur (Veblen'den akt. Biber, 2010: 5).

1.1.6.1.2. Evrimci İktisat ve Schumpeter'in Evrim Kuramı

Evrimci iktisat ekonomiyi çözümlemek için son yıllarda ortaya atılan bilimsel bir yaklaşımdır. Kurumsal yapının analiz edildiği, neoklasik yaklaşıma önemli bir alternatif teori geliştirmek amacıyla ortaya atılmıştır (Erkan, 2016: 34). Evrimci iktisat kavramı ilk kez Veblen ile iktisat literatürüne girmiştir (Hodgson, 1998: 166). Tanım olarak zaman içerisinde gerçekleşerek, adım adım gelişen değişiklikleri ifade etmektedir. Farklı bakış açılarına sahip düşünürler (Max, Marshall, Schumpeter, Veblen gibi) evrim kavramını belirgin bir şekilde iktisada uygulayan ilk düşünürlerdir ve bu iktisatçılar evrim teorisinin kurucusu olan Darwin'den etkilenmişlerdir. Evrimci iktisadın en temel özelliği, dinamik bir süreci ele almasıdır (Güler, 2012: 61). Bu bağlamda kurumsal açıdan da toplum ve onu oluşturan kurumların sürekli değişim göstermesi, iktisadi analizde evrimci bir yaklaşımın benimsenmesi gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Kurumsal iktisatçılar zamandan ve mekandan bağımsız dışsal iktisadi gerçeklerin olabileceğine inanmamaktadırlar. Zira toplumsal hayatın sürekli hareketli oluşu ve değişim göstermesi; zaman, mekan ve kültürel farklılıkların hesaba katılmadığı statik bir yaklaşımı geçersiz saymaktadır. Bundan dolayı dengenin yerine hareket/devinim vardır. Kurumcu iktisatçılara göre ''bu nedir'' sorusu yerine ''bu nasıl meydana gelmiştir'' sorusu sorulmalı ve iktisadın ana konusunu da iktisadi kurumların işleyiş ve evrimi oluşturmalıdır (Demir, 1996: 147).

Evrimci iktisat denildiğinde ilk akla gelen isim Schumpeter olarak bilinir. Schumpeter yeniliğin olmadığı bir firmada toplam çıktı maliyetlerinin düzenli bir şekilde artacağını belirtir. Yeniliklerin ekonomik süreçte peşinden getirdiği değişikliklerle, bu değişikliklere ekonomik sistemin verdiği cevap, ekonomik evrim olarak nitelenmektedir. Schumpeter firmaların neden sonsuza değin yaşayamadıkları sorusu üzerinde durmuştur. Schumpeter'e göre iktisadi evrim sürecinde pek çok firma daha yolun başındayken başarısızlığa mahkumdur. Bu durumu doğup da yaşayamayan insanlara benzetmektedir. Bir kısmı kaza veya hastalık sonucu yok olurlar. Kalan diğerleri için yaşlılıktan kaynaklı ölümler olur. Yenilikçi bir firmanın rekabetiyle karşılaşan eski firmalar, yeni firmanın temsil ettiği üretim fonksiyonuna tepki vererek değişime ayak uydurmaya çalışarak yenilgiyi hemen kabul etmeyecektir. Schumpeter tekelci kapitalist sistemin, rekabetçi kapitalizme karşı

baskın çıkmasının iktisadi evrim ve ilerleme sürecinde önemli değişiklikler meydana getireceğini öngörür. Schumpeter olgunluk dönemlerinde rekabetçi bir endüstriyi, tekelci bir endüstriye oranla üstün görmenin doğru olmadığını savunmaktadır (Gökten, 2006: 34-35). Schumpeter gelişmeyi ekonomik hayatın kendi işleyişinden kaynaklanan nitelikli değişimler olarak tanımlamaktadır. Schumpeter kapitalist bir ekonomiyi harekete geçiren üç içsel etken olduğunu belirtir. Bunlar ‘‘tüketici seçimlerindeki değişimler’’, ‘‘üretim faktörlerinin miktarındaki değişimler’’ ve ‘‘malların sunum yöntemlerindeki değişimler’’dir. Ancak Schumpeter'in gelişme teorisi bütünüyle sunum yönlü bir yaklaşımdır. Ona göre sadece yeniliklere bağlı olarak malların sunum sürecinin herhangi bir kademesindeki değişim, ekonominin yapısında da niteliksel bir değişime sebep olabilir. Schumpeter bu noktada yenilik ile icadı iki farklı olgu olarak görür ve birbirinden kesin çizgilerle ayırır. Ona göre yenilik; mali varlıklar (banka kredisi) aracılığı ile girişimcilerin kar amaçlı yaptıkları ticari bir etkinlik olurken, icat ise mucitler tarafından bireylerin tatmin edilmemiş ihtiyaçlarının algılanması sonucunda oluşan, ticari bakımdan henüz bir değeri olmayan teknolojik edinim olarak ifade edilmektedir (Gürkan, 2007: 253-254).

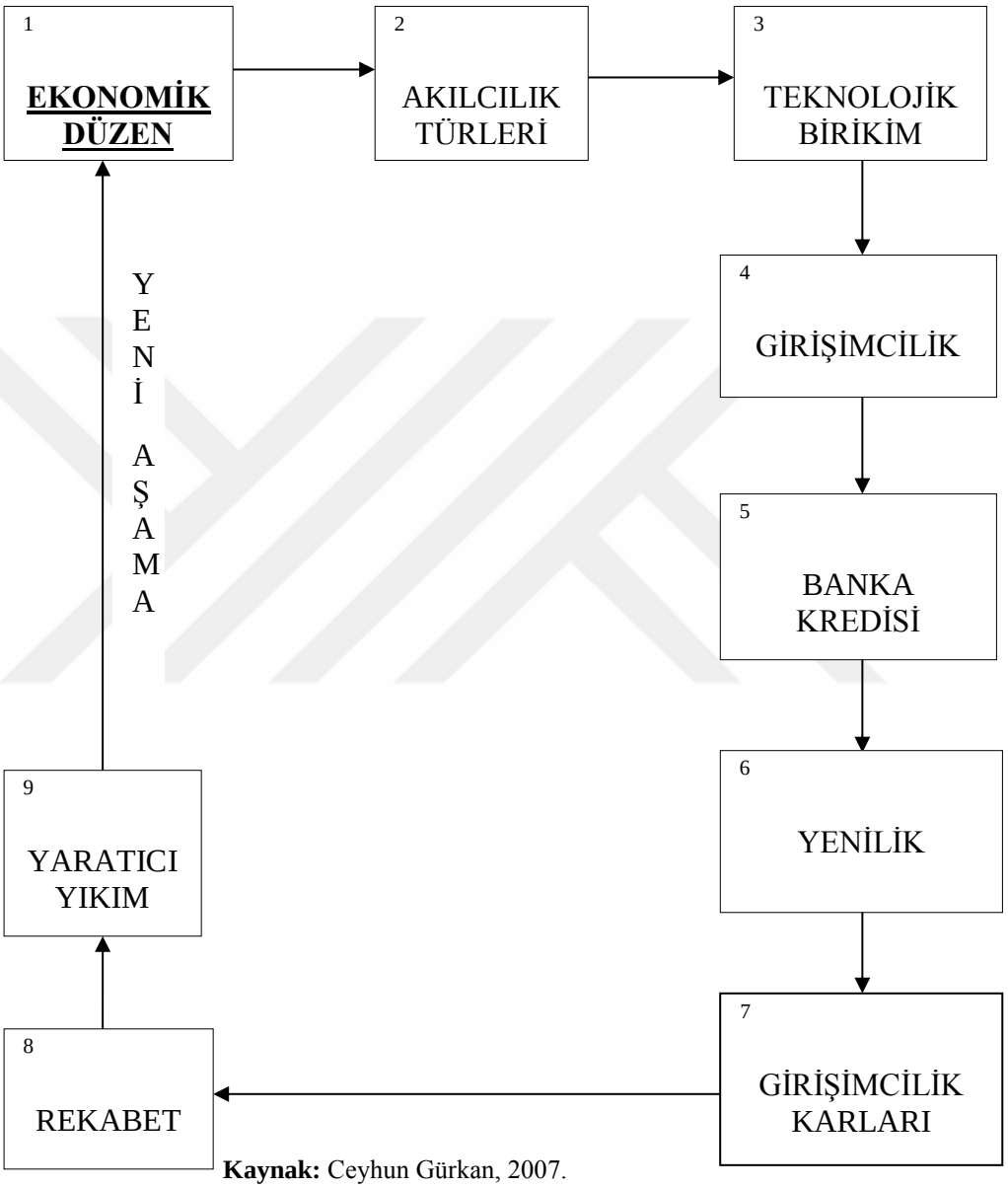
Girişimciler kar amaçlı yenilik yaratma gayesi olan, alışagelmiş tüm eski teknoekonomik paradigmaları yok ederek kapitalist ekonomiye hareket kazandıran temel öğedir. Schumpeter, işi sadece yeni bileşimler sağlamak ya da yenilik yapmak olan herkesi girişimci olarak tanımlamaktadır (Schumpeter, 1961). Schumpeteryan yaklaşımda girişimcilik kuramı ekonomik sistemde bir bütün olarak ‘‘yaratıcı yıkım’’ sürecinin işleyişini göstermektedir. Schumpeteryan girişimci yapı olarak bir dengenin devamına dayanmamakta, devamlı olarak yenilik fırsatlarını araştırmaktadır (Basılgan, 2011: 41-42).

Girişimciler yaptıkları yeniliklerle bir rekabet ortamı oluştururlar ve bu rekabet ortamında eskiyen her şeyin sürekli yok olmasıyla yaratıcı yıkım sürecini sürekli olarak tekrardan kurarlar (Gürkan, 2007: 257).

Schumpeter girişimciyi ekonomideki diğer gruplardan ayırmıştır. İlk olarak risk almanın krediyi sağlayan kapitalistlerin üzerine düştüğünü söyleyerek, girişimciyi kapitalistlerden ayrı tutmuştur. İkinci olarak da girişimciyi yöneticiden ayrı tutmuş; girişimciyi kapitalizmin karakterini veren kişiyken, yöneticileri ikincil oyuncular olarak görmüştür. Yeni iş metotlarını denemeden bir işi sürdüren bütün

firma sahipleri ve yöneticiler girişimci olarak tanımlanmamaktadır. Yeni yöntemleri ve fikirleri deneyenler girişimcilerdir bu çabaları da yenilikçi olarak adlandırılmaktadır (Basılgan, 2011).

Şekil 4: Schumpeter'e Göre Teknolojik Süreç



Kaynak: Ceyhun Gürkan, 2007.

Yaratıcı yıkımın sürekli gözlemlendiği kapitalist ekonomide Schumpeter açısından teknolojik gelişme süreci yukarıdaki gibidir.

Schumpeter'in girişimler ve yenilik süreci kapitalist gelişme teorisi için oldukça önemlidir. Ona göre bireysel girişimcilerin günümüz büyük şirketlerinde bürokratik bir yapı içinde takım halinde çalışan profesyonel yönetici ve uzmanların

altında etkinsizleşerek onlara benzediğini ifade ederek bu durumun yaratıcı yıkımın ortadan kalkmasıyla sonuçlanacağını öngörür. Bu gidişat onun açısından kapitalist uygarlığın kurumsal temellerinin yıkılması anlamını taşımaktadır (Gürkan, 2007: 260-261).

1.1.6.2. Mitchell ve Kurumsal İktisat

Veblen'in öğrencisi olarak onun izinden giden Wesley C. Mitchell Kurumsal İktisadın diğer önemli kurucusudur. Mitchell hem Veblen'in hem de pragmatizmin önemli temsilcilerinden Dewey'in öğrencisi olmasından dolayı büyük ölçüde bu iki düşünürün etkisi altında kalmıştır. Mitchell insan davranışlarını açıklarken, rasyonel insan kavramını dışlayarak onun yerine alışkanlık ve içgüdü kavramlarını kullanmayı tercih etmiştir. Mitchell ekonomiyi de insan davranışlarını inceleyen bir bilim dalı olarak tanımlamıştır (Aktan ve Vural, 2006a: 14-15).

Mitchell iktisadi düşünce tarihine yönelik araştırmalarında iktisadi düşünürlerin neler söylediğiyle değil, bazı sorunları niçin ele alıp incelediklerini ve diğer sorunlara da neden alaka duymadıkları konusuna yoğunlaşmıştır. Ayrıca bu iktisadi düşünürlerin bazı varsayımları hiç düşünmeden benimsemelerini ve aynı dönem düşünürlerin de onların vardığı sonuçları niçin aynen kabul ettiklerini araştırmıştır. Ayrıca Mitchell ortodoks kuramın soyut modellerini eleştirmiştir. Ekonomik unsurlar arasındaki dinamik bağımlılığa önem verilmesini isteyerek, ortodoks teorinin statik denge yaklaşımını da eleştirerek karşı çıkmıştır (Savaş, 2000: 660-661).

Kurum kavramını ‘‘geniş kabul gören iyi düzeyde standartlaşmış sosyal alışkanlıklar’’ olarak tanımlayan Mitchell'in üzerinde çalışarak ün kazandığı asıl konu; konjonktür dalgalarının istatistiki tahliye kurduğu konjonktür teorisidir. Yaptığı çalışmaların sonucunda hiçbir konjonktür dalgasının, diğer ötekisine benzemediğini söyleyerek her birinin sebebinin ayrı ayrı olduğu sonucuna ulaşmıştır. Konjonktür dalgalarının belirli düzenle tekrarı Mitchell'in banka reformuna kamu harcamalarının dengeleyici etken olarak kullanılabileceğine, ekonomik planlamanın gereğine yani devlet müdahaleciliğine götürmüştür (Kazgan, 2000: 189-190).

Mitchell'e göre toplumun kurumları devamlı bir değişim içindedir ve teoriler de zamana göre değişecektirler. Ekonomide de tüm zamanları kapsayacak evrensel

teoriler üretilemeyeceğine göre, her kuşağın iktisatçısı teorilerini yeni baştan oluşturma gereğini duyacaklardır (Savaş, 2000: 662).

Mitchell ilk önce kurumların evrimini ve işleyişini ampirik olarak incelemiş ve *para ekonomisinin* kurumlar üzerindeki öneminin üzerinde durmuştur (Rutherford, 1931: 177). Mitchell, Veblen'in ticari işletme-endüstri ikileminden yola çıkarak çalışmalarını yapmıştır. Mitchell'e göre para ekonomisi kavramı, temel endüstriyel ekonominin üzerine inşa edilmiş bir finansal yapıdır. Endüstriyel ekonomi teknoloji ve üretim ile özdeşleşirken, para ekonomisi, fiyatlar, maliyetler, kar ve finansal yatırımlar ile ilgilenmektedirler. 1875'ten 1929'a kadar süren bu finansal kapitalizm öncülüğünü tüketiciler değil, yatırımcılar yapmaktadır. Mitchell teknolojinin hızla değişim gösterdiği ve ekonomik dalgalanmaların arttığı piyasada sınırlı bir planlamayı, istikrar ve refah artışını sağlayacak bir çözüm olarak öngörmektedir (Yılmaz, 2007: 103).

1.1.6.3. Commons'ın Kurumsal İktisada Katkıları

Commons, Amerikan kurumsal ekonomi okulunun üç kurucu üyesinden biri olarak kabul edilir. Emek üzerine yaptığı akademik çalışmalarında, işgücü geçmişi, emek yönetimi, sendikalar, endüstri ilişkileri gibi konular üzerinde durmuştur (Kaufman, 2006: 2). Hocası Ely bir emek iktisatçısı olduğundan dolayı topladığı zengin istatistiklerden Commons da yararlanarak Amerika'da işgücünün tarihi ile ilgili 1910 yılında Amerikan Sanayi Toplumunun Dokümanter Tarihi (A Documentary History of American Industrial Society) isimli on bir ciltlik bir eser sunmuştur. Ayrıca da 1935 tarihinde dört ciltlik olarak yayınlanan ABD'de Emeğin Tarihi (History of Labor in the United States) isimli bir kitabı daha vardır. Commons emek ekonomisi konusunda bir otorite olarak görülmektedir (Savaş, 2000: 657).

Commons'a göre kurumlar bireylerin davranışlarının oluşmasındaki en büyük etkendir. Fertlerin davranışlarının şekillenmesini sağlayan unsur da toplu eylemdir ve toplu eylem de kurumsal yapının kendisini ifade etmektedir. Bu yüzden de Commons bireysel davranışa yorum getirirken klasik düşünceden vazgeçilmesini, kurumu, kurumcu düşünceyi esas alan yaklaşımın benimsenmesini öngörmektedir (Commons, 1931: 4).

John R. Commons (1862-1945) yüksek lisans eğitimini yaptığı Hopkins Üniversitesi'nde hocası olan Richard T. Ely'den büyük ölçüde etkilenmiştir. Ely öğrenimini yaptığı Almanya'da, Tarihçi Okulun ilkelerini benimsemiştir ve Commons da Ely'nin görüşlerinden etkilenerek çalışmalarını gerçekleştirmiştir. Commons'ın iktisadi hayata en büyük katkısı sosyal reformların gerçekleştirilmesi için gerekli olan yasaların hazırlanması ve uygulanması konusunda olmuştur (Savaş, 2000: 656-657). Commons neoklasik iktisatçılar gibi evrensel yasalar ve tümdengelimci analizlerle pek ilgilenmemiş; Alman Tarihçi Okulu'nun veri toplama ve iktisadi büyümeyi evrimsel bir yaklaşım etrafında incelemeye yönelik çalışmalar yapmıştır. Amacı iktisadı işlevsel bir bilim haline getirmektir. Commons'ın bu tutumu pragmacı yaklaşımla örtüşmektedir ve ona göre iktisadi gerçek, iktisadi fayda için araştırılır ve pragmacı iktisatçı da bu amacı taşımaktadır (Yılmaz, 2007: 100-101).

Commons kurumu bireysel eylemi genişleten, serbestleştiren ve denetleyen kollektif eylem olarak tanımlamakta ve bu tanımlamada bireysel eylemlerin aslında, bireysel davranış yahut metaların mübadelesi değil işlemler olduğunu belirtmektedir. Geleneksel iktisattan kurumcu iktisada geçişteki temel noktalardan birinin odak noktasının meta ve bireylerden işlem ve kollektif eylemi sağlayan kurallara kayması olarak ifade eder (Commons, 1931: 652).

Commons'a göre birey ve kurum arasındaki ilişkide iki farklı bakış açısı söz konusudur. Merkezine bireyi oturtan yaklaşıma göre, bireysel eylem ve faaliyetler kurumları meydana getirirler. Bundan dolayı kurumlar, bireysel eylemlerin amaçlanan yahut da amaçlanmayan sonuçları olarak değerlendirilmelidir. Merkezine bireyi esas alan bu yaklaşım, bireysel amaçların, değerlerin ve tercihlerin oluşumunda kurumların rolünün ne olduğu üzerinde fazla durmamaktadır. İkinci bakış açısına göre kurum ve birey ilişkisinde kurumsal ve sosyal alana öncelik vermekte ve bireylerin toplumsallaşması konusuna dikkat çekmektedir. Bu bağlamda birey içinde doğup büyüdüğü toplumun normlarını (örf, adet, gelenek ve görenekler gibi) içselleştirerek " kendi'' sini oluşturmaktadır (Demir, 1996: 114).

Commons yerleşik iktisadi düşüncenin, şartların değişimiyle ortaya çıkan çatışmaların sadece devlet müdahalesi olmadan, serbest piyasa sistemiyle çözümleneceğine dair görüşlerine karşı çıkarak, iktisadi çözümlemelerde diğer

faktörlerin –kültürel, sosyolojik, psikolojik ve hukuk- göz ardı edilerek analize dahil edilmemesini eleştirmiştir. Ayrıca ekonomik faaliyetlerde istenilen sonuçların elde edilmesi için çoğu zaman da devlet müdahalesini öngörmüştür (Genç, Ekiz, 2017: 169).

Commons'a göre kurumsal değişim iki değişik kaynaktan ortaya çıkmaktadır. İlki yasama organlarıdır. Mutlak yönetici durumunda bulunanların sahip oldukları iktidarın bir gücü ya da yasa koyma sürecinin bir sonucu olarak yeni kurallar ortaya çıkarak değişimin gerçekleşmesini sağlarlar. Commons değişime neden olan ikinci kaynağı da gelenekler ve mahkeme içtihatları olarak açıklar. Ortak gelenek ve uygulamaların, anlaşmazlıkları çözen mahkemelerin içtihatlarının sonucu olarak yeni kurallar ortaya çıkarak kurumsal yapıda değişime sebep olurlar. Anlaşıldığı üzere Commons kurumsal değişimi, hukuksal ve siyasal karar verme süreçleriyle birlikte devlet haricinde oluşan, kollektif örgütlerin etkinlikleri üzerinden analiz etmiştir (Demir, 1996: 115).

Commons'ın iktisadi yaşama yaptığı en büyük katkı, sosyal reformları gerçekleştirmek maksadıyla kanun taslakları hazırlama, bunların gerçekleşmesi ve uygulanması alanında yaptığı çalışmalardır. 1893 yılında yayınladığı ilk eseri Zenginliğin Bölüşümü (Distribution of Wealth) akademik dünyada pek hoş karşılanmamış, bu kitabı Commons'ın sosyalist görüşlerine bilimsel temeller bulma çabasının yetersiz bir örneği olarak görmüşlerdir. Esasen Commons, kapitalizmin, özel girişimcilik ve özel mülkiyeti benimsemekte ve aynen korunmalarını savunmaktadır. Onun asıl karşı olduğu konu, liberal ekonominin ortaya koyduğu olumsuz sonuçlar ve bunların giderilmesi için ekonomik düzenin işleyiş kurallarında birtakım değişikliklere gidilmesini savunmaktadır (Savaş, 2000: 657).

1.1.6.4. Commons-Veblen Karşılaştırılması

Kurumsal iktisadın zaman içerisinde Veblen ve Commons'ın görüşlerindeki kurumların işleyişi ve rolüne dair ortaya çıkan görüş farklılıkları iki ayrı gelenek, eski kurumsal iktisat ile yeni kurumsal iktisadın ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bundan dolayı esas konumuz olan Yeni Kurumsal Okul'a geçmeden önce bu iki iktisatçının görüş farklılıklarını belirtmekte yarar vardır:

- Veblen, kurumları belirli bir zaman içinde yaygın olarak benimsenmiş düşünce ve davranış alışkanlıkları olarak ele alırken Commons ise bireysel davranışları kontrol altına alarak, yayılmalarını ve gelişmelerini kısıtlayan bir toplu eylemlilik olarak ifade etmiştir (Şenalp, 2006: 47).
- Veblen iktisadi süreci kurumsal bir perspektiften ele almış, Commons ise kapitalizmin doğuşu ve gelişiminin süreçlerini, önce emek, sonra hukuk ve en son olarak da bireysel eylemi dizginleyen toplu eylem açısından betimlemiştir.
- Veblen'e göre çalışma koşulları (ki bu Commons'ın getirdiği kavramdır) seremoniktir. Bundan ötürü kurumsal evrimin mahkeme kararları ve hukuk gibi enformel süreçleriyle yenilenemedikleri gibi eşitlikçi bir yapıya da sahip olamazlar. Veblen'e göre geçmişin mirasıdır ve değişime kapalıdır. Yalnızca teknoloji gibi dinamik faktörler hukuku bütün direncine rağmen değişime zorlamaktadır. Commons ise özellikle Anglo-Amerikan biçimi tabii hukukun içsel dinamiğine odaklanır.
- Veblen'in yerleşik iktisada olan görüşleri oldukça olumsuzdur ve yerleşik iktisadı şiddetle eleştirmektedir. Bunun yanında Commons yerleşik teoriyi yeniden ele alarak canlandırmaya ve çağın ekonomik sorunlarını çözmeye yönelik pragmatik anlamda yararlı çalışmalar yapmıştır. Yeni bir ekonomi yaratmaya çalışmak yerine toplu eylemi ekonomik teoriye katmıştır. Veblen ise daha kökten değişimci, Hegelci'den daha ziyade Darwinci'dir (Zingler, 1974: 322). Veblen'in köklü karşı çıkışına rağmen Commons'ta daha uzlaşmacı ve esneklik görülmektedir. Commons iktisadi düzeni elden geldiği kadar insani değerlere uyumlu hale getirme çabasındadır.
- Veblen kurumsal değişimin itici güç faktörü olarak teknolojiyi görürken, Commons toplu eylemin süzgecinden geçen bireysel davranışlara odaklanır (Yılmaz, 2007: 102).
- Veblen için kurumlar genellikle kültürel olarak belirlenmiş hemen hemen hiç kendiliğinden ortaya çıkmamış, baskılı nitelikte yaygın düşünce alışkanlıkları olarak açıklanırken, Commons, bazen kendiliğinden gelişen, bazen de ortaklaşa tasarlanmış, özünde ilerici bir nitelik bulunduran ortak davranışlar olarak tanımlamaktadır.

- Veblen devleti sermaye sahibi çıkar gruplarının ve sendikaları da onlara özenen seçkin işçilerin bir başka ayrımcı aracı olarak görürken, Commons devleti önemli bir reform aygıtı ve sendikaları da toplumsal uzlaşının temel taşları olarak görmektedir (Özveren, 2007: 24).
- Veblen çalışmalarını daha çok akademik düzeyde sürdürürken Commons en baştan beri aktif bir reformcudur ve birçok komisyonda özellikle görev almıştır. Bu yüzden Veblen daha çok eleştirel bir yaklaşımcı, Commons ise reformist iktisatçıdır.
- Veblen sistematik bir teori geliştirirken, Commons daha çok ekonominin nasıl ele alınabileceğinin üstünde durmuştur. Bu yönüyle Veblen, Commons'a göre masabaşı bir düşünür konumunda bulunmaktadır (Demir, 1996: 125-126).

Tüm bu farklılıkların önemli bir sonucu olarak Veblen neoklasik iktisada çok katı bir başkaldırı gerçekleştirirken, Commons ise neoklasik ile kendi yaklaşımını birbiriyle tamamlayarak Yeni Kurumsal İktisadın temellerini oluşturmuştur. Yerleşik iktisatçılar firmayı sanki bireymiş gibi görerek onun kurumsal özelliğini görmezden gelseler de piyasada firmalar bireylerden daha başarılı davranışlarından dolayı üretimin temel birimleri haline gelmişlerdir. Fertlerin tek başına yapamadıklarını firmalar yapabildiğine göre fertlerden farklı bir niteliğinin olması gerekmektedir. İşte bu noktada firma bir kurum olarak yerleşik iktisadın içinde bir sorun teşkil etmiştir. 20. yüzyılın son çeyreğine doğru, yerleşik iktisadın içindeki bu sorundan kaynaklanarak ortaya çıkan Yeni Kurumsal İktisadın temelini de firma kavramı oluşturmaktadır (Özveren, 2007: 22).

İKİNCİ BÖLÜM

YENİ KURUMSAL İKTİSAT VE KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ

Yeni Kurumsal iktisat kurum ve kuralların önemine vurgu yapan çeşitli iktisat okullarının tümüne verilen ortak isimdir. Kurumsal iktisadın kendi içinde oluşan farklılaşmayla birlikte Eski Kurumsal iktisat ve Yeni Kurumsal iktisat şeklinde iki akım ortaya çıkmıştır. Veblen'in kurumların evrimi üzerine düşüncelerinden yola çıkanlar Eski Kurumsal iktisadı, Commons'ın kurumları bireylerin bilinçli davranışlarıyla oluşmuş kollektif kurallar olarak tanımladığı görüşlerini takip edenler ise Yeni Kurumsal iktisadı ortaya çıkarmışlardır.

2.1. YENİ KURUMSAL İKTİSADA GENEL BİR BAKIŞ

2.1.1. Yeni Kurumsal İktisadın Doğuşu

Yeni Kurumsal iktisat (YKİ) 1970'li yıllarda ortaya çıkmasına rağmen, kökenleri 1937 yılında Coase'ın, ''firma analizine'', 1937 ile 1945 de Hayek'in ''bilgi ve bilgilenmesine'', 1962'de Chandler'ın ''Sanayi firmalarının tarihine'' ve 1981 yılında North'un ''kurumların tarihsel gelişimine kadar uzanmaktadır. Ayrıca bunlara ek olaraktan Arrow (1963), North ve Davis (1971), Alchian ve Demsetz (1972), Holm Strom (1979), North ve Tomas (1973), Williamson (1971, 1975, 1985), Basu ve diğerleri (1987) ve Burdhan (1989a, 1989b) işlem maliyetleri, mülkiyet hakları, ekonomi tarihi ve gelişme ekonomisi gibi konular üzerinde çalışmalar yaparak Yeni Kurumsal iktisata önemli ölçüde katkılar sunmuşlardır. Bu çalışmalarını da The Journal of Institutional and Theoretical Economics dergisinde yayınlamayı sürdürmüşlerdir (Demirbaş, 2006: 41).

Yeni Kurumsal iktisat Oliver Williamson'ın 1975 yılında yayımladığı ''Piyasalar ve Hiyerarşiler: Çözümleme ve Antitröst İçerimler (Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrost Implications)'' adlı eserinden sonra popülerlik kazanmıştır (Aktan ve Vural, 2006a: 22). Yeni Kurumsal iktisat kavramını ilk olarak kullanan kişi Williamson olmasına rağmen, bu iktisadi yaklaşımın düşünce temelleri

Ronald Coase'ın 1937'de yayımladığı Firmanın Doğası (The Nature of the Firm) isimli makalesiyle ortaya çıkmıştır (Coase, 1998: 72).

Kurumsal iktisat adının ilk olarak kullanıldığı 1918'den günümüze kadar bu alanda birçok çalışma yapılarak zengin bir literatür oluşturulmuştur. Ancak bu gelişim sürecinde kurumsal iktisadi düşünürler arasında da zamanla farklılıklar yaşanmaya başlamıştır. Bütün bu kurumsal iktisatçıların, iktisadi alanda açıklayıcı unsur olarak kurumları ele almaları ortak paydalarını oluşturmuştur. Kurumsal iktisatçıların genel olarak üzerinde odaklandıkları ana sorun kurumların iktisadi davranışlar üzerinde ne tür etkilerde bulunduklarından daha çok, kurumsal değişim süreçlerinin ve bu değişim süreçlerinin iktisadi yaşam üzerindeki etkilerinin incelenmesi konusunda olmuştur (Demir, 1996: 202).

Yeni Kurumsal İktisat Okulu son dönemlerde iktisat disiplini olarak ortaya çıkan önemli akımların ilk sırasında yer almaktadır. Bu iddianın doğruluğu dört iktisatçıya sunulan Nobel iktisat ödülleriyle kanıtlanmıştır. İlk önce 1991 yılında Ronald Coase (1937) ''The Nature of the Firm'' ve (1960) ''The Problem of Social Cost'' adlı çalışmalarıyla, 1993 yılında Douglass North, kurumların tarihsel süreçte iktisadi performans üzerindeki etkisine yapmış olduğu katkılardan dolayı, 2009'da da Oliver Williamson organizasyon kuramı ve Elinor Ostrom ortak mülkiyet üzerine yapmış oldukları çalışmalar dolayısıyla Nobel İktisat Ödülü'nü almışlardır (Çetin, 2012: 44, Menard and Shirley, 2011: 2).

Yeni Kurumsal iktisat kurumların oluşumunu içsel bir olgu olarak ele almış ve kendi içinde de birkaç alt başlıkla konuyu derinlemesine analiz etmiştir. North ve Davis'in 1971 yılında birlikte yazdıkları makalede kurumsal çevreyi, kurumsal düzenlemelerden ayırarak, kurumsal çevreyi bireysel davranışlara yön veren kısıtlamalar olarak ifade etmiştir. Onlara göre getirilen bu kısıtlamalar resmi ve kesin kurallar (kanunlar, anayasalar, mülkiyet hakları) olabileceği gibi resmi ve kesin olmayan kurallar da (sosyal gelenekler, değerler) olabilirler. North başka bir çalışmasında da kurumsal çerçeveyi açıklamak üzere, değerlerden, inançlardan, yönetmelikler, yasalar ve yasal olarak belirlenen hükümet yaptırımlarından bahsetmiştir. Williamson ise kurumsal çevrenin aksine kurumsal düzenlemeleri, ekonomik ilişkiler içinde olan taraflar arasında düzenlenmiş idari yapılanmalar olarak tanımlamıştır. Örneğin devlet dışı organizasyonlar (NGOS) uzun dönemli

anlaşmalar, kamu bürokrasisi, ticari firmalar ve sözleşmeli anlaşmalar kurumsal düzenlemelerdir (Demirbaş, 2006: 41-42).

2.1.2. Yeni Kurumsal İktisadın Öncüleri ve Metodolojik Analizleri

Yeni Kurumsal iktisat; iktisat, sosyoloji, hukuk, örgütlenme kuramı, antropoloji gibi farklı bilim dallarını bir araya toplayarak normal gündelik hayatta karşı karşıya olduğumuz –hukuk, piyasalar, hükümet, aile, firmalar gibi– kültürel, toplumsal, iktisadi ve politik kurumları ele alarak açıklamaya çalışan disiplinler arası bir girişim olarak tanımlanmaktadır (Kama, 2011: 190-191).

R. Coase'ın 1937 yılında kaleme aldığı ''Firmanın Doğası'' adlı çalışması, O. Williamson'ın 1975'te yazdığı ''Piyasalar ve Hiyerarşiler ve Anti-tröst İçerimler'' makalesi ve D. North'un yaptığı çalışmalar (1990-1992-2000) Yeni Kurumsal iktisadın temel yapısını ortaya koymaktadır. Yeni Kurumsal iktisat neoklasik teoriye alternatif olarak, onun eksikliklerini gidermek amacıyla iktisada farklı bir bakış açısı getirmiştir (Doğan, Kurt, 2016: 125). Yeni Kurumsal iktisat, kurumlar tarafından tasarlanan bir ortamda gerçekleşen iktisadi hareketleri inceleyen bir yaklaşımdır (Çetin, 2012: 45). Yeni Kurumsal iktisat bireylerin amaçlarını, davranışlarını ve planlarını açıklamada yöntembilimsel bireyciliği kullanır. Örneğin nasıl kimyasal analizlerin temelinde en küçük parça olarak atomlar bulunuyorsa toplumsal ilişkilerin de özünde bireyin olduğu kabul edilir ve çözümlemelerin başlangıç noktasını bireyin oluşturduğunu ifade eder (Kama, 2011: 190). Bütün ekonomik olaylar yalnızca bireylerin davranış ve eğilimleriyle açıklanmaktadır. Toplumsal düzeyde ortaya çıkan ve iktisadi sonuçları olan her bir olayın tümü, insan davranışlarının sonucunda meydana gelmektedir. Fakat bunlar insanların bilinçli olarak tasarladıkları olaylar değildir (Şenalp, 2007: 61). Yöntemsel bütünlükçü yaklaşımda grup davranışlarını benimseyen bir tutum görülürken bireyci yaklaşım, bireyi yalıtılmış, atomistik, zevk ve yarar artırma içinde seçimler yapan bir varlık olarak görür. (Arrow, 1994: 3).

Ronald Coase'ın işlem maliyetleri iktisadi analiz araçlarının en önemlisidir. İşlem maliyetleri, üzerinde yaşadığımız dünyada bilginin bedelsiz ve zahmetsiz bir biçimde dağıtılamamasından kaynaklanmaktadır. İşlem maliyetleri, iktisadi değerlerin sahiplenebilme hakkının bireyler arasında değiştirilmesi ve bireylere ait bu hakların uygulanabilmesi sırasında ortaya çıkan maliyetlerdir. Sözleşme yapma,

ölçme, bilgi edinme ve danışmanlık maliyetleri de işlem maliyetleri içerisinde ele alınmaktadır (Demir, 1996: 212).

Williamson ise çalışmalarını daha çok piyasaların organizasyon yapıları üzerine yoğunlaştırmıştır. Williamson'a göre kurumların asıl amacının işlem maliyetlerini düşürebilmedeki başarısında saklı olduğunu öne sürmüştür. Yapılan çözümlemelerde başlangıç noktası olarak mübadelelerin alınmasının gerekli olduğunu ifade etmiştir (Kama, 2011: 191).

North'un çalışmalarında üç aşamadan söz edilebilir. North ilk dönem yaptığı çalışmalarda tarihsel anlamda ekonomik büyümeyi gelişmiş kapitalist kurumlar bağlamında açıklamaya çalışmıştır. Kurumları iktisadi problemlerin etkin çözümleri olarak, neoklasik bir bakış açısıyla analiz etmiştir. Daha sonra zamanla kurumların sosyal bir etkinliğe sahip olmalarının gerekmediğini açıklayarak formel kurulların kurallar oluştururken, daha çok pazarlık gücüne sahip kişilerin çıkarları doğrultusunda davrandıklarını ifade etmiştir. Etkin olmayan kurumları tamamen göz ardı etmese de, asıl yoğunlaştığı konu etkin kurumsallaşma ve iktisadi büyüme üzerine olmuştur. Son çalışmalarında ise kurumsal değişimin sorunlarını ve iktisadi başarı konularını işlemiştir (Demir, 1996: 207).

2.1.2.1. Yeni Kurumsal İktisada Metodolojik Bakış

Yeni kurumsal iktisat, kurumlar ile organizasyonel düzenlemelerin ekonomideki etkilerini analiz eden bir alt disiplin olarak tanımlanabilir. Yeni kurumsalcılar bu iki unsur arasında ayrımda bulunarak kurumları, organizasyonları ve kurumların organizasyonel düzenlemelerle ne gibi bir etkileşim içinde olduklarını çözümlemeye çalışırlar. Kurumlar belirsizliği azaltmak amacıyla, insanların yaşadıkları çevreyi denetlemek için tesis ettikleri resmi ve resmi olmayan kurallar, kısıtlar ve normlar olduğuna göre kurumlar;

- Firma faaliyetleri ve sözleşme ilişkilerini yöneten yazılı kurallar
- Hükümetlerin politikalarını, siyaseti ve finansal alanı, geniş anlamı ile toplumu yöneten anayasalar, kanunlar ve diğer yasal düzenlemelere dair kurallar

- Resmi olmayan geleneksel kodlar, inanışlar ve davranış normları olarak ifade edilmektedir (North, 2010).

Organizasyonel düzenlemeler ise iktisadi unsurların değişim ve üretimi kolaylaştırmak için ortaya sürdükleri farklı yönetim biçimleridir.

Organizasyonel düzenlemeler;

- Ekonomistlerin işlemleri kolaylaştırmak adına geliştirdikleri firmalar, piyasalar ve farklı formların kombinasyonlarını
- İktisadi davranışları organize etmek üzere bir taslak sunan düzenlemeler ve sözleşmeleri
- Belirlenen düzenlemelerin özelliklerini belirleyen davranışsal nitelikler anlamı taşımaktadır (Çetin, 2012: 46-47).

Yeni Kurumsal iktisat temelinde iki alanda önermesini geliştirmeye çalışır. Yeni Kurumsal iktisat çözümleme alanına giren kurumsal çerçeveyi oluşturan formel kurallar içindeki firma, piyasa ve bürolara dair analiz ve oyunun oynandığı sahnenin çözümlemesidir. Yeni Kurumsal iktisat kurumsal çevreyi çözümlerken diğer taraftan yönetişim kurumlarını da analiz etmektedir. Yeni Kurumsal iktisadın ikinci alanı ise işlem maliyetleri iktisadının ağırlıklı olarak kullanıldığı, iktisadi organizasyon teorisi ile ilgili olan kısımdır. Bu bağlamda ekonomik organizasyonda işlem maliyetleri iktisadı teorisi, ağırlıklı olarak oyunun oynandığı sahnede veya yönetişim kurumlarındaki sözleşme ilişkilerinin yönetişimi üzerine yoğunlaşmaktadır (Çetin, 2012: 47). Yönetişim sorunu, işlem taraflarının davranışlarına yön veren gelenek ve normlar kadar etkinlik gösteren kurumsal çevreye ilişiktir (Gürçaylılar, 2013: 111). İşlem maliyetleri, karşılıklı olarak, anlaşmayla sabitlenmiş kullanım haklarının devri olarak açıklanmaktadır. Ayrıca sözleşme öncesi ve sonrasında ortaya çıkan maliyetlerdir (Derya, 2017: 1098).

Yeni Kurumsal İktisat kurumlar ve kurumların örgütsel düzenlemelerle olan etkileşimini incelemektedir. Kurumlar, insanların belirsizlikleri azaltarak çevreyi kontrol etmek için tasarladıkları yazılı ve yazılı olmayan kurallar, normlar ve sınırlamalardan oluşmaktadır (Menard ve Shirley, 2005: 1). Yeni Kurumsal iktisatçılar için piyasaların performansı özel girişimci işlemlerini ve piyasa

ilişkilerine kolaylık getiren formel ve informel kurumlar ile organizasyon modlarına bağlıdır. Bu bağlamda Yeni Kurumsalcılar; bu tür kurumların nasıl oluştuğu, evrildiği ve işlediği, kurumların üretimini ve değişimini kolaylaştıran değişik düzenlemeleri nasıl biçimlendirdiği ve bu düzenlemelerin oyunun kurallarını değiştirmek üzere ne şekilde uyarlandığı konusuna yoğunlaşmaktadır (Çetin, 2012: 49). Örgütsel düzenlemeler, iktisadi aktörlerin işlerini kolaylaştırmak, mübadele ve üretimi destekleyerek örgütsel faaliyetler için bir çerçeve sunan sözleşmelere bağlı düzenlemeler ile seçilen düzenlemelerin temel yapısını oluşturan davranışsal nitelikleri kapsamaktadır (Gürçaylılar, 2013: 110).

Yeni kurumsalcılar ortodoks iktisadın kıtlık ve rekabet varsayımlarını kabul ederlerken, araçsal rasyonalite ve tam bilgi varsayımlarını reddederler. Eski kurumsalcıların tam tersi faydanın derecesi, kaynak dağılımı gibi sorulara yeni cevaplar vermekten ziyade, Yeni Kurumsal İktisat, iktisadi kurumların neden ortaya çıktığı gibi sorulara çözüm arayan ve çözüm sunabilen bir yaklaşımdır (Menard ve Shirley, 2005: 2). Eski kurumsal iktisatçılar zor dönemlerde yalnızca ortodoks iktisadın yeterli oluşu ile alakalı olup, rekabetçi bir çalışma alanı geliştirmekten çok yerleşik iktisadın metodolojik eleştirisini yaparak yeni bir kuram geliştirmemişlerdir. Neoklasik iktisatçılar az da olsa sosyal ve politik değişimi açıklama yönündeki çalışmalara rağmen, iktisadi değişimi açıklama yönünde bir çaba göstermemişlerdir. Oysaki bütün kurumsal iktisatçılar insan güdülerini, değişimi, niyetlerini, normları, kuralları ve inanış biçimlerini anlamaya ve anlamlandırmayı çalışmışlardır. Çünkü insanlar bir bakıma bu kurumları kendi çıkarlarınıençoklaştırmak adına inşa etmektedirler (Çetin, 2012: 49- 50).

2.1.3. Yeni Kurumsal İktisadın Temel Özellikleri

Yeni Kurumsalcılar, Neoklasik teorinin bilinen temel iktisadi araçlarını kullanarak, kurumların ve kurumsal ilişkilerin bu çerçeve üzerinden açıklanabileceğini varsaymışlardır. Yeni Kurumcu iktisadın üzerinde tamamıyla anlaşma sağlanabilmiş kavram ve tanımlamaları henüz tam olarak oluşturulmamış olsa da temel özellikleri şöyle sıralanabilir (Demir, 1996: 208).

- İktisadi değişimi yöneten mukaveleler ve kısıtlayıcı kurallar modellenmeye çalışılmıştır.

- İktisadi yönden değerli olan metaların sadece fiyat ve miktar boyutları olduğu hipotezi yumuşatılarak, iktisadi sonuçların içerimleri incelenmektedir. Ayrıca mal ve hizmetlerin nitelik olarak farklılaşmasının iktisadi organizasyonu üzerinde durulmaktadır (Demir, 1996: 208).
- Yeni Kurumsal iktisat birçok kuramı içinde barındıran geniş bir alana sahiptir. İşlem maliyetleri, Kamu Tercihi ve Mülkiyet Hakları bunlardan birkaçıdır.
- Yeni Kurumsal İktisat içindeki teoriler metodolojilerini daha çok kurucu rasyonalizm etrafında geliştirmişlerdir. Çünkü onlara göre sosyal düzeni sağlayacak olan kural ve kurumlar bireyler tarafından oluşturulmaktadır.
- Yerleşik iktisatçıların iktisadi analizlerinde veri olarak ele aldıkları işlem maliyetleri, tam bilgi ve mülkiyet hakları yaklaşımları Yeni Kurumsal iktisat okulu içinde ayrıntılı olarak incelenmiştir.
- Yeni Kurumsal iktisatçılar devletin iktisadi hayat içindeki görevine ve fonksiyonlarına sınırlılıklar getirme yönünde görüşler bildirmişlerdir. Bu konuda özellikle kamu tercihi ve Anayasal iktisat savunucuları devletin ciddi eleştirisini yapmışlardır.
- Yeni Kurumsalcılar, makro düzeyde kurumsal düzenlemelerle ilgilenirken mikro düzeyde de kurumsal çevre kavramına yoğunlaşmışlardır.
- Yeni Kurumsal okulda, Adam Smith'in görünmez elinin yerine dengeleyici güç (countervailing power) terimi getirilmiştir. Bu kavram J. Kenneth Galbraith tarafından ortaya çıkmıştır. Bu yaklaşıma göre iktisadi hayatta herhangi bir olumsuzluk halinde bunu dengeleyecek olan süreç kendiliğinden gelişecektir.
- Sosyal kurumlar, bireylerin durumlarının belirlenmesinde önemli bir role sahip olup yalnızca fiyat teorisinin açıklanmasında kullanılan kısıtları içermemektedir. Sosyal kurumların ekonomi bilimi olarak önemi, özellikle bu kurumların kökenlerinin ve niteliklerinin açıklanmasını da kapsamaktadır (Aktan ve Vural, 2006a: 23).
- Yeni Kurumsal iktisat bireylerin kendi durumlarına uygun davrandıkları varsayımına dayalı durumsal analizi öne çıkarır. Bu durumda bireyler rasyonel davranırlar ve bu rasyonellik özsel değil sınırlı rasyonelliktir.

- Bireylerin durumlarının belirlenmesinde büyük role sahip sosyal kurumlar yalnızca fiyat teorisinin açıklanmasında göz önüne alınması gereken kısıtlar olarak değil, bizzat kökenleri ve niteliklerinin de açıklanması yönünden iktisat biliminin konuları içinde önemli bir yere sahiptir.
- Yeni Kurumcu iktisatçılara göre iktisadi olgular, ne yalnızca bireylerin amaçlı davranışlarının bir sonucu ne de insan eylemlerinin birer amaçlanmamış sonuçları olarak açıklanabilirler. Ekonomideki görünmez el analizleri, özel durumları ve kısıtları önemseyerek yapılmalıdır (Demir, 1996: 208-209**).**

2.1.4. Yeni Kurumsal Okulun İktisat Teorisine Katkıları

Yeni Kurumsal İktisat iyi bir ekonomik, sosyal ve siyasi düzenin oluşturulmasında kuralların ve kurumların önemi üzerinde durmaktadır (Aktan ve Vural, 2006a: 37-38). Yeni Kurumsal İktisat gelişimini, öncelikli olarak neoklasik iktisadın uygulama alanlarını genişleterek göstermiştir. Yeni Kurumsal İktisadın gelişimi yerleşik teorinin tamamlayıcısı olarak görülmektedir. Yerleşik iktisat ekonominin gerçeklerini tanımlamakta fazla soyut ve hakikatten uzaktır (Derya, 2017: 1097). Kurumlar iktisadi performans için büyük önem arz etmektedir. Kurumsal evrim, gelişen teknolojik ve ekonomik şartlar altında bir zorunluluk oluşturmaktadır. Kurumların, çok daha iyi kurumlara neden olacak biçimde evrimi, iktisadi değişimin de iyi bir yöne doğru gideceğine işarettir (Çetin, 2012: 69).

Neoklasik iktisatçılar, piyasaları tam bir rekabetin yaşandığı ve bunun istenen bir sonuç olduğu varsayımından hareket ederler ve ayrıca da piyasalarda tam bir şeffaflığın olduğunu ifade ederler. Bütün piyasa aktörlerinin, piyasada var olan fiyatlara tam olarak egemen olduklarını öngörürler. Bu şeffaflığın alıcı ve satıcı arasında simetrik olarak dağıldığı varsayılır ki bu da aynı bilgilere sahip olduğu düşüncesini beraberinde getirmektedir. Aslında gerçekte böyle bir dağılım yoktur. Yerleşik kurumda iki model bulunur: 1- El yordamı. 2- Tekrar sözleşmek. Her iki model de deneme yanılma ilkesine bağlıdır ve her iki modelde de maliyetler hesaba katılmamaktadır. Oysaki kurumların ve organizasyonların oluşturulması, korunması ve işletilmesi için gerçek kaynaklara gereksinim duyulmaktadır. Yeni kurumsal ekonomi bu yaklaşımı eleştirerek bu sistemin işlemeyeceğini belirtmiştir. Çünkü

ekonomik faaliyetlerde kaynakların yanında, işlem maliyetleri de rol oynamaktadır. Yerleşik iktisatla arasındaki en önemli fark, yeni kurumsalcıların işlem maliyetlerini dikkate almasıdır (Derya, 2017: 1097-1098). İşlem maliyetleri kuramına göre işlemler sıfır maliyetli olmayıp, bilgi eksikliğine dayalı olsa bile iktisadi aktörler birçok işlem maliyetine katlanmaktadır. İşlem maliyetleri ile sıkı sıkıya bağlı olan mülkiyet hakları kavramı ortaya çıkmıştır. Ekonomik ve sosyal hayatın kendi haline bırakılması gerekliliği savunusu, mülkiyet haklarının iyi oluşturulması gereğini ortaya çıkarmıştır (Genç, Ekiz, 2017: 180).

Yeni Kurumsal İktisat okulunda, işlem maliyetleri, sözleşme öncesi ve sonrasında oluşan maliyetleri kapsar ve karşılıklı anlaşmaya dayalı kullanım haklarının devrini ifade eder. Bunlar iktisadi ilişkilerde ortaya çıkmış olan icra, biçimlendirme ve riskten korunma maliyetleridir. Kurumlar üzerinden gerçekleştirilen işlem maliyeti riskinden korunma yöntemleri önemli rol oynar. Yeni Kurumsal İktisat temelde ekonomiye farklı bir bakış açısı getirse de, kısmen de olsa yerleşik iktisadın yapısallığı üzerine kurulmuştur. Yeni Kurumsal İktisat, neoklasik teorinin görmezden geldiği konularla ilgilenmiştir. Yeni kurumsal iktisadın yapı taşları mülkiyet hakları, işlem maliyetleri ve sözleşme teorisidir (Derya, 2017: 1098). Yeni kurumsalcıların ortaya çıkardığı bu yeni kavramlar, ekonomik analizlerde önemli gelişmeler sağlamış ve ekonomik gerçekleri çok daha anlaşılabilir ve açıklanabilir kılmıştır (Genç, Ekiz, 2017: 180).

2.1.5. Yeni Kurumsal İktisadın Neoklasik İktisatla Benzerlik ve Farklılıkları

Yeni Kurumsal iktisat her ne kadar neoklasik iktisadın modellenmiş biçimi olsa da pek çok farklı varsayımlara da sahiptir. Neoklasik iktisatçılar kurumlar, tercihler, başlangıç donanımları ve teknolojiyi sistemin dışında belirlenen değişkenler olarak varsaymış ve çözümlemelerini bu çerçevede oluşturmuşlardır.

Piyasa ve piyasa dışı kurumların var olduğu bir ortamda fiyatların dengeye geldiği ve işlemlerin de yer aldığı yaklaşımında bulunmuşlardır. Yani bu durumda neoklasik ekonomi başlangıç donanımları, teknoloji ve tercihler gibi kurumları sistem dışı belirlenen veriler olarak kabul ederken hem de onların temellerini,

gelişmeleri ve yok oluşlarını da sistematik evrimsel bir çerçevede analiz etmeyi hedeflemiştir (Demirbaş, 2006: 41).

Her iki düşüncede de iktisadi olaylar statik birer durum değillerdir. İktisadi düşünürlere göre ekonomik hayatta dinamik bir yapı vardır. Bu dinamik sistem iktisadi faaliyetleri statik bir süreç içinde değil, geleceğe kadar uzanan tarihsel bir süreç içerisinde açıklamaya çalışır. Ayrıca her iki akıma göre iktisat metodolojik olarak daha evrimci bir bilim olmalıdır yorumunu getirirler (Aktan ve Vural, 2006a: 24). Yeni Kurumsal İktisat yerleşik teoriyi metodolojik araçlarla iktisadi kurumları çözümleme gayesindedir ve bunu yaparken de *sınırlı rasyonellik, işlem maliyeti, asimetrik bilgi* gibi kavramlar üzerinde durarak yerleşik iktisadın, tam bilgi, sıfır işlem maliyeti ve bireylerin tam bilgi sahibi olmasından ötürü rasyonel olduğu düşüncelerine karşı çıkmaktadırlar (Richter, 2005: 164).

Yeni Kurumsal İktisat içinde farklı düşünce okullarını barındıran bir yapıya sahip olmasından ötürü, akımın tanımını, ortak özelliklerini tespit etmek kolay olmasa da iktisadi şu çıkarım yapılabilir. Yeni Kurumsal İktisat, yerleşik kuramın temel çözümleme ilkelerine dokunmadan, ilgi ve inceleme alanlarında değişikliklere gidilerek kurumcu iktisat ile uyumlaştırma çabaları olarak ifade edilebilir (Demir, 1996: 204). Başka bir açıklamayla Yeni Kurumsal İktisat; analizlerine kurumları dahil etmesine rağmen teoriden yoksun olan eski kurumsal ile, teori açısından bütünlük gösteren ancak kurumları analize katmayan neoklasik iktisadi teori ile köprü kuran, hem teorik hem de analizlerine kurumları dahil eden bir okul olarak ortaya çıkmıştır (Ata, 2009: 41).

2.1.6. Yeni Kurumsal Ekolün Asıl Kurumsal İktisat ile Arasındaki Benzerlikler ve Farklılıklar

Kurumsal iktisadi düşüncenin kendi içinde farklılaşmasındaki ana unsur, yerleşik iktisada bakış açılarından ileri gelmektedir. Bu yüzden de Eski Kurumsalcılara göre, rasyonel iktisadi bireyler üzerine kurulu neoklasik yaklaşım tamamen terk edilerek yerine iktisadi eylemlerin kültürel bağdan kaynaklı olduğunu varsayan yeni bir yaklaşımın oluşturulması gerekmektedir. Oysaki Yeni Kurumsalcıların pek çoğu rasyonel tercih üzerine kurulu neoklasik yaklaşımı

bütünüyle terk etmek yerine yeniden belirli düzenlemeler yapılarak, genişletilmesi gerekliliğini ifade etmişlerdir (Demir, 1996: 68-69).

Eski Kurumsal iktisatta bireylerin davranışlarının oluşumunda ve değişmesinde kurumsal yapının önemi büyüktür. Bireyin davranışları, bireyin içinde bulunduğu kurumsal yapının bir sonucu oluşarak, iktisadi ve toplumsal yapıyı tesir altına alır. Yeni Kurumsal iktisat ise iktisadi yapının biçimlenmesinde kurumsal yapıların etkilerinden ziyade bireyin davranışlarına vurgu yapmaktadır. Bireyin davranışları sonucunda biçimlenen kurumsal yapı ekonomik yapılanmayı da belirlemektedir. Bundan dolayı Yeni Kurumsal iktisat *mikro orjinli*, Eski Kurumsal iktisat ise iktisadi sisteme sosyal ve ekonomik yani kurumsal bir çerçeveden baktığı için *makro orjinli* yaklaşım olarak ifade edilebilir (Ata, 2009: 41-42). Kısaca Eski Kurumsal iktisatçılara göre bireyler, kurumların etrafında hareket eden varlıklar olarak değerlendirilirken, Yeni Kurumsal iktisat ise tam tersine, tarihi, hukuki ve iktisadi kurumları bireylerin davranışlarıyla açıklamaya çalışmaktadırlar (Demir, 1996: 209). Yeni Kurumsal iktisat için önemli olan kurumsal değişimin ve bu kurumsal değişim sürecinin bireylerin davranışlarında yarattığı tesirleri analiz etmektir (Aktan ve Vural, 2006a: 23-24).

Eski ve Yeni Kurumsalcılar arasında kurumların değişimi noktasında da farklılıklar yaşanmaktadır. Eski Kurumsal iktisatçılar kurumsal değişimin ana faktörünün teknoloji olduğunu ileri sürmüşlerdir. Teknolojinin ilerlemesiyle çokça da birbiriyle çelişkili olan yeni sosyal yapı biçimleri oluşacaktır. Bu yeni sosyal yapının içinde de bireysel değerler ile sosyal değerler arasındaki çelişkilerin çözümü, uzlaştırıcı kural oluşturulmaya doğru bir gelişmenin gerçekleştiği gözlenecektir (Demir, 1996: 205).

Teknoloji kurumsal yapının bir unsuru olduğundan bir bakıma değişim bireysel güdülerle değil, kollektif eylemin yansıması sonucu oluşacaktır. Oysaki Yeni Kurumsal iktisatçılara göre değişim, bireysel eylemin bir yansıması olarak yorumlanmaktadır. Bu da göreli fiyat yapısının değişimiyle gerçekleşmekte; göreli fiyat yapısı bireysel tercih ve zevkleri değiştirerek sosyal ve iktisadi kurumsal yapının da değişimini sağlamaktadır.

Eski Kurumsal Okul, iktisat bilimine önemli katkılar sağlamasına karşın eleştiriden öteye varamayan, yöntembilimsel tutarlılık konusunda eksik ve teoriden yoksun çalışmalar yaptıkları için gelecek kuşaklara önemli bir miras bırakamamışlardır. Oysaki Yeni Kurumsalcılar eleştiriden öte çözümler getiren, teorik ve metodolojik açıdan bütünlük arz eden geniş bir düşünce alanı olan akımdır. Bu nitelikler de Yeni Kurumsal iktisadın toplumsal gerçekleri ortaya çıkararak, çalışmalarını gelecek kuşaklara aktarmasını mümkün kılacaktır (Ata, 2009: 42).

Eski Kurumsal iktisat, sadece doğrudan yerleşik iktisadı eleştirmekle meşgul olduğundan, pozitif bir çalışma gündemi oluşturamadığı için başarılı olamamıştır. Yeni Kurumsal iktisat ise organizasyonların karşılaştırmalı olarak kurumsal analizini geliştirerek yerleşik iktisadın temeline bağlı kalarak, disiplinler arası bir kombinasyon oluşturarak, geliştirdiği metotları ampirik olarak test ederek pozitif bir çalışma alanı yaratmayı başarmıştır (Çetin, 2012: 48).

Neoklasik iktisadın öngördüğü bireylerin tam bilgi, sınırsız rasyonalite ve maliyetsiz işlem şeklindeki ana varsayımlarını Eski Kurumsalcılar gibi Yeni Kurumsal iktisatçılar da reddetmiştir. Bunların yerine bireylerin eksik bilgi ve sınırlı rasyonaliteye sahip özellikte olduğundan geleceğe dair, olay ve sonuçlara dair belirsizliklerle karşı karşıya olduklarından, bilgiye ulaşmak için işlem maliyetlerine mecbur kalarak katlandıklarını ifade etmektedirler. Bireyler bu belirsizlik, risk ve işlem maliyetlerini azaltmak için;

1. Yasaları, sözleşmeleri anayasaları ve regülasyonları yazan ve uygulayan
2. Geleneksel normları, düşünce, davranış ve inanış kodlarını yapılandıran kurumları ortaya çıkarmaktadırlar.

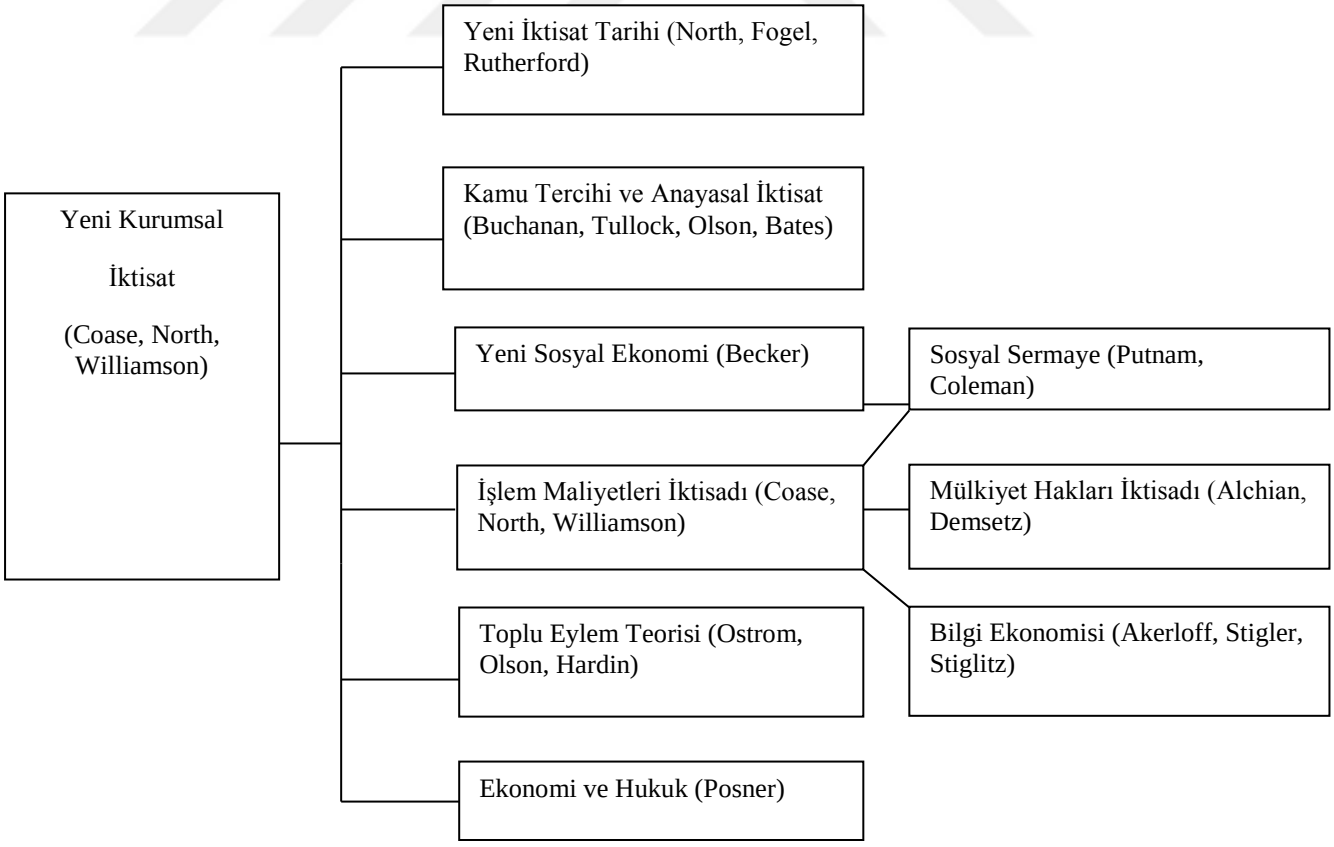
İlk maddede belirtilen kurumlar yazılı (formel) ikinci maddede yer alan kurumlar ise yazılı olmayan (informel) kurumlardır. Eski Kurumsal iktisat çözümlemelerinde informel kuralları kullansalar da; informel kurumlara dair çözümlemeleri, ampirik bakımdan kanıtlanamadığından dolayı içgüdülerle hareket eden bireylerin eylemleri de irrasyonel kabul edilmiştir. Bunun yanında Yeni Kurumsal iktisat formel kurumlara dair çözümlemelerini pozitif araştırmalarına dahil edebildiklerinden dolayı hakim iktisat içerisinde önemli bir yer edinmişlerdir.

Eski Kurumsal ekol ile Yeni Kurumsal iktisat arasında oluşan farklara rağmen ortak paydada buluştuğu noktalar da vardır. İlk olarak her iki düşünce yaklaşımı da iktisadi alanda açıklayıcı unsur olarak bireyleri değil kurumları esas olarak ele alırlar (Ata, 2009: 42). Hem Eski hem de Yeni Kurumsal iktisadi düşünürler iktisadın diğer ortaya çıkan (sosyoloji, felsefe) bilimlerden daha fazla yararlanmalarını savunmuşlardır. Bu iktisadın hem araç hem de içerik olarak zenginleşmesi demek olacaktır (Demir, 1996: 209).

2.1.7. Yeni Kurumsal İktisadın Dalları

Yeni Kurumsal İktisat sosyoloji, tarih, politika, ekonomi, hukuk ve iş organizasyonları gibi bir çok farklı disiplini analizine dahil etmektedir. Yeni kurumsal okulun geniş çalışma alanından ötürü tek bir teoriden söz edilmesi mümkün değildir. Birbiriyle bağıntılı dallarda araştırmalar yapılarak okul alanını genişletme yoluna gitmiştir (Doğan ve Kurt, 2016: 116).

Şekil 5: Yeni Kurumsal İktisadın Dalları



Kaynak: Kirsten & Kherallah 2001: 7

2.1.7.1. Yeni İktisat Tarihi

Yeni iktisat tarihi ya da *Kliometri (Cliometri)* olarak isimlendirilen ekol 1950'li yılların ikinci yarısından sonra ortaya çıkmıştır. Ekonomi tarihinde istatistiksel veriler ve matematiksel modellemelerin kullanılabileceğini, böylece hem tarihsel hem de teorik olarak toplumsal gerçeklerin ortaya sürüleceğini öne süren akımdır (Doğan ve Kurt, 2016: 117). Kliometrinin tarihe katkısı sistematik olarak bir kuramın -neoklasik iktisat kuramı- tarihe uygulanması ve bu teorinin incelikli, sayısal tekniklerinin tarihsel modellerin niteliklerinin belirlenmesi ve test edilmesi için uygulanması gösterilebilir (North, 2010: 170).

Yeni iktisat tarihi ya da diğer ismiyle klimetrik yaklaşım, iktisat kuramı ile kantitatif (nicel) tekniklerin tarih araştırmalarında kullanılmasını ifade etmektedir. Klimetrik akım iktisat kuramıyla beraber çeşitli ekonometrik ve istatistiki araç ve tekniklerin tarihi olayların ampirik olarak çözümlenmesinde kullanılması metodudur. Bu akımın temsilcilerinden olan North'a (2012) göre, klimetrik ekol kurumlar veriyken ekonomilerin olumlu performans gösterme nedenlerini açıklamaya çalışan çözümlemeler yapmaktadır (Güler, 2012: 60).

Yeni iktisat tarihi yaklaşımı ekonomilerin zaman içerisinde nasıl bir değişime uğradığını açıklamaya çalışır. İktisadi kurumlar düşük işlem maliyetleri ile ekonomide canlılığı sağlayacak şekilde evrimleşmelidirler. Bu kurumsal gelişim ve değişim sürecini en iyi analiz ederek açıklayacak alanlar da iktisat tarihi ve yol bağımlılık süreçlerini ele alacak olan yeni iktisat tarihi yaklaşımıdır (Kirsten ve Kherallah, 2001: 8).

North ve Fogel Kliometri çalışmaları ile Nobel'e layık bulunmuşlardır. Yeni iktisat tarihi uzun bir süredir, iktisadi ekol olarak çalışma alanının bir parçası içerisindedir. Yeni iktisat tarihi akımının çalışmaları üç dönemde değişim gösterir. 1965-1975 ilk dönemde okulun çalışmaları temel seviyede tarih çalışmalarından oluşmaktadır. 1975-1985 yılında yeni iktisat tarihi yalnız kendi düşünce yapısını ortaya sürmüştür. Üçüncü dönemde ise yeni iktisat tarihi akımı bugünü geçmişten destek alarak açıklamaya çalışmışlardır. Gelir eşitsizliği, verim düşüklüğü, ekonomik etkinlik gibi sorunlar bu perspektiften incelenmiştir. Yeni iktisat tarihini farklı kılan, toplumda kanun, anayasa, norm, davranış ve alışkanlıklar, devletin yapısı ve din gibi

beşeri unsurlar çözümlemelere dahil edilerek analizlerinde modellemeye gidilmiş olmasıdır. Bu ekol geçmiş ekonomilerin iktisat kuramlarını analiz ederek hem iktisat kuramını teşvik etmek hem de uzun süreli iktisadi büyüme konusundaki bilgileri geliştirmek adına tarihi zenginliğin kullanılmasına olanak sağlamıştır (Doğan ve Kurt, 2016: 118).

2.1.7.2. Kamu Tercihi ve Anayasal İktisat

Bu yaklaşım bireyleri siyasi süreçte kurumları maksimize ederek bütçe kısıtlamalarını içerir. Kamu Tercih Kurumu, Buchanan ve Tullock'un 1962 yılında yaptıkları, siyasi sistemlerin ve politik karar vermenin ekonomik analizine yönelik çalışmalar üzerine kurulmuştur. Sonrasında ise Bates (1981) ve Olson (1971) çıkar grubu davranışları rant arama gibi kavramları inceleyerek kamu tercihi ve anayasal iktisat literatüründe etkili olmuşlardır (Kherallah ve Kirsten, 2001: 9). Buchanan yaptığı çalışmalarda daha çok politik süreçte anayasal kuralların gerekliliği ve önemi üzerinde durarak, kuralların en önemli özelliğinin belirsizliği azaltmaları olduğu görüşünü ifade etmiştir. Ona göre belirsizlik ya da geleceği görememe birey için karar alma aşamasında çok önemli bir engeldir. Buchanan, sosyal düzeni sağlayan kurumlar ve kuralların birey tercihleriyle ve bireyler tarafından oluşturulmasını öngörmüştür. Bu kurum ve kurallar bireylerle karşılıklı uzlaşma, anlaşma ve sözleşme gibi yöntemlerle tespit edilebilmektedir ve bu bakımdan da anayasa en önemli toplumsal sözleşmeyi oluşturmaktadır (Aktan ve Vural, 2006a: 30).

Kamu Tercihi (Public Choice) en kısa tanımla politik biliminin iktisadi analizi olarak açıklanabilir. Kamu tercihi politik süreçte alınan kararlar ve yapılan uygulamaları ekonomi biliminin kullandığı araç, metot ve varsayımlara dayalı bir şekilde açıklayan ekoldür. Yani siyaset biliminin ana konularını ekonomi biliminin teknikleri ve araçları yardımıyla çözümlemeye çalışmaktadır. Kamu Tercihi kuramı, Yeni Politik İktisat, Kollektif Karar Alma Kuramı ve Politikanın Ekonomi Teorisi gibi adlarla da anılmaktadır. Bu kuramın gelişiminde önemli katkıları olan James M. Buchanan bu alanda yaptığı çalışmalarından ötürü 1986 yılında Nobel İktisat Ödülü'nü almıştır (Güler, 2012: 65).

Kamu tercihi teorisi James Buchanan'a göre; asıl olarak ekonomi kuramında çok ayrıntılı analizler için geliştirilmiş metot ve araçları almakta ve bunları kamu

sektörü ile politik sürece uygulamaktadır. Kamu tercihi siyasal karar alma sürecinde rol oynayan kişilerin, örneğin bürokratların, seçmenlerin, politikacıların davranışlarını gözlemleyeceğimiz ya da gözlemlediğimiz sonuçların bileşimiyle ilgili durumları ilişkilendirmeye çalışmaktadır (Genç, Ekiz, 2017: 174). Kamusal tercih teorisi, neoklasik ekonomik düşünce tarzını siyasetin analizine uygulamaktadır (Richter, 2005: 13). Kamu Tercihi Teorisi, kamu ekonomisinde karar alma sisteminin çözümlemesini yaparken şu ilkelerden yola çıkmaktadır:

Metodolojik Bireyselcilik (Methodological Individualism): Toplumdaki bütün sosyal ve ekonomik kararlar bireylerin tercihlerine göre şekillenir. Devleti oluşturan kamu kurumları, kamu teşebbüsleri gibi yapıların kararları esas olarak bireylerin tercihlerinin sonucunda oluşmaktadır. Kamu tercihi kuramı; politikanın iktisadi analizini yaparken bu öngörüden yola çıkarak kamu ekonomisinde alınan kararların, özel ekonomideki (piyasa ekonomisi) gibi tümüyle birey tercihlerine odaklı gerçekleştiğini ifade etmektedir (Aktan, 2000). Bu varsayım sadece bireylerin seçim yaptığını ve sadece bireylerin belli davranışlarda bulunduğunu öngörür. Onlara göre topluluklar ne seçer ne de yapar, bundan dolayı onların seçtiğini ve yaptığını varsayan görüşlerin bilimsel kuralda yeri olmamaktadır. Toplumda büyüklükler yalnızca birey tercihlerinin ve davranışlarının sonucu olarak düşünülmektedir (Savaş, 2000: 1016).

Rasyonalite ve ‘‘Maximand’’ İlkesi: Kamu tercihi teorisine göre bireyler tutarlı ve rasyonel tercihlere sahiptirler. Birey kamu ekonomisinde karar almada piyasa ekonomisindeki davranışlarının bir benzerini rasyonel seçimler yaparak da gösterir. Yani bireyler rasyonel olmaları sonucu yararlarını maksimize edecek tercihler yaparlar. Bu bakımdan kamu tercihi kuramında, kamu ekonomisinde asıl amaç, kamu çıkarı ya da toplumsal çıkarı maksimize etmek değil, özel çıkarı öne çıkarmaktır. İktisadi aktörlerin çıkarlarını maksimize etmeleri;

- Seçmenlerin yarar maksimizasyonu
- Siyasi partilerin oy maksimizasyonu
- Bürokrasinin bütçe maksimizasyonu
- Baskı ve çıkar gruplarının kâr maksimizasyonu peşinde koşmalarına *maximand* ilkesi denmektedir (Aktan, 2000).

Bu temel gözlem tüm toplumsal hareketlerin ve bütün hükümet faaliyetlerinin istenmediği anlamına gelmemektedir. Tam aksi bireyler kendi faydalarını maksimize etmek amacında olduklarından kurumların; bireysel davranışların, grup çıkarlarını, bu grup ister büyük ister küçük olsun, hatta isterse merkezi veya yerel olsun, artıracak şekilde düzenlemeleri gerektiğini öngörmektedir (Savaş, 2000: 1017).

Politik Mübadele (Catallaxy) İlkesi: Kamu tercihi kuramında, siyasal karar alma mekanizmasının aslında politik süreçteki aktörler arasındaki karar almada alıcılar ile satıcılar arasında piyasa mübadelesine benzer şekilde kamu ekonomisinde toplumsal istek oluşumunda bir politik mübadele süreci oluşur. Bireysel çıkarların oluşmaması halinde başka bir çıkar söz konusu olamaz. Kamu tercihi disiplininde politikanın da bir mübadele olduğu varsayımı *Catallaxy* olarak tabir edilmektedir (Aktan, 2000). Buna göre bir toplumda ortaya çıkan mübadele faaliyetlerinin bir kısmı piyasalar aracılığı ile gerçekleşirken bir kısmı da politika aracılığı ile ortaya çıkmaktadır. Piyasalar ile politika arasındaki temel fark bireylerin takip ettikleri çıkarların farklı olmasında değil, değişik çıkarlarını takip ettikleri koşulların farklılığında yatmaktadır. Politika bireyler arasında karmaşık bir mübadele yapısıdır. Öyle ki bu yapıda bireyler, basit piyasa mübadelesiyle etkin bir şekilde elde edemedikleri, özel biçimde tanımlanmış amaçlarını topluca sağlamaya çalışırlar. Bireysel çıkarın olmadığı yerde, herhangi bir çıkar söz konusu olmamaktadır (Savaş, 2000: 1017).

Kamu tercihi ya da politik iktisat pozitif ve normatif iktisat olarak iki bölümde incelenir. Pozitif politik iktisat, gerçek hayattaki politik kuralların yapısını analiz ederek politik karar alıcı aktörlerin (seçmen, bürokrat, politikacı, özel çıkar grupları) davranış motivasyonlarının çözümlemesini yapmaktadır. Normatif kamu tercihi kuramı ise, pozitif politik kurama teşkil olacak ‘‘olması gereken’’ durumları incelemektedir. Normatif politik teori gerçek hayatta uygulanandan değişik olarak toplum tercihlerini en iyi gösterecek oylama kurallarının araştırmasını yapar (Aktan, 2000).

Anayasal politik iktisat iyi bir toplum düzeni sağlayacak politik kuralların ve kurumların sosyal sözleşme yoluyla benimsenmesini savunmaktadır. Anayasaların iktisadi teorisi içerisinde;

- Devletin iktisadi görev, yetki ve sorumlulukları
- Bireyin ekonomik hak ve özgürlükleri araştırma konusu yapılmaktadır.

Anayasal iktisatçılara göre devletin görev ve sorumlulukları açık ve net bir şekilde *sınırları* ile birlikte anayasada yer almalıdır. Devletin görev ve yetkilerinin sınırlandırılması ve böylece bireyin ekonomik hak ve özgürlüklerinin korunması için iktisadi anayasa çok iyi bir şekilde düzenlenmelidir. Kısacası anayasal iktisat ekolü, aslında devletin iktisadi alanda sahip olduğu ekonomi politikası araçlarını ve iktisadi alanda elinde bulundurduğu güç ve yetkilerini kısıtlayıcı anayasal kural, yasal kural ve kurumları inceleme alanına sokmuştur (Aktan, 2006a: 61-64). Buradan da anlaşılacağı üzere geleneksel iktisat teorisi belli yasal, kurumsal ve anayasal çerçeveyi bir veri kabul ederek bu çerçeve içinde bireyin çeşitli optimal durumlara nasıl ulaştığını incelerken anayasal iktisat ise alternatif yasal-kurumsal-anayasal çerçeveleri ve bunlar arasında yapılacak tercihleri incelemektedir. Buchanan'ın deyimiyle Anayasal İktisat belirli sınırlar içindeki seçimleri değil, sınırlamaların seçimini incelemektedir (Savaş, 2000: 1016). Buchanan'a göre (Buchanan, 1984: 442) anayasa-kurumsal reformlar yapılırken amaç, kötü ve yeteneksiz politikacıların yerine iyi ve yetenekli olanı getirmek değildir. Anayasal reformun asıl amacı politikacıların uyması gereken kuralları ve sınırları belirlemektir. Bu yönden anayasal reform anayasal-yasal-kurumsal yapının yeniden düzenlenmesiyle mümkün olacaktır (Aktan ve Vural, 2008: 97)

Anayasal iktisat muhalifleri halkın seçtiği temsilcilerin yetki ve güçlerinin anayasal kurallara kısıtlamalar getirmesinin demokratik olmadığını savunmuşlardır. Onların düşüncesi devletin gücünü kısıtlayıcı bir anayasal güvenceye gerek olmadığıdır. Seçim, oylama mekanizması ve kuvvetler ayrılığı gibi kurumlar devletin gücünün kötüye kullanımının önüne geçecektir (Aktan ve Vural, 2006a: 37). Kamu tercihi ve anayasal ekonomide, toplum için gerekli olan mal ve hizmetlerin devlet tarafından üretilmesi önem arz eder. Devlet de elindeki bütün yetkileri anayasal çerçeveden çıkmadan kullanmalı, devletin sınırsız yetkisi olmamalıdır (Doğan ve Kurt, 2016: 118). Demokrasinin işleyişi ile ilgili bu çeşit görüş ve eleştiriler anayasal iktisadın hızla benimsenmesine ve gelişmesine neden olmuştur (Savaş, 2000: 1016).

2.1.7.3. Yeni Sosyal Ekonomi ve Sosyal Sermaye

Yeni hane içi ekonomisi (new household economy), aile ekonomisi ve insan üzerindeki çalışmaları ve dışarıda yapılan seçimleri açıklamak için önem arz etmektedir. Hane halkının işgücü temini aldığı tüketim gibi konuları araştıran ve bu kararların bireysel değil, tüm hane halkı üyeleri tarafından ortaklaşa alınan kararları ifade eden yaklaşımdır. Gary Becher'in ve Jacob Mincer'in 1960'larda hane halkları üzerine yaptığı araştırmalar, işgücü temininde yapılan tercihler, tüketimin yönü ve nedenleri kadın işgücünün problemleri bu alanda örnek çalışmalardır (Kherallah ve Kirsten, 2001: 9).

Yeni sosyal iktisat hane halkı temelli karar aşamalarını iktisadi kurumlara dahil etmeye çalışır. Ekonomik çözümlemelerde bireyden çok, birbirine bağlı ve ekonomik kararları birlikte alan hane halkı tercihleri ön planda olmalıdır. Ekonomik kararlardan daha çok hane halkı sosyal, kültürel ve ekonomik olarak toplumu en iyi yansıtan kurumlar olduğundan, yeni sosyal ekonomi hane halkının kararlarını yakından analiz etmelidir. Hane halkları kendi kültür ve yaşam biçimine göre iktisadi kararlar alırlar. Bireysel karar vericilik yoktur, hane halkının karar vericiliğinden söz edilir (Doğan ve Kurt, 2016: 119).

Sosyal sermaye Robert D. Putnam, James S. Coleman ve Pierre Bourdieu'nun yaptıkları çalışmalar öncülüğünde gelişmiştir. Bu araştırmacıların önderliğinde sosyal sermaye yaklaşımı ve tanımları diğer araştırmacılara yol göstermiştir. Özellikle 20. yüzyılın ikinci yarısından sonra sıklıkla tartışılan bu kavram, içerisinde o topluma ait sosyal, kültürel, siyasal ve ekonomik birtakım değişmeleri barındırmaktadır. Bu bağlamda bir toplumun düzenli işleyen ekonomik sistemi, kültürel anlamda birbirine güven duygusu ve iyi yerleşmiş bir siyasal yapısı mevcutsa o toplumun problemlerini çözmedeki başarısı diğer toplumlardan daha kolay olacaktır. Sosyal sermaye yalnızca iktisadi gelişmeleri değil, bütüncül bir yaklaşımla toplumda oluşan bütün değişimleri ele alan disiplinler arası bir çalışmayı kapsamaktadır (Doğan ve Kurt, 2016: 124).

İktisatta sosyal sermaye yazını neoklasik iktisat üzerinden gelişmektedir. Neoklasik iktisadi düşünceyi sürdüren iktisatçılar sosyal sermayenin ekonomik gelişme sağlayıp sağlamayacağını anlama gayreti içinde bu kavrama ilgi

göstermişlerdir. Bu bağlamda bu kavrama yönelik genel ilgi ve teorik gelişmeler 1990'lı yıllarda ortaya çıkarak, sosyoloji, ekonomi ve politika ve de özellikle kalkınma ile ilgili çalışmalarda sıkça kullanılan bir kavram olmuştur. Putnam'a göre sosyal sermeyenin özünde sosyal ağlar yatmaktadır ve bu ağların da bireylerin ve grupların verimliliğini etkileyen değerler ve sosyal bağlantılara sahip olduğunu ifade etmektedir. Sosyal sermaye, sosyal ağlar ve bireyler arasındaki ilişkiler davranış normları ve güvenilirlik olarak tanımlanabileceğini savunmaktadır. Putnam sosyal sermayeyi kısaca insanlar arasında oluşan yatay birlikler kümesi olarak değerlendirmektedir. Birlik haline gelerek kurumlaşmış normlar ve sosyal ağlar, birlik veya topluluk içindeki verimlilik üzerinde önemli bir etkiye sahip olmaktadırlar (Çekiç ve Ökten, 2009: 206-207). Putnam sosyal sermayeyi fiziksel ve beşeri sermayeye yapılan yatırımın faydaları olarak görmekte ve üç bileşenden oluşturmaktadır. Bunları ahlaki sorumluluklar, normlar (kurallar) ve güven duygusuna bağlamaktadır. Putnam'a göre sosyal sermayede asıl olan unsur güvendir (Putnam, 1993: 35-36).

Bourdieu'ya göre sosyal sermaye bireyin özel malı olarak tahsis edildiğinde, toplumsal enerjiyi, canlılığı sağlayacak olan şeyi birikmiş emek olarak görmektedir. Sosyal sermayenin oluşumundaki en önemli faktör aktörler arasındaki güvendir. Bourdieu sermayeyi üç temel sınıfa ayırmıştır.

1. Hemen ve doğrudan paraya çevrilerek mülkiyet hakları biçiminde kurumsallaştırılabilen ekonomik sermaye
2. Belirli koşullar altında ekonomik sermayeye dönüştürülebilen ve eğitim nitelikleri biçiminde kurumsallaştırılabilen kültür sermayesi ve
3. Belirli koşullar altında ekonomik sermayeye dönüştürülebilen ve soylu bir unvan biçiminde kurumsallaştırılabilen sosyal yükümlülüklerden (bağlantılar) oluşan sosyal sermayedir (Bourdieu, 1986: 241-242).

Sosyal sermaye eşgüdümlü eylemleri kolaylaştırarak toplumun etkinliğini geliştirerek, normlar, ağlar, değerler, anlayışlar ve güven gibi sosyal organizasyon özelliklerine dikkat çekmektedir. Sosyal sermaye grup üyeleri adına pozitif dışsallık oluşturmakta ve bu pozitif dışsallıklar da değerler, normlar, paylaşılan güven ile bunların beklentileri ve davranışlar üzerindeki bağıntılı etkileriyle başarıya ulaşmaktadır (Durlauf vd. aktaran, H. Oğuz, 2006: 85-86).

Coleman da sosyal sermayeyi, ortak faaliyetleri kolaylaştıran sosyal yapıyı geliştirip şekillendirecek ve normlara yer verecek olan siyasal ve sosyal ortam olarak görmektedir (Çekiç ve Ökten, 2009: 206-207). Coleman'a göre sosyal sermaye fiziki ve beşeri sermayenin de çok daha üstünde genişletilmiş, toplumun sadece bir kısmına değil, toplumun her kesimine fayda sağlayacak nitelikte ve aktörler arasındaki yapısal bağı içsellendirerek toplumun tümü için iyi olanı ortaya çıkarmaya çalışır (Coleman, 1988: 98-100). Paylaşılan amaçların gerçekleşmesi, katılımcıların daha aktif olaraktan eylemlerde bulunmasını mümkün kılmaktadır (H. Oğuz, 2006: 85). Ayrıca Coleman'a göre sosyal sermaye normlar, beklentiler, bilgi kanalları ve sorumluluklardan oluştuğuna göre bireylere de gruplar içerisinde birlikte çalışma becerisi kazandırmaktadır (Coleman, 1988: 95).

Yukarıdaki belirtilen tanımlardan da anlaşılacağı üzere sosyal sermaye kavramı henüz tam olarak yerine oturmamış ve hala gelişme sürecindedir. Bu tanımlara göre kurumlar sosyal sermayenin gelişmesine yol açan faktörlerdir ve bundan dolayı da sosyal sermaye kurumlar yönünden endojen bir yapıya sahiptirler. İktisadi düşünürler sosyal sermayeyi kurumların alt disiplini olarak görme eğilimindedirler (H. Oğuz, 2006: 85).

2.1.7.4. Toplu Eylem Kuramı

Kollektif Eylem Teorisi Olson'un Toplu Eylem Teorisi'ne dayanan bireylerin toplu halde nasıl davrandıklarını inceleyen ekoldür. Toplu eylem teorisi bedavacılığın çok olduğu kamu malları ve diğer toplu tüketim mallarının kullanımında ortaya çıkan dışsallıkları ve bunların karşısında bireylerin nasıl davrandıklarını inceler (Kherallah ve Kirsten, 2001: 10).

Toplu eylem mantığı, bireysel çıkarları, bireysel olarak grup davranışına çevirmenin zorunluluğunu açıklayan bir grup ve örgütsel davranış teorisi geliştirmektedir. Sadece gruplaşmaya dayalı belirli hedeflere ulaşmayı istemek bu hedeflerin tamamlanacağı anlamına gelmemektedir. Bireysel rasyonellik grup hedeflerine ulaşmak için çaba harcamayı sabote edebilir (Hill, 1999: 2). Toplu eylem teorisinin başarıya ulaşması grubun büyüklüğü, grubun amacının varlığı ve homojen olmasına bağlıdır. Bundan önceki zamanlarda toplumsal bir grubun ortak amacı belirlenerek, bireysel çıkarların bu ortak amaca uyumlaştırılması yapılırdı. Fakat bu

durum grup büyük ise bireyler kendi rasyonel çıkarlarına uymadığı için grup çıkarlarına uygun davranmayabilirler. Bu bakımdan büyük grupların çıkarlarının uyumlaştırılma çabası, siyaset ve ekonomide kamusal mallar ile siyasi çıkar gruplarının problemlerinin çözülmesini kolaylaştırır. Dolayısıyla büyük gruplarda bireysel katkının toplu eyleme yaptığı katkı belirsizleşir, gruptaki üyeleri de kollektif amaca götürecek motivasyon düşer. Yani Olson'a göre küçük gruplar kollektif eylem için daha etkilidirler ve organize olurlar (Congleton, 2015: 4).

Buchanan ve Tullock'a göre toplu eylem, amaçlarını, bireysel şekilde değil de, kollektif olarak başarmayı deneyen bireylerin eylemlerinin toplamını ifade etmektedir (Kalkan, 2015: 571). Elinor Ostrom kuramsal kuralların kökeni ve niteliğine dair, bireylerin tanımlanmış durumlar içinde, öngörülebilirliği ve düzeni sağlamak için açık veya örtülü çabaların sonucu oluştuğunu belirterek kuralların ortaya çıkışını dört koşula bağlamaktadır:

1. Pozisyon yaratma (üye, müşteri kurul üyesi).
2. Katılımcıların pozisyonlara nasıl girdiğini ya da ayrılacaklarını belirtmesi.
3. Bu pozisyonlara giren katılımcıların hangi eylemleri yapacağı, hangi davranışların yasaklandığının belirtilmesi,
4. Katılımcıların hangi sonuçlara ulaşmasının gerektiğinin veya hangi sonuçların yasaklandığının belirtilmesi.

Kuralların doğrudan davranışları etkilediği öngörülmez, Ostrom kuralların eylemlerin seçildiği bir durumun yapısını etkilediğini belirtir (Ostrom, 1986: 6).

Toplu eylem teorisi gruptaki tüm bilgilerin, ortak bir amacı artırmaya yönelik davranışta bulunacakları yargısını kabul etmeseler de, buradan bireylerin hiçbir şekilde kollektif davranış içerisinde olmayacağı anlamı da çıkarılmamalıdır. Kollektif eylem kuramı özellikle de bireylerin kamu malları üzerinde nasıl bir davranışta bulunacaklarını inceleyen ekoldür. Kamusal malların kullanılmasında birlikte tüketilebilirlik ve dışlanmazlık niteliğinden dolayı malın kullanımındaki yarar, malın tedarikinde katkısı olan ya da olmayan herkes tarafından kullanılabilmektedir. Bireylerin ortak malların kullanımıyla ilgili bir düzenleme olmaması durumunda grup çıkarlarına uygun hareket etmeyebilirler. Bundan ötürü

de kamusal malların üzerinde kurumsal yönden bir düzenleme önemli ve gereklidir (Doğan ve Kurt, 2016: 122).

2.1.7.5. Hukuk ve İktisat

Hukuk ve ekonomi 1950'lere kadar birbirinden farklı iki alan olarak kabul edilmiştir. Ancak bu yıllardan sonra bu iki bilim dalının birbiriyle uzlaştırıldığı yeni bir alan ortaya çıkmıştır. Hukuk toplumda zorunlu olarak uyulması gereken ilkeleri belirlemekte ve bu ilkelerin oluşturduğu bütünlüğü inceleme konusu yapmaktadır. İktisat ise kıt kaynakların insanlar arasında nasıl ve niçin belirli biçimlerde kullanıldığını açıklamaya çalışmaktadır. Toplumsal bağlayıcılığı olan kurallar birçok insanı ilgilendirmekte ve kimi insanlara yük olurken kimilerine nimet olarak gelen kurallar, hukuki kararların ve bu karar alma süreçlerinin de ekonomik mantık bakımından ele alınıp alınamayacağı sorusunu gündeme getirmiştir. Toplumun bir kısmına yükümlülük yükleyen diğer bir kısmına da kazançlar sağlayan hukuk kurallarının uygulanması ver belirlenmesinde kullanılan kriterin fayda-maliyet bağlamında ele alınma olanağı, ekonomistlerin daha önce de hukukun konusu olan konuları da iktisat içine dahil etmelerine neden olmuştur. Hukukçu ve ekonomistleri bir çatı altında buluşturan bu disiplin Hukuk ve İktisat adıyla yeni bir ekol yaratmıştır (Demir, 1996: 234).

Ekonomik alanda düzenlemeler (kararname, yürütmelik, hukuki işlemler, sendikal korunma, ıslah programları gibi) ilk teorilerde maliyetsiz işlemler olarak görülmüştür. Aslında işlemler ve hukuki düzenlemeler gerçekte maliyetlidirler. Bu yüzden de herhangi bir iktisadi karar alınırken ortaya çıkacak ekonomik yönden maliyet göz önüne alınmalıdır (Posner, 1974: 2).

Hukuk, iktisadi sistem içindeki bireyler, devlet, kurumlar gibi ekonomik unsurların faaliyetlerini belirleyerek yönlendiren pek çok düzenlemeyi kapsamaktadır. Kanun, yönetmelik, kararname ve talimatname gibi kurallar demetini oluşturan hukuk, bazı eylemleri yasaklayıp bazılarını da kabul ederek iktisadi oluşuma yön vermektedir. Bundan ötürü hukukun ekonomideki görevi piyasanın düzenini, işleyişini ve gelişmesini sağlayıp, sürdürecek kurum ve kuralların yasal alanını belirlemektedir (Baykal, 2008: 77).

Hukuk ve ekonomi dallarının birbirini tamamlayıcı olarak bir arada olması iktisadi kalkınma ve refah bakımından önem arz etmektedir. Hukuki sorumluluklar, sözleşmeler, mülkiyet hakları ve yürütmelik toplumdaki tüm bireyleri, devleti, kurumları ve firmaları alakadar eden onların iktisadi kararlarını etkileyen süreçlerdir. Bundan dolayıdır ki ekonomi ve hukuk ilişkilerinin birbirinden bağımsız olarak ele alınması düşünülemez. Hukuk ve iktisat birbirini tamamlayan yapıda olmasından ötürü, hukuki yaptırımların iktisadi sonuçları hesaba katılmalı ve iktisadi kalkınma ve refah için oluşan hukuki engeller ortadan kaldırılmalıdır (Doğan ve Kurt, 2016: 122).

2.1.7.6. Mülkiyet Hakları Ekonomisi

Mülkiyet hakları Ronald H. Coase'ın 1960 yılında yayınladığı ''Sosyal Maliyet Problemi'' (The Problems of Social Cost) isimli makalesiyle popülerlik kazanmıştır. Mülkiyet hakları ile ilgili diğer önemli bilim insanı Harold Demsetz'de 1967 yılında yayımladığı ''Mülkiyet Hakları Teorisine Doğru'' (Towards of Theory of Property Rights) isimli makalesiyle mülkiyet hakları yazınına önemli katkılar yapmıştır (Aktan ve Vural, 2006a: 31).

Mülkiyet haklarının iktisadi analizi Ronald Coase'ın bu alandaki öncü çalışmalarıyla başlamış ve onu izleyen takipçileri Armen Alchian, Yoram Barzel ve Steven Cheung mikro iktisadın araçlarını kullanarak yeni bir yaklaşım ortaya çıkarmışlardır. Mülkiyet haklarının korunmasının ve tanımlanmasının iktisadi güdüleri takip ettiğini savunan bu akım ekonomik fayda-maliyet analizini temel olarak almaktadır. Mülkiyet hakları ekonomisi dört ana prensip üzerinden hareket etmektedir: Birincisi kıtlık ekonomik seçimin nedenidir ve varlığı, kaynakların fayda-maliyet analizine göre incelenmesini gerektirmektedir. İkincisi, bireyler kıtlık karşısında maliyet-fayda çözümlemelerini rasyonel bir şekilde yapmaktadırlar. Üçüncü olarak da, bireylerin rasyonel tercih yapıyor olmaları rekabet ortamı doğurmaktadır. Bireyler kaynakları en etkin şekilde kullanmak adına birbirleriyle rekabet halindedirler. Kısaca rasyonalite, kıtlık ve rekabet ticaret yönünden kazançları olası kılmaktadır (F. Oğuz, 2006: 67).

Varlıklara dair haklar özel kişilerde toplanabildiği (özel mülkiyet) gibi devlet tarafından da toplanabilir (kamu mülkiyeti). Devlet mülkiyetine benzer başka bir

yapı da ortak mülkiyettir. Mülkiyeti elinde bulunduranlar, diğerlerini saf dışı ederek kaynağın yönetimine kendileri ortak karar verebilmektedirler. Varlığın ortak mülkiyet elinde bulunması, kimseyi ayrıcalıklı duruma getirmez, herkesin eşit haklara sahip bulunduğu manasını taşır. Ortak mülkiyet hakkı kimi zaman özel mülkiyet yaratma ya da yaptırımları uygulatmanın yüksek maliyetinden dolayı da tercih edilen bir yapı olabilir. Ekonomik yönden en güçlü devletlerde bile belirli alanlarda yüksek işlem maliyetlerinin oluşu, ortak mülkiyeti daha etkin bir kurumsal yapıya dönüştürebilir. Burada tek tip mülkiyet yapısını benimsemek, diğerlerini dışarıda tutmayı gerektirmemektedir. Zamanımızda birçok ekonomide farklı mülkiyet yapıları bir arada varlıklarını devam ettirmektedir (Kama, 2011: 199).

Yeni Kurumsal İktisat mülkiyet hakları ile işlem maliyetleri arasında sıkı bir bağ kurar ve buna göre de mülkiyet haklarının tam olarak tanımlanmaması işlem maliyetlerine neden olurken, diğer yandan işlem maliyetlerinin varlığı, mülkiyet haklarının tam olarak uygulanmasına engel olmaktadır. Bunun sonucu bireylerin kararları ve davranışları etkilenecek ve rekabet koşulları içinde oluşacak Pareto etkinliğinin gerçekleşmesi engellenmiş olacaktır (Genç, Ekiz, 2017: 178).

Mülkiyet hakları bireylerin sosyal yaşamdaki sorumluluklarının, özgürlüklerinin ve yapabileceklerinin sınırlarını tanımlamaktadır. Bir anlamda da oyunun kuralları olarak da tabir edilmektedir. Mülkiyet haklarının iyi uygulandığı bir ortamda fertler arasındaki sorunlar ve uyuşmazlıklar minimum seviyeye inecektir. Kimin neye sahip olduğu, nasıl kullanıp kullanmayacağının sınırlarını belirleyen mülkiyet haklarına en güzel örnek patentler gösterilebilir. Resmi olarak tanımlanmış bir mülkiyet hakkı olan patentler, birçok anlaşmazlığı ilk başta çözmektedir. Mülkiyet hakları her daim yasalarla tanımlanmaz; bazen gelenekler, normlar, din ve ahlak kuralları da bireylerin neyi yapabileceklerini tanımlayabilirler (F. Oğuz, 2006: 65).

Commons, yerleşik iktisadın ilgi ve çalışma alanına girmeden çok önceleri 1930'lu yıllarda iktisadın konuları arasında mülkiyet haklarının çok önemli yer tuttuğundan bahsetmiştir. Ancak bugünkü mülkiyet hakları iktisadı, yeni kurumsal iktisat ekolü tarafından eski kurumsalcılardan oldukça farklı bir bakış açısı ve teorik donanımla aynı konuları yeniden analiz etmektedir. Mülkiyet hakları çok önceleri ele

alınsa da bu bakış açısı farklılığından dolayı Commons söz konusu ekolde yer almamakta, paradigma dışı kabul edilmektedir (Demir, 1996: 226).

Mülkiyet hakları kavram bakımından yeni kurumsal iktisat içerisinde merkezi bir konumda bulunmaktadır. Mülkiyet, herhangi bir kıt kaynağa sahip olmayı, bu kıt kaynağı kullanmayı, başkalarına devretmeyi ve kendi rızasının dışında başkalarının o kıt kaynağı kullanmasını engellemeyi kapsayan kavramdır (Aktan, 2008: 186). Mülkiyet hakları, bir toplulukta yaşayan kişilerle belirli bir malı yasak olmayan kullanım şekillerinden birini seçerek kullanma yetkisi veren bir belirleme yöntemi, yani bireylerin kaynakları kullanma hakları olarak tanımlanabilir. Bu bağlamda da mülkiyet haklarının korunması ve tanımlanması konusunda temel sorumluluk devlete aittir. Ancak yasalar da tek başına yeterli olamayacağından normlar, alışkanlıklar, gelenek, görgü kuralları ve toplumsal değerler gibi unsurlarla desteklenmesi gerekecektir. Tüm bunlar mülkiyet hakları uygulamalarının meşruiyetinin sağlanması için gereklidir (Şenalp, 2007: 69).

Haklar kaynakları kimlerin kullanabileceği, kaynak kullanımından elde edilecek gelir ve dağılımını, ekonomik olarak değerli kişi, mal, hizmet ya da zamanı belirlemektedir. Tüm haklar bir varlık için üç özellik taşımaktadır. Birinci somut bir varlıktan söz edilmelidir ki boyutları tanımlanabilmeli ve ikinci olarak haklar tanımlanmalıdır ki tekrar dağıtımı olanaklı olsun, son olarak belli bir varlığın hakkı belirli kişilere ya da gruplara verilmiş olmalıdır. Bu üç özellik bir araya geldiğinde mülkiyet haklarını meydana getirir. Buna göre bir varlığın mülkiyet hakkı belirli bir mülkiyeti elinde bulunduran tarafından sahip olunan haklardır (Çetin, 2012: 64).

Mülkiyet haklarının iyi korunmadığı ve oluşturulmadığı toplumlarda sosyal refah kayıplarının ve maliyetlerin artışları gözlenecektir. Mülkiyet hakları ve yasaların girişimcilere güven aşılamadığı sürece, sıkça oluşan değişikler ve uyum sorunları ile her an karşılaşılabilme olasılıkları, girişimcilerin ve diğer ekonomik birimlerin tedirginliklerine neden olacaktır (Genç, Ekiz, 2017: 178).

Mülkiyet hakları fertlerin mevcut bulunan kaynakları etkin bir şekilde kullanabilmeleri için ortaya çıkardıkları düzenlemeler olduğundan, tek bir bireyin, grubun ya da organizasyonun belirli kaynaklara ulaşım şartlarını belirlemektedir. Bu yönde kalıcı haklara sahip bireyler varlıklar üzerindeki mülkiyet haklarını kullanarak

üretim unsurlarının davranışlarını gözlemleyerek, girdilerle alakalı tüm sözleşmelerin ana belirleyicisi olabilirler. Ayrıca üretim sürecinde etkili olan takım üyelerinin, takım üyeliği şartlarını değiştirebilme ve bu hakları da başkasına devredebilme hakkına sahiptirler (Alchian ve Demsetz, 1972).

Mülkiyet haklarının niteliklerine ve neleri kapsadığına bakıldığında ilk olarak iktisadi yönden değeri, kullanıcının onu fiziksel olarak dönüştürme ve daha ötesi yok etme de dahil tüm meşru kullanma biçimlerini tanımlayan kullanma hakkını kapsar. İkinci olarak bir ekonomik değer üzerinde gelir elde etme ve diğer insanlarla sözleşme yapma hakkını içerir. Üçüncü olarak da mülkiyet hakkı bir ekonomik değer üzerindeki sahiplenme haklarını sürekli bir başkasına aktarma hakkını da içermektedir (Demir, 1996: 227).

Yeni Kurumsal iktisatçılar mülkiyet kaynaklı çalışmaları genel olarak iki etmenden yola çıkarak yapmaktadırlar. Birincisi, belirli bir kontrol sisteminin nasıl korunduğunu, geliştiğini ve dağıldığını açıklayabilmek için, ikincisi de belirli bir kontrol sisteminin, hem ortaya çıkardığı iktisadi sonuçlar bakımından hem de iktisadi davranışların organizasyonu bakımından inceleyebilmek için olan çalışmalardır. Mülkiyetin oluşabilmesi için de gerekli iki şart vardır; varlıkların kıt miktarlarda bulunması ve arzu edilir olmasıdır. Kıt miktarlarda bulunan varlık belirli sayıda bireyin onu kullanabileceği anlamını taşır. Bu söz konusu varlığa daha fazla değer verenler, varlığı elinde tutabilmek adına belirli bir bedel ödemeye hazırdırlar. Genel varsayım varlıkların kendilerine en çok önem verenlerin elinde olacağı biçimindedir. İnsan yaşamı için önem arz eden bazı nesnelerin bol miktarda oluşu, diğerlerinin kullanımının engellenememesi bunların üzerinde mülkiyet tanımlanması yapılmasına engel oluşturmaktadır (Kama, 2011: 199).

Demsetz'e (1967) göre kaynaklara dair hakları oluşturan yasal kurallar zamanla bulunduğu topluma tam fayda sağlayan bir doğrultuda değişime uğrarlar. Bu bağlamda mülkiyet haklarının gelişim alanını dışsallıklar kuramı oluşturur. Demsetz'e göre mülkiyet haklarının oluşturulmasının yararları üç ana özellik göstermekte ve bu yararlar dışsallıklar yazını anlamında açıklanabilmektedir. Birincisi mülkiyet, kaynaklara ulaşılmasının herkese açık olduğu bir ortamda kaynakların gelişimi için güdüler oluşturacaktır. İkincisi mülkiyet düzeni, serbest piyasa koşulları altında rant kaybını önler ya da azaltır. Son olarak mülkiyet

tanımlaması, dışsallıklar durumunda anlaşmaya varması gereken tarafların sayısında bir azalmaya sebep olur (Çetin, 2012: 64).

Mülkiyet haklarının en önemli görevi teşviklerin yönlendirilmesi ve dışsallıkların daha fazla içselleştirilmesini sağlamaktır (Demsetz, 1967: 348). Coase'a göre mülkiyet hakları oturmuş bir ekonomide dışsallıklar, içsel duruma dönüştürülebilir. Mülkiyet haklarının iyi kurulduğu, işlem maliyetlerinin olmadığı bir durumda dışsallıklar, iki firma arasında görüşme ve pazarlıklar yoluyla içselleştirilebilir. Coase mülkiyet haklarının iyi kurulduğu bir ekonomide devletin katılımını gerekli görmemektedir. Mülkiyet hakkının kimde olduğuna bakılmaksızın verimliliğin sağlanabileceğini ifade etmektedir (Kherallah ve Kirsten, 2001: 14). Devletin mülkiyet hakları üzerindeki gücünün sınırlandırılması varlıklarının değerlerini koruyabilmesi için önemlidir. Hiçbir anayasal kısıtlamanın olmadığı durumlarda hükümetler, bireylerin kanuni haklarını ellerinden alamasalar dahi, ekonomik haklarına sınır koyabilmekte, servet transferlerine yönelik düzenlemeler yapabilmektedirler. Bunun yanında etkin işleyen bir devlet mülkiyet haklarının korunmasında işlem maliyetlerini önemli derecede azaltacaktır (F. Oğuz, 2006: 73). Devlet formel şekilde oluşturduğu yasalar yardımıyla mülkiyet haklarının sınırlarını çizmelidir (Aktan ve Vural, 2006a: 33).

2.1.7.6.1. Douglass North: Kurumsal Yapı ve Ekonomik Performans

Douglass North çalışmalarında kurallar, kurumlar ve ekonomik performans üzerindeki etkileri inceleyerek, kurumsal değişimin ekonomik performans üzerindeki olumlu etkilerine vurgu yapmıştır. North kurumları toplumda oynanan oyunun kuralları olarak tanımlamış, formel bir anlatımla ise insanlar arasındaki etkileşimi şekillendiren, insanlar tarafından getirilen sınırlamalar olarak ifade etmiştir. Kurumların toplumda oluşturduğu en önemli özelliği belirsizliği azaltmalarıdır. Kurumların ve kuralların amacı oyunun nasıl oynanacağını bireylere öğretmektir. Kurumların diğer amacı da kurumsal kısıtlamalar yani bireylere ne şekilde davranışları hangi sınırlar dahilinde uygulayabileceğini gösterir (North, 2010: 9-10).

North kuralları formel-informel olmak üzere ikiye ayırmıştır. Formel kurallar bireylerden; informel kurallar gelenek ve göreneklerden oluşmaktadır (Genç, Ekiz, 2017: 17). North'a göre formel kurallar; yasal (siyasi) kurallar, ekonomik kurallar ve

sözleşmeler olmak üzere üç grupta analiz edilir. Siyasi kurallar genellikle devlet sistemini ve hiyerarşik yapısını, denetim mekanizması ve temel karar mekanizmasını belirtir. Ekonomik kurallar mülkiyet haklarını, yani mülkiyetten elde edilen gelir üzerindeki hakları ve mal varlığının devrine dair hakları içermektedir. Sözleşmeler ise mübadeleye ait herhangi bir anlaşmaya özel şartları içerirler (North, 2010: 65). Formel kurallar üst mercilerce oluşturulan sınırlamalardır. Buna karşı ise informel kuralların arkasında North'a göre toplumdan topluma aktarılan kültür yani bilgi vardır (Aktan ve Vural, 2006a: 34). North kültürü; bir kuşaktan diğerine öğrenme ya da taklit yoluyla aktarılan bilgi, tavırlar ve davranışı etkileyen değerler olarak tanımlamaktadır (North, 2010: 52).

North kurum ile kuruluşlar arasındaki farka vurgu yaparak, kurumlar gibi kuruluşların da insanlar arasındaki etkileşime yapı oluşturmaktadır. Kurumlar bir toplumda oynanan oyunun kuralları olduğuna göre, kuruluşlar (organizasyonlar) ise siyasi oluşumları (siyasi partiler, belediye meclisi vs.) ekonomik oluşumları (şirketler, sendikalar vs.) toplumsal oluşumları (kulüpler, kilise vs.) eğitim amaçlı oluşumları (üniversiteler, okullar) kapsamaktadır. Kuruluşlar belli hedeflere ulaşmak için ortak bir amaç güden fertlerin oluşturduğu gruplardır (North, 2010: 11-12).

North kurumsal değişimin üzerinde önemle durarak, kurumların zamanla değişerek, evrimleşmekte olduğunu belirtmiştir. Kurumsal düzende meydana gelen değişim fertlerin alacakları kararlar üzerinde de değişime sebep olacaktır ve bu değişim sürekli ve kademeli bir biçimde gerçekleşecektir. Kurumları oluşturan temel kurallar birdenbire değişse de gelenek, görenek, örf ve adet gibi informel kurallar ani değil azar azar değişmektedir. Bir toplumdaki formel ya da informel kurallar, yine o toplumdaki formel veya informel kuralları oluşturmaktadır. Kurumlar sayesinde iktisadi karar birimleri hangi kısıtlamalar etrafında faaliyette bulunacaklarını, yani sınırlarını belirlemekte ve sınırlar dahilinde etkinlik göstermektedir. Kuruluş olarak adlandırılan organizasyonlar da bu imkanlardan yararlanmak adına oluşturulan birimlerdir ve kurumsal değişimin sebepleri arasında son halkayı meydana getirirler. North'a göre kurumsal değişimin ana sebebi göreli fiyatlardaki değişim ve bu değişimden kaynaklı zevklerdeki değişimlerdir. Göreli fiyatlardaki değişim insan davranışlarını ve onları giderme yollarını da değiştirdiğinden bireylerin tercih ve zevklerinde de değişimler oluşur. Tercih ve zevklerdeki değişim, bunları gidermek

adına oluşturulan kuruluşların değişimine neden olmaktadır. Yani kurumlardaki değişim zincirinde ilk halka göreli fiyatlardaki değişimde, son halka da kuruluşlardaki değişimde ortaya çıkar. (Aktan ve Vural, 2006a: 36). Kısaca North, zaman içinde kurumlarda meydana gelen değişimlerin ortaya çıkmasında nedensel rol üstlenen faktörlerin açıklanmasında kilit işlevi, göreli fiyatlardaki değişmeler ve bunlara gösterilen girişimsel tepkilere bağlamaktadır. North kurumların değiştiğini kabul etmektedir ancak kurumsal değişimin kendisi üzerinde nedensel etkinin ortaya çıkmasının üzerinde çok fazla durmamaktadır. Kurumsal değişme, temel değişimin bir nedeni olmaktan çok bir sonuçtur ve North'a göre kurumların değişmesinin nedeni fiyatların değişmesidir (Demir, 1996: 223).

Kurumsal değişim, toplumların zaman içindeki gelişimlerini biçimlendirdiği için tarihi değişimi anlamanın bir kilit faktörüdür. Kurumlar ekonomilerin uzun dönemdeki performanslarının altında yatan belirleyici unsurlardır (North, 2010: 139). North kurumları yamalı bir bahçeye benzeterek (North, 2010: 86), kimi zaman gümrük duvarlarının yaratılması, kölelerin sömürülmesi ve tekellerinin oluşturulması kazançlı fırsatlar sunabileceği gibi bazen de bu politikaların amaçlanmayan sonuçları olabilmektedir. North'a göre gelişmiş ekonomilerde –ABD ekonomisi gibi- kurumlar, kuruluşları üretken faaliyetlere doğru yönlendirirken, az gelişmiş üçüncü dünya ülkelerinde ise, kurumsal kalitesizliğin bir örneği olarak, ekonomik ve siyasi girişimlerin önündeki fırsatlar karmaşıktır. Bu ülkelerdeki kurumlar, rekabetçi koşulları teşvik etmek yerine tekeller yaratan, üretim etkinlikleri yerine yeniden dağıtım etkinliklerini geliştiren, fırsatları geliştirmek yerine onları sınırlayan özelliktedir. Bu fırsatlarda nadir olarak üretkenlik sağlayacak yatırımlara sebep olmaktadır (North, 2010: 17).

Herhangi bir kaynak ve mal üzerinde mülkiyet hakkı, söz konusu olan kaynak ve malı tüketme, kontrol etme ve başkasına devretme haklarını kapsamaktadır. North'a göre mülkiyet hakları, fertlerin kendi emekleri ve sahip oldukları mal ve hizmetler üzerinde kazanılan haklardır ve kurumsal çerçevenin fonksiyonu olarak tanımlanmaktadır (North, 2010: 47). North'a göre özel mülkiyet haklarının korunmasının önemi yatırımların, bundan ötürü de ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkileyecektir. Şayet özel mülkiyet hakları iyi korunuyorsa girişimciler mal ve sermaye biriktirme yolunda teşvik edileceklerdir. Ayrıca da ekonomik aktörlerin

anlaşmalara ne kadar sadık oldukları da, para ve mal piyasaları için oldukça önem taşır, bu durum da ülkede güçlü ve etkin hukuk sisteminin varlığına bağlıdır. Bu unsurların yanında bir devlette adalet sisteminin etkinliği ve ekonomik özgürlükler de, büyüme ve kalkınma sürecinde önemli rollere sahiptirler (Biber, 2010: 18).

Kurumların ekonomik büyümedeki rolü transfer faaliyetleri ile üretken faaliyetler etrafında analiz edilmektedir. Bireylerin çalışmalarında girişimcilerin fırsatları değerlendirme ve risk almalarında; devlet tarafından vergi gelirlerinin etkili bir şekilde kullanılmasının, kamu mallarının tedarikinde belirleyici ana unsur kurumların sunduğu teşvik yapısıdır (North, 2010: 17).

North'a göre informel ve formel yapıdaki kurumlar, maliyetler üzerindeki etkileriyle ekonomik büyümeye etki etmektedirler. North işlem maliyetlerinin, dönüşüm maliyetleriyle birlikte toplam üretim maliyeti içerisinde yer alarak, geleneksel üretim ilişkisi dahilinde tanımlanabileceğini belirtmektedir. Bu durumda da toplam üretim maliyeti hem malın fiziksel niteliklerini değiştirmek, hem de mülkiyet ve işlem haklarını tanımlamak, uygulamak ve korumak için gerekli olan girdileri içermektedir (Biber, 2010: 12). İşlem maliyetleri ekonomik performansın kritik belirleyicisidir. Kurumlar ve uygulamanın etkinliği işlem yapma maliyetlerini belirlemektedir. Kurumlar ve işlem maliyetleri üzerine literatürün ana odağı kurumlardaki organizasyon sorunlarına etkili çözüm olarak rekabetçi ortamı göstermesidir (North, 1991: 98). İşlem maliyeti, mübadele edilen unsurun özelliklerinin belirlenmesi, hakları korumanın, anlaşmaları yürürlüğe sokma ve denetlemenin bedelidir (North, 2010: 39). Bu maliyetler sözleşmelerin yapılmasında ve sözleşme kurallarına uyulup uyulmadığının denetiminde, sözleşme gereklerinin yerine getirilmediği durumlarda ortaya çıkacak zararın karşılanmasında ve mülkiyet haklarının korunması gibi durumlarda ortaya çıkmaktadır (Biber, 2010: 12). İşlem maliyetleri kavramı tam bilginin olmaması ve bilgiyi edinmenin maliyetli oluşundan kaynaklıdır. Kurumsalcı ekole göre bazı kurumlar piyasaya girişi sınırlayan kurallarla, gereksiz teftiş ihtiyacı gerektirerek enformasyon (bilgilendirme) maliyetini yükselterek ya da mülkiyet haklarını daha güvensiz duruma getirerek işlem maliyetlerini yükseltirler. Bu bağlamda kurumsal yapının ve çerçevenin toplumsal ve ekonomik açıdan çok iyi bir şekilde çizilerek tanımlanması gerekmektedir. Bu şekilde tanımlanan kurumlar işlem maliyetlerini teknoloji

seçimini ve üretim olanakları eğrisini etkileyebildiği miktarda büyümeyi etkilemektedir (North, 2010: 85-86).

North ve Wallis'in birlikte yaptıkları çalışmada (1986) ABD ekonomisinde milli gelirin % 45'ten fazlasının işlem maliyetlerine gittiğini ve daha da önemlisi bu rakamın bir asır öncesi yaklaşık olarak % 25'ler düzeyinde olduğunu ortaya koymuşlardır. North, ekonominin kaynaklarının önemli bir bölümünün işlem sırasında tüketilmekte olduğunu söyler ve bu oran giderek yükselmektedir. Toplam üretim maliyeti, hem malın fiziksel özelliklerini değiştirmek hem de mülkiyet –işlem haklarını korumak, uygulamak ve tanımlamak için gerekli emek, toprak ve sermaye gibi kaynakları içermektedir (North, 2010: 40).

İşlem maliyetlerinin pahalı olmasının nedeni, mübadele edilen her birimin niteliklerinin seviyesini belirlemek için harcanan bilgi maliyetleridir. Bütün bireyler mübadele sürecinde eşit öznel fonksiyona sahip olsalar da mübadele edilen her birimin özellik seviyesini, alıcıların yerini belirlemek vs. hakkında gerekli bilgileri edinmenin dahi bir işlem maliyeti vardır. Üstelik de taraflar arasında bilgi seviyesi eşit değil asimetriktir ve North, asimetri ve bireylerin davranış fonksiyonları bir araya gelince ekonomik teori ve kurumların araştırması bakımından önemli sonuçlar doğacağını belirtmektedir (North, 2010: 43). Asimetrik bilgi durumunda taraflardan biri yalnızca değer taşıyan nitelikler bakımından diğer taraftan daha fazla bilgiye sahip olmakla kalmamakta, aynı zamanda bu bilgiyi gizli tutmakta da çıkarı olabilir (Şenalp, 2007: 77).

North'a göre devletin piyasalarda iktisadi unsur olarak yer alması büyümede önemli bir etken olmasının yanında, ekonomik açıdan da geri kalmışlığın sebebi olabilmektedir. Bu bağlamda asıl önemli olan devlet tarafından oluşturulan kurumların tabiatı ve bu kurumların nasıl tanımlandığı konusudur. Kurumlar bir toplumun gelişmesine katkı sağlarken bazı durumlarda da geri kalmışlığın ana unsuru olarak ortaya çıkabilmektedirler. Devletin piyasalardaki ana işlevi mülkiyet haklarının uygulanması ve korunmasını garanti altına almak olmalıdır. Ayrıca devlet doğrudan ya da dolaylı yoldan müdahalelerle ekonomideki kaynak tahsisine ve ekonomik performansa etki etmektedir (Biber, 2010: 15).

İyi bir iktisadi performans için ilk olarak güvenilir bir kurumsal çevre oluşturulmalıdır. İkinci olarak mülkiyet haklarını tekrardan yapılandırarak, yalnızca formel kurallar oluşturmaktan ziyade, bu tür kuralları tarafsız bir biçimde uygulayacak bir yargı mekanizması oluşturmak ve uygulamaya koymak gereklidir. Üçüncüsü davranış normlarını –informel kuralları- geliştirmek, formel kurallar tesis etmeye karşın daha çok zaman aldığından, informel kuralların tam oturmadığı devletlerde, kurumsal yapıyı tekrardan oluşturma süreci çok zaman alacağından dolayı sonuç kesin bir şekilde belirsiz olacaktır. Dördüncüsü de tekrardan yapılandırma sürecinin maksadı, organizasyonel yenilikler olarak geniş bir alanı kapsayan, alternatif tercihler seti barındıran bir kurumsal yapı oluşturan ve böylece başarısızlıkların altından kalkılabilecek etkin bir yapı oluşturulmalıdır. En son olarak başarı için kilit nokta, bu tür kurumsal oluşumun sınırlarını çizerek, destekleyen ve uygulayan etkili bir siyasi yapının tesisi olup bu anlamda demokratik bir siyasi arena oluşturulması önem arz etmektedir (Çetin, 2012: 55).

North, göreceli fiyat değişikliklerini, kurumsal değişimin ana nedeni olarak ifade etmektedir. Göreceli fiyat değişiklikleri, girişimcilerin bu değişikliklerden daha fazla kazanç elde etmeleri için mübadele sözleşmelerinin değişmesine neden olmaktadır. Değişen mübadele sözleşmeleri formel kuralların ve informel normların değişmesini gerektirmektedir (Demir, 1996: 224).

2.1.7.7. Bilgi Ekonomisi

Bilgi ekonomisi Stiglitz, Stigler ve Akerlof'un 1960'larda başlayan çalışmalarıyla iktisadi literatüre girmiştir. İşlem maliyetleri yazını ile karşılıklı birbiriyle ilintili düşünceleri içinde barındırır. Bilgi ekonomisi çalışmaları yapan düşünürlere göre geride kalan birkaç yüzyıl içinde sosyal değişimlere sebebiyet veren çok önemli ekonomik değişimler olmuştur. Yaşanan Sanayi Devrimi ekonomide tarımdan sanayiye geçişi hızlandırmıştır. Böylece toplumun yaşam standartlarında gelişme olunca, kırsal kesimden kentlere doğru bir sosyal değişim açıkça ortaya çıkmıştır. Bilgi yönünden de aynı yönde ilerlemeler kümülatif bir şekilde sürerek, bilginin de iktisadi olgular içerisinde yer alması ve açıklanmasını zorunlu hale getirmiştir (Doğan ve Kurt, 2016: 122).

Bazı bilgiler, toplumun mal ve hizmet üretimi ile bilgi stoklarının yapılması ve mübadelesinin oluşumunu olanaklı kılan ortamın sağlanması dışında, bizzat bir üretim alanı olarak da görülmektedir. Ekonomik analizler de, bu tür bilgilerin özel bir mal olarak ele alınmasını zorunlu kılar. Özel bilgi alınıp satılabilen bir metadır ve bu tür bilgiler de daha çok teknolojik bilgilerdir. Yani bir malın üretimi için yeni bir bilgi gerekmektedir, bu bilgiye de üretim bilgisi denilebilir. Üretim bilgisini edinmek için çok özel yetenek ve gayret gerektiğinden, herkesin edinemeyeceği kadar yüksek maliyeti de olabilecektir. Ortodoks iktisadi analizlerde vasıflı emekten kastedilen de böyle bir bilgi stokuna ve becerisine sahip emektir. Bu bilgi de kıt olduğundan yeni gereksinim duyanın ihtiyacını karşılamaya yetecek durumda olmadığında özel mal konumunda olur. Yalnız söz konusu olan bilgiye isteyen her bireyin sahip olması ek bir maliyet getirmeyecekse bu mal kamusal mal durumuna dönüşür ki, eğitim kurumlarının gelişerek yaygınlaşması durumunda zamanla bazı bilgiler özel mal olmaktan çıkarak kamusal mal durumuna geçebilir. Bu bağlamda bilginin herkes tarafından edinilmesinde maliyet azaldıkça ya da başka bir ifadeyle toplum bu maliyeti karşılayacak mekanizmaları geliştirdiği müddetçe özel bilgiler zaman içinde kamusallaşarak herkese mal olur ve toplumun da ortak değeri halini almaya başlarlar (Demir, 1996: 185).

Bilgi bir mal olarak görüldüğünde, diğer mallardan farklı bir özellik oluşturur. Bilgi kamusal mal gibi ortaya çıktığında bedavacılık ya da dışlanamazlık gibi problemlerle karşılaşır. Bundan dolayı da bilgi ekonomisi mülkiyet haklarıyla beslenerek iktisadi işlem maliyetlerini asgari düzeye indirmeyi amaçlar (Stiglitz, 1999: 3).

Sermaye piyasasının işlemesi ve bilginin doğasıyla ilgili önemli çalışmaları olan Stigler ise piyasa şartlarında bilginin maliyetli olduğunu piyasada fiyatların bu maliyetinden dolayı farklılıklar oluştuğunu ve para piyasalarının kusurlu olduğunu ifade etmiştir. Bilgiye ulaşmak maliyetli bir yöntem olduğundan piyasalarda asimetrik bilgi oluşur ve bu durum piyasaların etkinliğini götürür. Bilgi ekonomisi bilginin kaynağına ve özelliklerine açıklama getirir ve bilgi ekonomisi denetlenmedikçe piyasaların dengesini bozar (Doğan ve Kurt, 2016: 123).

Bilgi asimetrisi ile ilgili başka bir çalışmayı Akerlof, 1970'li yıllarda yapmış ve yazdığı makale sonraları ‘‘limon kuramı’’ olarak isimlendirilmiştir. Bu ismin

verilmesinin nedeni de, ikinci el piyasadan satın alınan, sonradan ciddi problemleri olan otomobillere bu isim verilmiştir. Kullanılmış ikinci el otomobil almak isteyen kişiler, otomobilin durumunu tam olarak değerlendiremediğinden, ortalama bir fiyat öne sürer. Satıcı ise arabanın gerçek durumunu bildiğinden gerçek fiyatını ister. Bu durumda da iyi otomobillerin satışı da sınırlı sayıda gerçekleşir. Piyasada bilgi asimetrisi sebebiyle yanlış tercihler yapılabilir. Bu bağlamda tam ve doğru bilgi piyasaların düzgün işlemesini sağlayan önemli unsurlardır (Akerlof, 1970: 489).

Bilginin ekonomik hayattaki merkezi konumuna bakıldığında gerek toplumların anlaşılması gerek de toplumsal sorunların çözümüne katkıda bulunulmasını sağlayacak politikaların belirlenmesinde birey, toplum, devlet ve bilgi ilişkisinin nasıl ele alınacağına bakılmaktadır. Toplumun sahip olduğu özel ve kamusal bilginin, bütün üretim şekillerinin temelini oluşturması ve onun yeniden ele alınarak yeni bir perspektif ile analizini gerektirmektedir (Demir, 1996: 185).

2.1.7.8. İşlem Maliyeti

İşlem maliyetleri iktisat literatürüne Coase (1937) tarafından kazandırılmış yaklaşımdır. İşlem maliyetleri Coase'a göre piyasa mekanizmasını kullanmanın ortaya çıkarmış olduğu bir maliyet türüdür ve firmaların varlık sebebi olarak görülmektedir. Şayet piyasalar öngörüldüğü üzere etkin ve maliyetsiz bir şekilde işliyor olsaydı, tabi olarak firmalara ihtiyaç kalmayacaktı. Carl V. Dalhman (1979) işlem maliyetlerini bilgi ve araştırma maliyetleri, karar ve anlaşma maliyetleri, yürütme ve uygulama maliyetleri olarak tanımlamıştır. Bu maliyetler sınırlı akılcılık varsayımıyla yakından alakalıdır. Bunun nedeni ise bu maliyetlerin tam akılcılıktan uzaklaştıkça artmasıdır (Şenalp, 2007: 63). Kenneth Arrow'a göre işlem maliyetleri ekonomik sistemi yürütmek için gerekli uygulamalar olarak tanımlanmıştır. Yoram Bazel ise işlem maliyetlerini hakların aktarımı, ele geçirilmesi ve korunmasıyla ilişkilendirmiştir (Benham, 2001: 2)

İşlem maliyeti ve mülkiyet hakları ekonomisi, yerleşik iktisadın firma kavramına duyulan rahatsızlık sonucu ortaya çıkmıştır. Neoklasik iktisat firmayı görmezden gelerek, bütün işlemlerin piyasalarda görünmez el yardımıyla gerçekleşeceğini savunarak firma ve onun kurumsal kimliğini yok saymıştır. Bu bağlamda öncülüğünü Coase'ın yaptığı çalışmayla Firmanın Doğası incelenerek,

işlem maliyetleri ve dışsallıklar konusuna açıklık getirilmiştir. Bu görüşle, şayet mülkiyet hakları etkin bir biçimde korunuyorsa işlem maliyeti ve dışsallıklar önlenebilir. Firmanın gerçekleştirdiği üretimin kurumsal yapısı, mülkiyet hakları sıkı korunduğu durumda oluşacak yani firmanın etkinlik çevresinin genişlemesiyle sonuçlanacaktır (Doğan ve Kurt, 2016: 121).

Neoklasik kuramda işlem maliyetleri olmadığından dolayı, işlem yapılan kurumsal yapı ne zaman alacak ne de maliyet getirmeyecektir. Gerçek dünyadan uzak olan bu tür yaklaşım firmaların ayrıntılı bir şekilde incelenmesini gereksiz kılmaktadır. İşlem maliyetlerinin fazlalığı, üretime dair her bir mal için yapılan masraflar, firmaların varlığı ile azaltılabilmektedir. Bundan ötürü işlem maliyetleri firma kuramı ile incelenmektedir. Piyasada tüketicinin karşılaştığı, sözleşme, pazarlık, gözlemleme ve sözleşmeden dönülmesi halinde uygulanacak tüm yaptırımlar işlem maliyetlerini oluşturur. Firmalar taraflar arasında yapılan sözleşmelerin bir bölümünü kendi bünyesine dahil ederek işlem maliyetlerini azaltmaktadır. Herhangi bir işlemin piyasada mı, yoksa firma içerisinde mi yapılacağı işlem maliyetlerine bağlıdır. Üretim maliyetleri firmanın ikame (teknik) seçimlerini belirlerken, işlem maliyetleri ise üretim aşamasının hangi basamaklarının fiyat sistemine bırakılıp, hangilerinin firma içinde devam edeceğini göstermektedir. Yeni Kurumsal İktisat yerleşik teoride eksik olan, üretim kararlarının ne şekilde alındığını, fiyatlama sürecinin ne şekilde işlediği ve rekabet şartlarında meydana gelen önemli değişikliklerin uygulanan kararlar üzerindeki etkilerini göstermeye yoğunlaşarak bu konulardaki çalışmalarıyla önem ve başarı kazanmıştır (Kama, 2011: 194).

Williamson'a göre işlem maliyetleri iktisadının ortaya çıkışında Coase'ın önemli bir yere sahip olmasının sebebi firmayı ekonomide bir üretim birimi olmanın yanında, bir yönetim birimi olarak da görmesinden dolayıdır. Yerleşik iktisat firmayı daha çok üretim işlevi etrafında ele almasına karşın, Coase firmanın yönetim fonksiyonunu öne çıkarmıştır (Demir, 1996: 211). Williamson işlem maliyetlerini esas olarak sözleşme ilişkilerinin yönetişimiyle alakalandırmıştır. Sözleşme ilişkilerinin yönetişimiyle burada organizasyon kavramından bahsedilmektedir. Williamson'a göre yönetişim izole bir ortamda gerçekleşmemektedir; çünkü organizasyonlar gerçek dünyanın aktörleridir. Williamson'ın organizasyon

kurgusunda, yönetişim mikro düzeyde bireylerden, makro düzeyde kurumsal çevreden etkilenir. Kurumsal çevre işlemlerin gerçekleştirildiği oyunun kurallarının oynandığı alandır. Gelenekler, sosyal normlar, sözleşme hukuku, mülkiyet hakları ve buna benzer kurumlardaki değişiklikler, yönetişimin karşılaştırmalı maliyetini değiştirdiğinde bu durumda iktisadi organizasyon yeniden inşa edilmelidir. İşlem maliyetlerinin var olduğu organizasyon için birey davranışsal varsayımlar olarak anlamlandırılabilir (Çetin, 2012: 59). İşlem maliyetleri iktisadi örgütlerin incelenmesinde işlemi temel analiz birimi olarak ele alır ve işlem maliyetlerini düşürmeyi örgüt çalışmalarının merkezine yerleştirir (Williamson, 1981: 548). Örgütlenme maliyetleri ne kadar az olursa, organize edilen işlemlerin artmasıyla bu maliyetler de o kadar yavaş yükselir. Örgütlü işlemlerde girişimcinin hata yapma olasılığı ve hataların artması o kadar azdır (Coase, 1937: 396).

Yeni Kurumsal İktisat işlem maliyetlerinin kaynağı, sonuçları ve devamlılığı ile ilgilenir ve şayet işlem maliyetlerinin ihmali bir durumda herhangi bir organizasyon modunun başka bir organizasyon üzerindeki üstünlük, maliyetsiz olarak gerçekleştirilen sözleşmelerle bertaraf edileceğinden ekonomik faaliyetlerin organizasyonu anlamsızlık kazanacaktır. Bundan dolayı işlem maliyetleri çözümlemesi, hukuk, iktisat ve organizasyonu bir araya getiren disiplinler arası yaklaşım olup, Yeni Kurumsal İktisadın gelişiminde öncülük etmiştir. İşlem maliyetleri iktisadı, insanların anlama yeteneğinin, sınırlı rasyonaliteye tabi olduğunu öngörmektedir. İnsanlar sınırlı olarak rasyonel ve fırsatçıdırlar. Kendi çıkarlarının peşinden koşma fırsatçılık iken, sınırlı rasyonalite bireylerin niyet olarak rasyonel, ancak fiilen kısıtlı olarak rasyonel davrandıkları varsayımı olarak ifade edilmektedir. Bu nedenle sınırlı rasyonalite ve fırsatçılık Yeni Kurumsal İktisat analizinde işlem maliyetlerinin ve de eksik sözleşmelerin belirleyicisi durumundaki ana davranışsal yaklaşımlardır (Çetin, 2012: 60). Ayrıca yukarıda sayılan çeşitli disiplin kollarının yanında Yeni Kurumsal İktisadın düşünsel iktisadın yanında sosyoloji, hukuk, politika, organizasyon kuramı ile temas halinde olması bu ekole disiplinler arası bir önem arz etmektedir (Güler, 2012: 58).

2.1.7.8.1. Williamson Perspektifinden İşlem Maliyetleri İktisadı

Williamson yayınladığı çalışmasında Coase'ın yaptığı ayrımın anlaşılmasında katkılar sunmanın yanında işlem maliyeti iktisadı adıyla bir teorinin ortaya çıkmasını

sağlamıştır (Doğan ve Kurt: 2009: 120). Williamson firmayı, işlem maliyetlerinin en düşük maliyetli duruma getirilmesi için oluşturulmuş bir örgütlenme şekli olarak tanımlamaktadır (Williamson, 2000). Bundan dolayı bir kurumsal yapı işlem maliyetlerini en aza düşürmekle, firma yatırımlarının karlılığı üst seviyeye çıkacak ve iktisadi kalkınma ve büyümenin itici gücünü oluşturacaktır. Williamson daha çok alternatif kurumsal koşullar altında şirketlerin etkinliklerini açıklama konusunda önemli katkılar sunmuştur. Williamson işlem maliyetlerinin firma içinde mi yoksa piyasalarda mı uygulanmasının daha rasyonel olacağını araştırma konusu yapmıştır. İşlem maliyeti kuramının dikey entegrasyonunu açıklamak üzere kullandığı temel unsur özgürlük kavramıdır. Çünkü anlaşma yapılan bireyler arasındaki fırsatçı davranma ihtimali işlem maliyetlerini spesifik yatırımla artırmış olacaktır. Mesela bir otomobil fabrikasında üretim yapan yan sanayici bu arabaya tek bir tip otomobilde kullanılabilecek özel bir direksiyon üretmektedir. Araba üreticisi de bu direksiyonu piyasada başka bir üreticiden almaya kalktığında yine yüksek bir ücret ödemiş olacaktır. Bu durumda da bir içeri kilitlenme (lock-in) efekti ortaya çıkmaktadır. Şayet yan sanayici durumun farkına vardıysa ve sözleşme yaptığı partneriyle uzun vadeli bir anlaşmaya girmek istemiyorsa direksiyon fiyatı üzerinden üretici firmadan olabildiğince çok para almaya kalkacaktır. Sonuçta bir yatırım ne kadar spesifik olursa alan-veren arasındaki dikey bütünleşme o kadar karlıdır ve bu şekilde de fırsatçılığın önüne geçilebilmektedir. Şayet işlemler spesifik bir yatırım gerektirmiyorsa fırsatçı durum, işlem yapılan tarafın değiştirilmesi yoluyla çözüme kavuşturulur. Formel yargı ve yoğun rekabet durumu, güvensizlik barındırmayan ve spesifik olmayan işlemlerde etkin bir rol oynamaktadır. Şayet güvensizlik ve spesifik derecesi orta düzeylerde seyrederse sözleşmeler kaçınılmaz olarak eksik kalmaktadır. Partner değişimi her zaman beraberinde maliyet getirdiğinden bu durum da fırsatçı davranışa zemin hazırlamaktadır. Mahkemelerin vereceği kararlar, sözleşmedeki eksikliklerden ve buradan kaynaklı enformasyon sorunları dolayısıyla belirsizlik olacağından, söz konusu uzlaşmazlıkların üçüncü şahısların arabuluculuğuyla çözülmesi gerekliliği doğacaktır. Şayet işlem ilişkisi yüksek spesifiklik ve güvensizlik durumundaysa zaman, fiyat, miktar ve sürekli kalite ayarlamaları gerekecektir. Mahkemelere ya da arabuluculara başvurmak maliyet ve zaman kaybına sebep olacağından neredeyse mümkün değildir. Taraflar birbirleri arasında etkili sözleşme ayarlamaları yapmalılar ve mutlaka kontrol ve cezai yaptırım içeren

sözleşme biçimlerini uygulamalıdırlar. Hatta bazı hallerde de taraflar özgürlüklerini tamamıyla askıya almak durumunda kalabilirler (Derya, 2017: 1103-1104).

Oliver E. Williamson, Coase'ın yapmış olduğu firma ve piyasa ayrımına sadık kalarak, çalışmayı daha bir işlevsel duruma getirmiştir. Williamson, piyasa işlemlerinin etkinliklerini açıklarken iki ana unsurdan söz etmektedir. Birincisi; bireylerin fırsatçı ve sinsice çıkarlarla hareket etmeleri, ikincisi ise iktisadi birimlerin sınırlı rasyonaliteye sahip olmalarıdır. Bu iki temel varsayıma göre iktisadi birimlerin çoğunlukla gizleme, aldatma ve yanıltmaya yönelik bilgiyi açığa çıkardığını ileri sürmektedir. Bunun en doğal sonucu, bilginin maliyetli oluşu ve asimetrik dağıtılmasından dolayıdır. Williamson firma ve piyasa şeklinde iki farklı organizasyonun ortaya çıkma sebebini, işlemlerin değişik boyutlara sahip olduğunu gösteren üç ana varsayıma dayanmaktadır:

1) İşlemlerin sıklık derecesi ve bundan ötürü maliyetlerin oluşma sıklığı.
2) İşlemlerin maruz kaldığı belirsizliğin tür ve derecesi.
3) Bir varlığı farklı kullanımlara tekrar kaydırabilme derecesidir (Güler, 2012: 64).

Williamson'a göre fırsatçılık Yeni Kurumsal İktisadın odağında yer almalıdır. Fırsatçılık açıktan ya da gizlice ve doğal formlar şeklinde ortaya çıkabilir. Tanım olarak fırsatçılık insanların araçsal bir formda yaptıkları fırsatçı davranışları ifade eder. Gizli fırsatçılık ise stratejik davranışlara ithafen kullanılmakta ve kendi çıkarı için hareket etmeyi ima etmektedir (Çetin, 2012: 62).

Fırsatçı ekonomik birimler verilen taahhütlerin güvenilir olmaması durumunda sorumlu davranmayacaklardır. Örneğin kamulaştırma riskinin yüksek olduğu yerlerde varlık özgüllüğü sorunları iyice ortaya çıkacak ve bu durum da özel yatırımları caydıracak hale getirecektir. Bireysel hakların kanuni olarak korunması yönünde hiç tecrübesi olmayan ya da çok sınırlı bir tecrübesi olan devletlerde mülkiyet hakları ile alakalı kanuni düzenlemeler, devletin mülkiyete el koyması ya da vergi benzeri gibi yollarla yatırımcı kazançlarını etkileme yoluyla bulandırıp, mülkiyet haklarının ihlal edilmesi halinde bu ihlallerin zararının karşılanması artan işlem maliyetleriyle birlikte zora girecektir. Bundan ötürü Williamson için temel sorun, öncelik olarak fiili yasal hakların güvenliği konusudur. Öte yandan devlet

otoritesine karşın toplumsal ve bireysel özgürlüklerin korunması yönünde politik anlamda güce kısıtlamalar getirecek bir yasal düzenleme, politik gücün niteliğini değiştirerek, aynı zamanda da politik güvenilirlik işareti olan seçmenler üzerinde güvenilirlik yaratarak, reformlar için çok önemli olan politik desteği de güçlü duruma getirecektir (Güler, 2012: 65).

Williamson, kurumsal düzenlemeleri yönetişim yapıları olarak adlandırmıştır. Bu kurumsal düzenlemelere, uzun yollu sözleşmeler, ticaret şirketleri, kar amacı taşımayan örgütler, bürokrasi, sözleşmelere bağlı anlaşmalar örnek verilebilir (Williamson, 2000: 603). Williamson çalışmalarında işlem maliyeti iktisadını çoğunlukla yönetişim kavramıyla birlikte incelemeye almıştır. Williamson'a göre ekonomik faaliyetlerin, piyasalar ve hiyerarşiler arasındaki dağılımı verilmediğinden, karşılaşılan bu durumda bir firma üretmeli mi, satın mı almalı? Hangi işlem neden ve ne yönde yapılmalı? şeklinde sorulara cevap bulunması gerekmektedir. Firmalar bu sorular etrafında yönetişim yapısı etrafında tekrardan kavramlaştırılmaktadır. İşlem maliyetleri, ekonomik analizlerin temel birimi olarak *işlemi* ele alırken, diğer taraftan da ekonomik faaliyetlerin yürütülmesinde düzenliliği sağlayan bir unsur olarak yönetişimi göz önüne almaktadır. Williamson'ın çözümlemesinde farklı nitelikler barındıran işlemler, yine değişik yeterlilik ve maliyet özellikleri gösterebilen yönetişim yapıları tarafından, işlem maliyetlerinden tasarruf elde etmek amacıyla düzene sokulmaktadır (Şenalp, 2007: 79).

Williamson'ın yönetişim yaklaşımı ayırt edici niteliğini, eksik sözleşmeler üzerine yapılan vurgudan almaktadır. İşlem maliyetleri ekonomisinin kurumsal yapısı altında iktisadi örgütlenmeler genellikle birtakım maliyetleri de peşinden getirir. Bunun nedeni de karmaşık sözleşmelerin genellikle eksik olmasından dolayıdır. Oysaki rekabetçi denge analizlerinde sözleşmelerin eksik olduğu varsayılmaktadır. Geleceği bilmek mümkün değildir. Ancak gelecekteki gerçekleşmesi mümkün tüm olayların olasılık dağılımları bilinmektedir. Başka bir ifadeyle söz konusu burada belirsizlik değil, risk faktörüdür (Şenalp, 2007: 80).

İşlem maliyetleri iktisadı teorisi, piyasalar ve hiyerarşiler tarafından gerçekleştirilen sözleşme ilişkileri ile bağıntılıdır. Mesela bir organizasyon olarak mahkemelerin, adaleti tam bilgi unsuru altında etkin ve maliyetsizce bir şekilde işleteceği öngörüsünü kabul etmemektedir. Firmalar işlem maliyetlerini minimize

etmek üzere ortaya çıkmışlardır. Firma ve piyasa organizasyonuna dair önceki sözleşme dışı yaklaşımlar, bu sorunlara Yeni Kurumsal İktisadın sözleşme temelli yaklaşımları ile genişletilmiştir. Kamu tercihi, vekil kuramı, işlem maliyetleri ve mülkiyet hakları yaklaşımları yeni kurumsal teori bünyesinde gelişen yaklaşımlardır ve farklı bakış açıları sunmaktadırlar (Çetin, 2012: 68-69). Williamson geleceğin belirsizliğini de hesaba katarak; tüm geleceği ayrıntılarıyla anlatan eksiksiz bir sözleşme yazmanın imkansız olduğunu varsaymaktadır (Richter, 2005: 11).

2.1.7.8.2. Bir Organizasyon Olarak Firma Teorisi

Bir iktisadi organizasyon olarak firmaların üretim faaliyetlerini, kazancını en yükseğe çıkaracak biçimde etkin olarak sonlandıracağı görüşü yerine, işlem maliyetlerini en aza indirmek için ortaya çıktıkları öne sürülür (Çetin, 2012: 69).

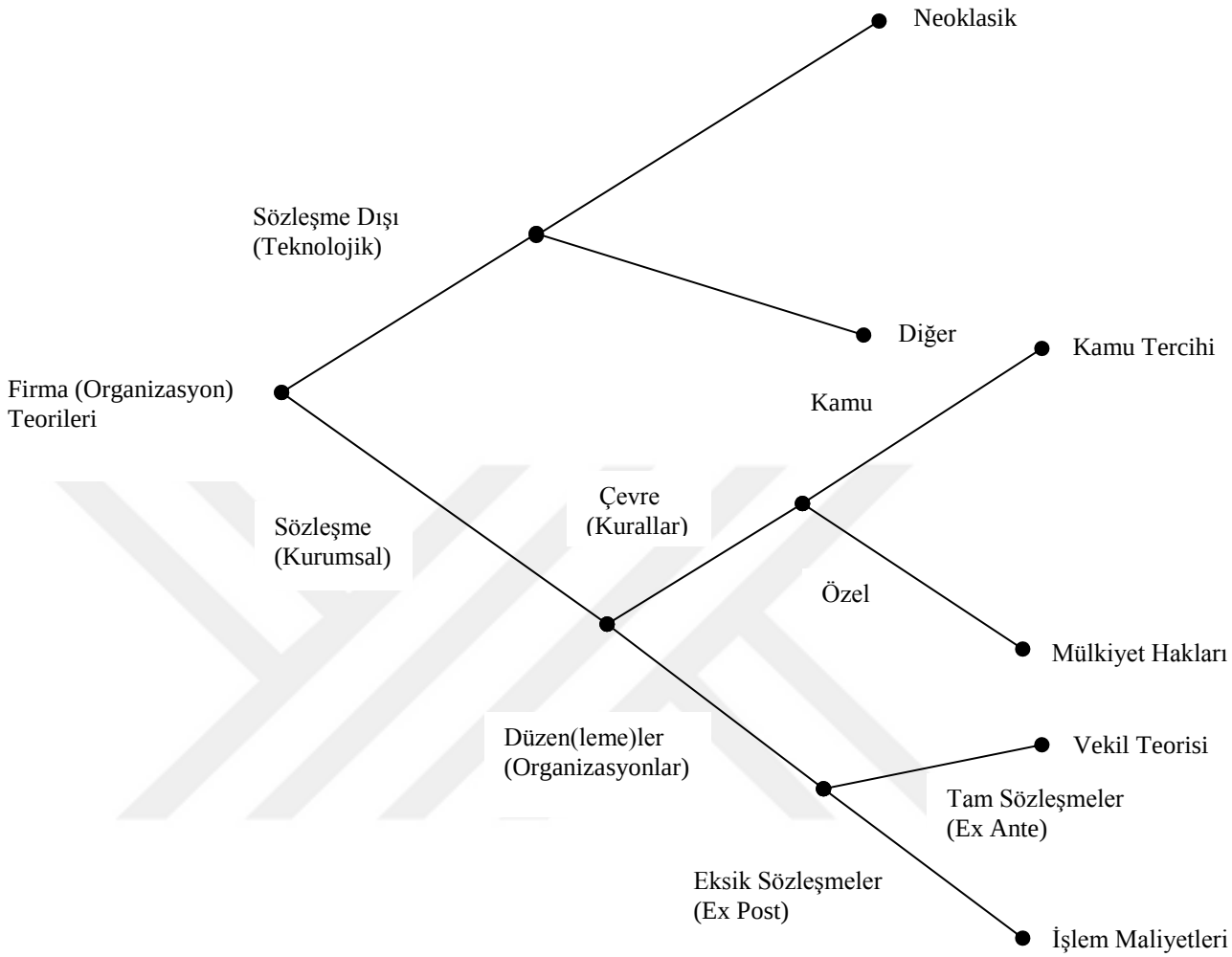
Firmaların varlığı ile işlem maliyetleri birbiriyle yakın ilişkilidirler. Firmaların ortaya çıkış nedeni, fiyat sistemini kullanmanın maliyetine bağlanmaktadır. Yeni Kurumsal İktisat firmaları ayrıntılı bir şekilde inceleyerek yerleşik teoride eksik olan fiyatlama sürecinin ne şekilde işlediğine, üretim kararlarının nasıl alındığına odaklanarak, rekabet şartlarında ortaya çıkan önemli değişikliklerin kararlar üzerindeki etkilerini göstermeye çalışmışlardır (Kama, 2011: 194). Yerleşik kuram firma içindeki hiyerarşik yapıyı dikkate almayarak firmayı kapalı bir kutu olarak kavramsallaştırmıştır (Williamson, 2000: 602). Yerleşik iktisadi düşünürler en ileri noktada bir firmayı tanımlamakta bu kavrayışın yeterli olmadığını, firmanın tam bir tanımının, üretiminin nasıl örgütlendiği, firmanın nasıl yönetildiği, kimin mülkiyetinde olduğu gibi soruların da cevaplarını içermesi gerektiğini kabul etmektedirler ancak yine de kendi analizlerini firmanın ne yaptığı sorusu ile sınırlamışlardır. Diğer sorular analizin dışında bırakıldığı ölçüde firma, üretimin her bir aşamasında girdilerin birbiriyle nasıl birleştirilmesi gerektiğini tasvir eden kesin mühendislik formülleriyle algılanabilecek bir olgu halini almaktadır. Ekonominin önemli karar birimlerinden olan firma, mekanik kurallar etrafında kararlar veren, son derece pasif bir karar alıcı durumuna indirgenmektedir. Yerleşik iktisat bütünüyle mekanik firma içi ilişkileri, firmalar arası farkları ve teknolojik yönden ilerleme sürecini kavramaktan uzak bir firma teorisi geliştirmiştir. Neoklasik iktisatta firma teorisi belirli üretim ve maliyet fonksiyonu varsayımı altında, firma karlarını

maksimize eden üretim miktarının belirlenmesinden öteye gidememiştir (Matur, 2007: 284-285).

Neoklasik kuramda işlem maliyetlerinin olmayışından ötürü, işlem yapılan kurumsal yapı, ne zaman alacak ne de maliyet getirecektir. Gerçek dünyadan uzak olan bu varsayım firmaların ayrıntılı bir şekilde incelenmesini gereksiz kılacaktır. İşlem maliyetlerinin yüksek oluşu üretime esas teşkil eden her bir mal adına yapılması gereken bütün masraflar firmaların varlığı sayesinde azaltılabilmektedir. Bu bağlamda işlem maliyetleri ile firma teorisi bir arada incelenmektedir. Firmalar tarafların karşılıklı olarak yaptıkları sözleşmelerin bir bölümünü kendi bünyesine katarak işlem maliyetlerini düşürmektedirler. Herhangi bir işlemin piyasada mı ya da firma içerisinde mi yapılacağı söz konusu olan işlemin maliyetine bağlıdır. Firmaların teknik tercihlerini üretim maliyetleri belirlerken, işlem maliyetleri de üretim sürecinin hangi basamaklarının fiyat sistemine bırakılarak, hangilerinin de firma bünyesinde gerçekleştirileceğini belirlemektedir (Kama, 2011: 194).

Yeni Kurumsal İktisadın firma kuramına yaptığı katkı Williamson (2000) tarafından oluşturulan şema ile açıklanabilmektedir. Firma kuramına dair ilk kategorik ayrım bir firmayı sözleşme ilişkileri kapsamında ele alıp almama durumuna göre biçimlenmektedir. Bundan dolayı sözleşme teorisi firmayı sözleşme ilişkileri hiyerarşisi bağlamında inceleyen yeni kurumsalcı bir çözümleme içerirken, firmayı sözleşme dışı bir bakış açısıyla, yalnızca üretim işlevi yönüyle inceleyen teknolojik yaklaşım, yerleşik iktisat bakış açısını ve birtakım gelişim gösterememiş farklı yaklaşımları kapsamaktadır. Hemen hemen 1960'lı yıllara değin firma kuramına dair, egemen olan yaklaşım, firmayı sözleşme ilişkileriyle ele almaktan ziyade, teknolojik olarak açıklamaya çalışan iktisat anlayışı olmuştur. Sözleşme dışı teknolojik yaklaşımlar, içinde barındırdığı diğer kuramsal yaklaşımlar olan evrimci iktisat, yol bağımlılığı, gibi yaklaşımların çözümlemeleridir. Sözü edilen bu yaklaşımlarda karşılaştırmalı sözleşme sorunları, firmanın sınırlarının veri olarak alınması, mülkiyet haklarının tam olarak tanımlanmış varsayılması ve şayet varsa firma dışı ve içi çatışmaların mahkemelerce maliyetsiz ve etkin bir şekilde çözüldüğü kabul edildiğinden dolayı görmezden gelinmiştir. Bu şekildeki varsayımlar da, potansiyel olarak gerçekleşmesi olası kurumsal problemlerin bu tür organizasyonlarda içsel olup olmadığı ile ilgili analizini engellemiştir.

Şekil 6: Firmanın (Organizasyon) İktisadi Teorileri



Kaynak: Williamson, 1990. s.61-62.

Kurumsal çevre, özel ve kamu sektöründeki organizasyonlar için oyunun kurallarının belirlenmesiyle alakalıdır. Bundan ötürü kamu tercihi yaklaşımı kamu kesimindeki organizasyonların kurumsal alanıyla ilgilenirken, mülkiyet hakları kuramı ise özel kesimdeki organizasyonların kurumsal alanına dair bir yaklaşım gösterir. Mesela, bürokrasi ve siyaset politik kurum olurken, bakanlıklar ve meclis firmalar gibi etkinlik gösteren organizasyonlardır. Buna göre kamu tercihi kuramına göre bürokrasi içindeki bürokratlar ve meclisteki siyasiler, neoklasik kuramın öngördüğü üzere kamu yararını değil de kendi çıkarlarını ençoklamak adına bu organizasyonlarda bulunurlar (Çetin, 2012: 65-67). Williamson'ın yönetişim yapıları olarak tanımladığı kurumsal düzenlemeler kurumsal alanı oluşturan unsurların aksine ticari faaliyetlerdeki özel iktisadi ilişkilere aracılık etmesi için organize edilen

yapıları kapsamaktadır. Ticaret şirketleri, kar amacı gütmeyen örgütler, bürokrasi, uzun vadeli sözleşmeler ve sözleşmelere dayanan anlaşmalar kurumsal düzenlemelere örnek olarak gösterilebilir (Şenalp, 2007: 70). Yeni kurumsal teori içinde kurumsal düzenlemeler daha ayrıntılı bir organizasyon analizi sunarak, hem vekil kuramı hem de işlem maliyetleri kuramı firma analizine uygunluk gösterir. Williamson'a göre hem vekil hem de işlem kuramı tarafların kurumsal çevre (oyunun kuralları) içinde nasıl sözleşme yaptığını analiz eder. Vekil kuramı, tarafların bütün ilgili sözleşme yapma etkinliğine ex-ante güdü anlaşmasıyla odaklandığını varsaymaktadır. Neoklasik vekil kuramı, mesela firma içinde çalışanlar olarak vekillerin, firma sahipleri olarak asıllardan çok daha fazla riskten kaçındıklarını kabul ederler. Bu yüzden de vekil kuramı, etkin riske katlanma düzeyi ve güdü yoğunluğu arasında bir değiş-tokuşun oluştuğu alanı kapsar. Öte taraftan işlem maliyetleri teorisi tüm karmaşık sözleşmeleri, sınırlı rasyonaliteden ötürü eksik olarak varsayar. Buna göre de sözleşme problemlerini dönem başı itibarı ile saptamak olanaklı bulunmamaktadır. Bunun yerine dönem başı güdü yapısının yanında organizasyon içindeki yönetişim yapısı da önemsenerek bir analiz yapılması gerekir. Bu şekilde karmaşık sözleşmeler içeren bir firmanın hem dönem başı güdü düzenekleri hem dönem sonu dolayısıyla yönetişimi hesaba dahil edilerek üretim sürecinin aktif olup olmadığına karar verilebilir. Böylece neoklasik yaklaşımın, kapalı kutu olarak görmezden geldiği firmanın, Yeni Kurumsal İktisat perspektifinden detaylı bir şekilde incelenmesi mümkün olmuştur (Çetin, 2012: 67-68).

Yeni kurumsalcı yaklaşıma göre geleneksel *karakutu* teoremi esasen firma teorisi değil de bir üretim teorisidir. Yerleşik firma teorisi bir üretim araçları toplamı ile bir firmanın farkını açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Bir firma birden çok üretim yöntemine sahip olacağı gibi iki ya da daha fazla firma tek bir üretim sürecini birlikte başarabilmek için sözleşme yapabilirler. Geleneksel karakutu veya üretim fonksiyonu teorileri, uzun dönemli ticari sözleşmeler, ortak girişimler, transfer fiyatlamaları ve ele geçirmeler gibi gerçek hayatta yaygın olarak gerçekleşen somut durumları yeteri kadar açıklayamamaktadırlar. Bundan dolayı Yeni Kurumsal İktisat firmayı başlı başına bir uygulamalar demeti olarak iktisadi analizlerin odağına almıştır (Şenalp, 2007: 71-72).

Yerleşik iktisadın firma teorisinin en çok eleştirilen yönünün daha önce de belirtildiği gibi ekonominin arz yönünün en önemli karar birimi olarak görse de yine firmayı teknolojik bir karakutuya indirgemekle kalmamış, varsayımsal bir firmadan söz edilmesine olanak tanımıştır. Şimdiki Yeni Kurumsal İktisat ortaya çıkmadan çok önceleri bu doğrultuda çığır açmış olan Ronald Coase (1937), ‘‘The Nature of the Firm’’ (Firmanın Doğası) adlı makalesinde bu noksanlıklardan yola çıkarak firmanın varoluş nedenlerini açıklamaya ve gerçekçi bir firmanın tanımını ortaya koymaya çalışmıştır. Coase aynı çalışmasında çok sonraları yaygınlaşacak olan işlem maliyeti (transaction costs) kavramını, ismini koymaksızın işlevselleştirerek bir bakıma da Yeni Kurumsal İktisadın kavramsal temellerini atmıştır (Matur, 2007: 289).

2.1.7.8.3. Sınırlı Rasyonalite

Yeni Kurumsal İktisatçılara göre insanlar gözlemlenemez olaylar ve belirsizlik karşısında sınırlı zihinsel kapasiteye sahip olduğundan dolayı olayların gelişimi konusunda tam bilgi sahibi olmaları mümkün değildir. Oysaki yerleşik iktisat tam tersi görüşle, hayatın her yönüyle öngörülebilir olduğunu varsayarak geleceğin değerlendirilmesinde bütün yapıyı tahmin etmenin mümkün olabilirliğinden bahsetmektedir. Douglass North, neoklasik iktisadın ileri sürdüğü tam bilgi gibi katı kavramları eleştirerek, insanların sınırlı rasyonaliteye sahip olduğunu, insan eliyle mükemmel kurumlar oluşturulamadığı kabul edildiğinde zaman içinde görülen değişimler normal olarak kabul edilmektedir (Kama, 2011: 186).

Neoklasik İktisat bireylerin yararlarını en fazlalaştırmak için tam akılcı yollarla davrandıkları varsayımı üzerinden hareket eder. İktisadi aktörler dünyadaki tüm olası durumları gözlemleyebilir, seçeneklerinin tümünün bilgisini edinebilir ve yaptıkları seçimlerin olası tüm sonuçları hakkında bedelsiz ve anında değerlendirme yapabilirler. Belirsizlik kavramını iktisat literatürüne sokan Knight (1921) aynı görüşte değildir ve bireyler gelecekle ilgili sağlıklı bir öngörü ve hesaplamalarda bulunamamaktadırlar. Bunun nedeni de gerçek dünyada olabilecek her şeyi görebilme yetenekleri kesinlikle yoktur. Knight bu arada risk ve belirsizliği de birbirinden ayırır. Belirsizlik durumunda kararlar gerçekleşme olasılığı olan sonlu sayıdaki durumla bağdaştırılabilecektir. Risk durumunda ise beklenen değerler hesaplanabilir niteliklere sahip olup, geleneksel seçim ve karar teorilerine

başvurulabilecektir. Herbert Simon'a (1957) göre bu belirsizlik ve risk faktörleri söz konusuyken, akıllı birey varsayımında bulunmakla birtakım kurumsal sorunlar ortaya çıkaracağı noktasından hareketle sınırlı rasyonellik adı altında yeni bir kavram iktisat yazınına katılmıştır. Bunun yanında yararı ençoklamak kavramı da terk edilerek yerine doyum terimini kullanmıştır. Bireyler birer yarar enfazlalaştırıcı olarak değil doyum amacıyla bazı seçim ve kararlarda bulunan olarak tanımlanırlar. Belirsizlik koşullarında bazı durumlarda nasıl davranılacağı konusunda kurallardan yola çıkmanın akılcı olacağı öngörülmektedir. Belirsizliğin olmadığı dünyada ne kurumlara ne de kurallara ihtiyaç vardır. Bireyler olası her bir durumu herhangi bir bedel ödemeksizin görebileceklerdir (Şenalp, 2007: 62-63).

Sınırlı rasyonalite kavramı, optimal denge durumuna tam olarak maliyetsizce ulaşılamayacağını ifade etmektedir. Sınırlı rasyonalite, problemlerin en aza indirilmesi yalnız taraflar arasında çok iyi bir görüşme ve müzakereler anlamına gelen aktif sözleşmeler kanalıyla sağlanabilmektedir. Yalnız aktif sözleşme gerçekleştirme süreçleri içerisinde de birtakım problemler doğabileceğinden optimum seviyeye çıkmak olanaksız duruma gelebilir. Bu bakımdan sınırlı rasyonalite altında bir karar alma süreci üretimde maliyetli bir girdi olarak düşünüldüğünde bu maliyet unsuru geleceğe dair düşünceleri karmaşık duruma getirerek etkin çıktı düzeyi gerçekleştirmeyi olanaksızlaştırır. Yani Yeni Kurumsal İktisat bakış açısında bir organizasyon içindeki karar alıcı unsurlar fertlerdir ve fertler sınırlı rasyoneldirler. Bu durumda yerleşik teorinin öngördüğü etkin çıktı seviyesini ve firma içindeki etkin sözleşmelerin gerçekleştirilmesini zora sokmaktadır. Sınırlı rasyonalitede bireyler eksik bilgiye ve bu bilgiyi işlemek için gerekli olan sınırlı bir düşünce yapısına sahiptirler. Niyet bakımından rasyonel fakat gerçekte sınırlı rasyonel birey, piyasa hareketlerini yapılandırmak üzere, düzeni olan kurallar ve normlar demeti geliştirmiştir. Bu normlar ve kurallar demetine kurumsal çevre denilmektedir. Kurumlar bireysel tercihlerle belirlenirler ancak bireyler yalnızca bilgileri doğrultusunda ya da geleceğe dair sezgilerine göre karar vererek kurumsal bir seçim tercihi yapar (Çetin, 2012: 61-62).

2.1.7.8.4. Eksik Bilgi

Eksik bilgi geleneksel teorinin varsayımlarına karşıt bir durum oluşturmaktadır. Çünkü yerleşik iktisadın varsayımları içinde ekonomik ajanların

tam bilgili olduğu ifade edilmektedir. Fakat kurumsalcılara göre ise bir belirsizlik durumu söz konusudur ve bu belirsizlik riskten daha farklı bir durumu ifade eder. Zira risk durumunda kararlar gerçekleşme ihtimali olan sonlu sayıdaki durumla bağdaştırılabilecektir. Bu belirsizlik halinin olduğu durumlarda tam bilgi ve akılcı birey kavramında ısrarlı davranmak kurumsal problemlere yol açacaktır (Genç, Ekiz, 2017: 176). Eksik bilgi kuramı vekiller arasındaki ilişkilerde oluşabilecek riskleri ve kurumların nedenselliğini analiz eder. Bunun yanında kayıp, eksik ve asimetrik bilginin de önemine vurgu yapar. Sahip-vekil (principal-agent) kuramı tarafların bir anlaşma ya da sözleşmede en yüksek faydayı sağlamaları için üretim unsurlarının taraflar arasında en uygun biçimde dağılımını sağlayacak şekilde hazırlanmış sözleşmeleri inceleyen kuramdır. Eksik bilgi kuramında sözleşmelerin düzenlenmesinde özellikle teşvik ve sigortalar arasındaki takasa odaklanılarak üç varsayım üzerinde durulmuştur:

a) Bireyler akılcı ve kendinden güdülüdürler ve şartlara kolayca uyum sağlarlar.
b) Bilgiye ulaşma ve özümseme maliyet gerektirir.
c) Bilgi ve işlem maliyetlerini kurumlar başkalarına yansıttıkları için, kurumlar dışsal değil içseldirler (Demirbaş, 2006: 44).

Akerlof'a göre eksik bilginin olduğu bir ortamda, işlem maliyetlerinin de olacağı beklendiğinden dolayı Pareto etkinliğine ulaşılamaz ve bu durumda hükümetler, düzgün işlemeyen piyasaları düzenleyerek ya da piyasalar yaratarak Pareto etkinliğine ulaşmaya çalışırlar (Demirbaş, 2006: 45).

2.1.7.8.5. Eksik Sözleşmeler

Yeni Kurumsal İktisat ekonomik ve politik anlamda bir sözleşme çalışmasıdır. Sözleşme düşüncesi, taraflar arasındaki ilişkileri çift yönlü olarak düzenleyen temel kurumsal yapılar üzerinde yoğunlaşmaktadır. Sözleşme kavram olarak, piyasa ekonomisi ilişkilerini anlamamızda ana meseleleri analizde yardımcı olur (Çetin, 2012: 56-57).

Sözleşmeler, mülkiyet hakları yapısının içindeki teşvik edici ve cezalandırıcı yapıyı yansıtırlar. Sözleşme herhangi bir anda tek boyutlu bir ürünün mübadelesi konusunu ele alır. Modern karmaşık yapıya sahip ekonomilerdeki sözleşmeler ise

çok boyutlu ve zamana yayılmıştır. Ürünün fiziksel özellikleri ve mübadele edilen mülkiyet haklarının birden fazla boyutu olduğundan ötürü, sözleşmede zorunlu olarak çok sayıda koşul ortaya sürülecektir. Belli bir zamana yayılan sözleşmelerin hayatında belirsizlik çok fazla olduğundan sözleşmeler de büyük ölçüde eksik olacaktır. Bundan ötürü taraflar –kasıtlı olarak- sözleşmenin süresi boyunca ortaya çıkacak anlaşmazlıkların çözümünü mahkemelere ya da üçüncü şahıslara bırakırlar (North, 2010: 72-73).

Sözleşmelerin oluşturulmasında kişilerin özgürlükleri ülkelerin kanuni sınırları etrafında tanımlanmaktadır. Taraflar da sözleşme hükümlerinde kendilerine fiziksel olarak zarar verebilecek ya da kanuni olmayan kimi koşulların bulunduğu sözleşmeler oluşturamazlar. Ayrıca mübadele işlemlerinde ortaya çıkacak bilgi problemleri tam sözleşmelerin yapılmasını engelleyerek birtakım noksanlıklara yol açabilmektedir. Eksik sözleşmeler de tarafları hiç istemedikleri çeşitli risklerle karşılaştırabileceği gibi, gelecekte karşılaşılması olanaklı kimi risklere karşı da kişiyi güven altına alan can simidine dönüşebilirler (Kama, 2011: 196).

Sözleşmeler kuruluş biçimleri hakkında deneysel (ampirik) kanıtlar sunabilecek net ve açık bir çerçeve sunarlar. Aynı zamanda mübadelenin taraflarının daha karmaşık kuruluş biçimleri geliştirmesi için gerekli ipuçlarını da sunarlar. Sözleşmeler aynı nedenle kuruluş hakkında geliştirilen hipotezleri sınamak için ampirik bir kaynak da oluştururlar. İster şirketler, ister temsilcilik ve bayilik, ister piyasa mübadelesinden daha karmaşık mübadele biçimlerini ele alsınlar, sonuçta sözleşmeler mübadeleyi kolaylaştırmanın değişik yollarını yansıtırlar (North, 2010: 73).

Yeni Kurumsal İktisadın sözleşme kuramına katkısı dört şekilde ifade edilebilir:

- Sözleşmelerin, iktisadi yönden analizi, iktisadi koordinasyonda var olan güçlüklerin tabiatını açık bir şekilde çözümlememize imkan sağlar.
- Yeni Kurumsal İktisadın sözleşme yaklaşımı, herhangi bir koordinasyon sürecinde var olan otorite ilkesi, çatışmaların çözümleri, zorlama araçları ve güdüler gibi çeşitli koordinasyon şartlarının ayrıntılarını ortaya çıkarmaktadır.

- Sözleşmelerin kaynağına ait çözümlemeler, iktisadi karar birimlerinin, kendi kararlarını yapılandıran karar alma mekanizmalarını ve kuralları nasıl kavramsallaştırdıklarını anlamamıza yardımcı olmaktadır.
- Sözleşme mekanizmalarının evrimini analizin odağına almak, ekonomik etkinliklere yön gösteren yapılardaki değişimleri açıklamada yarar sağlar (Çetin, 2010: 57).

Sözleşmelerin fertler arasında oldukça önem arz etmesi planlanan değişimin eşzamanlı olarak değil, daha sonraki zamanlara ertelenmesi durumunda oluşur. Mübadele gelecek zamanlara ertelendiği takdirde güven sorunu yaşanacaktır. Taraflar değişimi eşzamanlı olarak gerçekleştirmediği zaman, gelecek dönemlere ait bazı taahhütlerde bulunabilirler. Tarafların, verilen sözlerin yerine getirileceğinden kuşku hissetmeleri durumunda yapılacak değişimler yalnızca eşanlı gerçekleşeceğinden, bu durumda piyasalar yetersiz kalmaya mahkumdurlar (Kama, 2011: 197).

Bir ekonomide tüm ilişkiler sözleşmelerle belirlenmektedir. Ekonomik olarak sözleşme, iki taraf arasında, tarafların eylemleri bakımından bir taahhüt oluşturarak, kendini güvenceye almak için yapılan bir anlaşmadır. Neoklasik kuram, sözleşmeleri veri olarak kabul eder. Sözleşmeye göre fertler arasında belli bir gayret düzeyinde anlaşılarak, tarafların her daim bu gayreti göstereceği varsayılmaktadır. Bu şekilde sözleşmeler kanalıyla firmanın beklenen kârı ve işçilerin beklenen yararının maksimize edileceği öngörülür. Yeni Kurumsal İktisadi ekol ise bazı organizasyonel ve kurumsal nedenlerden ötürü sözleşmelerin hiçbir zaman tam olamayacağını varsaymaktadır. Sözleşmelerin eksik olması; mülkiyet hakları, işlem maliyetlerinin tam olarak tanımlanamaması, sınırlı rasyonalite ve fırsatçılıktan ileri gelmektedir. Bu şartlar altında aktif bir sözleşmeyle anlaşmaya varmak için, gerekli olan bilgileri araştırmak ve sahip olmak, görüşmek, bir uzlaşmaya varmak ve nihayetinde sözleşmeyi uygulamak her zaman maliyetlidir. Bundan ötürü karmaşık olan dünyada sözleşmeler çoğunlukla eksiktirler (Çetin, 2012: 58).

Nüfusun az olduğu, herkesin birbirini tanıdığı pazarlarda yaşanan değişim işlemleri genellikle daha basittir. Bu bağlamda işlem yapma masrafları düşüktür. Küçük ölçekli kasaba ve köylerde çoğu zaman taraflar yazılı anlaşmalar yapmadan

sözlü anlaşmalarla işlemlerini gerçekleştirebilirler. Bu küçük pazarlarda geçerli olan güçlü enformel bağlar ticaretin sözlü anlaşmalarla da olsa sorunsuz işlemesini sağlar. Pazar büyüklüğünün genişlemesiyle işlem maliyetlerinde de ciddi artışlar olur. Gönüllülük esasına dayalı kısıtlar ve kişisel bağlar etkisini yitirecektir. Piyasaların boyutu büyüdükçe işlem hacmi de keskin bir şekilde yükselecektir (North, 1991: 99).

2.1.7.8.6. Fırsatçılık

Fırsatçılık Yeni Kurumsal İktisadın eksik sözleşmeli ve pozitif işlem maliyetli dünyasında analizin odağında yer almaktadır. Fırsatçılık gizlice, açıkça ve doğal normlar şeklinde ortaya çıkabilir. Fırsatçılık açıkça bireylerin araçsal bir formda gerçekleştirdikleri oportünist davranışları ifade etmektedir. Sinsi fırsatçılık stratejik davranışları ima eder ve tam olarak da kendi çıkarları peşinde koşanları ifade etmektedir. Yerleşik iktisat kuramı, firma içinde çalışanların tümünün ortak bir gaye için bir araya geldiklerini ve bundan dolayı da fırsatçı davranışların meydana gelemeyeceğini varsaymaktadır. Oysaki gerçek hayatta firma çalışanları kar maksimizasyonunun ortak motivasyonunun yerine fırsatçı davranışı tercih ederler (Çetin, 2012: 62). Bu durumda firma içinde çalışanlar, kaytarma ve boşa vakit geçirme eğiliminde oldukları zaman firmalar yerleşik kuramın öngörmediği birtakım etkinsizlik durumlarıyla karşılaşır. Modern firmalar, çalışanların arasında fırsatçılığa sebebiyet veren motivasyonu ve bu motivasyondan kaynaklanan etkinsizlik halini minimuma indirmek üzere uygun güdüleme mekanizmaları kurmaya, oluşturmaya çalışsalar dahi kaytarma gibi fırsatçılık yönelimleri sıfırlanamaz (Çetin, 2012: 62).

Fabrikalarda daha çok tek bir işçinin üretimi değil grubun katkısı gözlemlenir. Böyle bir durumda da grubun aldığı maaş miktarı, grubun çıktı miktarı üzerinden düzenlendiğinden, işçinin elde edeceği gelir diğer işçilerin çalışma verimine bağlı olacak ve işçinin arkadaşlarını gözlemlemesi kendi menfaatine olacaktır. Tersi durumunda ise her bir kişinin tekil olaraktan davranışları kontrol edilemeyeceğinden, işçilerin her fırsat buldukları zamanlarda kaytarmaları mümkün olacaktır. Buradaki esas konu farklı çıkarlara sahip bireylerin daha etkin çalışmasını sağlamak için en uygun çalışma arzusunu çoğaltan bir sistemi oturtmaktır (Kama, 2011: 196). Bireyler sahip oldukları kaynakları fırsatçı davranışlar ile kendi lehlerine kullanabilirler. Ekonomik birimlerin performansları çıkarcılığın dışsallık etkisinin bulunduğu kâr/fayda ençoklaması ile açıklanamamaktadır. Bunun nedeni birimlerin şahsi

menfaatlerine göre davranmasıdır ve bu eylemler tarihi kurumlar tarafından belirlenen süreçlerden kaynaklanmaktadır (Genç, Ekiz, 2017: 178). İşten kaçmak, aldatmak, fırsatçılık ve modern endüstriyel organizasyonun bütün sorunları kazançlı olmadığından dolayı sınırlı sayıda görülür ya da hiç görülmemektedir (North, 2010: 75).

2.1.7.9. Yeni Kurumsal İktisat'a Yöneltilen Temel Eleştiriler

Yeni kurumsal teori kurumsal yapıya yaptığı tüm olumlu katkılara karşı birçok eleştiriye de uğramıştır. Bu eleştirilerden özellikle Yeni Kurumsal İktisadın tarihsel içeriğine yönelik eleştiriler en önemlileridir. North ve izinden gidenlerin, sosyal ve tarihsel olmayan, evrensel model ve kavramlar kullandıkları savını öne sürerler. En iyimser şartlarda dahi yeni kurumsal teorinin iktisadi tarihe yaklaşımının son derece dar kapsamlı olduğunu belirterek, toplumların çok yönlü ve karmaşık değişimlerini analiz etmek için çok fazla analitik yöntem benimsedikleri yönünde eleştiri getirirler. Getirilen bu eleştiriler, yeni kurumsalcıların hayalci ve yanlış olmalarından dolayı değil de ekonomik unsurları analiz için kullandıkları tarihsel anlayışın yanlış olmasından ötürü eleştiri getirirler. Özellikle North'un kurumsal iktisat tarihi analizinin neoklasik temelleri ile alakalı kavramsal sorunlardan dolayı pek çok çelişki barındırdığını belirterek; aynı zamanda North'un bireysel yöntembilim yaklaşımını da eleştirerek, evrensellik anlayışının da doğru olmadığını ifade etmişlerdir. Genel olarak North'u insan topluluklarının tarihsel sürecini ve gelişimini açıklamada kullanılan aynı sınıflandırmaları ve kavramları, kurumsal iktisat tarihi açıklamada da kullanılmasından ötürü eleştirerek, bu durumun kabul edilemez olduğunu iddia etmişlerdir (Demirbaş, 2006: 47).

Yeni Kurumsal İktisada başka bir eleştiri de kurumsal iktisadın bağımsız bir okul olmadığı ve kurumsal iktisadi düşünürleri bir tek çatı altında toplayabilecek bir üst kurumsal iktisat kuramının olmamasından ileri gelmektedir. Kurumsal iktisat içinde her biri başka kendine özgü düşünceleri barındıran, kimi temel benzerlikler dışında, birbirleriyle geçerli uzlaşma noktaları bulunmayan birçok iktisatçı ve düşünür bulunmaktadır. Bundan dolayı da eleştirmenler ''kurumsal iktisat'' diye ayrı bir ekolden bahsetmenin doğru olmadığını ifade ederler (Aktan ve Vural, 2006a: 36).

Yeni kurumsal kurama diğer bir eleştiri kurumsallaştırma alanında gelen eleştirilerdir. Yeni kurumsal kuramın en az iki temel zayıflık ve eksikliğe sahip olduğu yönündedir. İlk olarak Yeni Kurumsal İktisada ait işlem maliyetleri çözümlemesinin buluşların dinamizmiyle ne şekil ilişkilendirileceğine dair eleştirilerdir. Aslında toplumdaki değişim ve gelişimin yayılması yeni araştırmalar ve kaynakların bu yönde işlemlerin olduğu alanlara kaydırılmasıyla mümkün olabilmektedir. Ancak kapasitelerinin artırılmasına ve buluşların dinamizmine uyan ne tür işlemlerin yapılacağına dair açıklamaların yeni kurumsal teori içerisinde yer verilmemiş olmasına büyük eleştiriler getirmişlerdir. Buluşların da Yeni Kurumsal İktisat teorisi içinde bir kara delik olarak görülmesinden dolayı fazla hafife alınmasının doğru olmadığı ifade edilmiştir. İkinci önemli eksiklik ise idari yapı ile kurumsal oluşum arasındaki karşılıklı etkileşimde görülmektedir. North, Coase ve diğer düşünürler kurumların, dönüşümünün sağlanmasında ve işlemlerin gelişmesinde ne şekil bir öneme sahip olduklarını inceden tanımlamışlardır. Fakat bu kurumların işlemleri bir kural halinde yapmak için ne gibi bir organizasyon tekniği uyguladıkları ve idari yapıya nasıl yerleştikleri, ayrıca tüm bunları yapabilmek için nasıl bir düzeneğe sahip olunması gerekliliğini yetersiz bir biçimde açıklamalarına şüpheyle bakılmıştır. Bundan dolayıdır ki eleştirmenler değişik kurumsal yapıların karşılaştırmalı maliyetleri konusunda oldukça az bilgiye sahip olduğunu ima ederler. Örnek olarak, anlaşmaya dayalı yasaların uygulanmasında oluşan değişiklik adli sistemlerin maliyetleri gösterilebilir. Bu ana eksikliklerin gelecek zamanda da önemini hızla artıracağı öngörüldüğünden bu konuya süratle çözüm bulunması adına ekonomistler ve sosyal bilimcilerin elbirliği ile şimdiden çalışmalara başlamalarının gerekliliğine dikkat çekmişlerdir (Demirbaş, 2006: 47-48).

Kurumsal iktisatçılar yerleşik iktisadın fiyat oluşumunu ve fiyat mekanizmasını açıklayan varsayımlarına eleştiri getirmişler fakat bu mekanizmaların yerini alabilecek başka alternatif çözümler üretememişlerdir. Kurumsal iktisatçılar sürekli eleştiri getirdikleri yerleşik iktisada alternatif teori üretememiş, daha ilerisi, kurumsal iktisadın mevcut olan bilgi birikiminin onu teori oluşturmaya itecek seviyede olmadığı görüşüdür (Aktan ve Vural, 2006a: 36).

Modelleme konusunda da yeni kurumsal kurama eleştiriler oluşturulmuştur. Test etme konusunda oldukça başarılı olan yeni kurumsalcılar, işlem maliyetleri

üzerinde az sayıda modeli test etmek üzere birçok test tekniği uygulamıştır. Ancak data toplama ve kavramların açıklanması konusunda oluşan sorunların hala aşılamaması eleştirilen başka bir nokta olmuş ve çok daha detaylı, iyi tanımlanmış kavramlar ve modellerin yeni kurumsal ekonomiye sunulması gerektiği iddia edilmektedir (Demirbaş, 2006: 48).

İktisadi hayatın kurallara bağlanmış olması çeşitli yazarlar tarafından eleştirilmiştir. Bunun altında yatan ise dinamik bir yapıya sahip ekonominin, kurallarla kısıtlanmasının istikrarı bozacağı yönündedir. Ancak buradaki eleştiride, kurum ve kuralların yalnızca formel değil, informel de olabileceği gözden kaçan bir durum olarak görülmektedir. Formel ve informel kurum ve kurallar arasında da çatışmalar yaşanabilmektedir. Genellikle yönetici kadroları olan üst organlar tarafından geliştirilen formel kurum ve kuralların toplumda zamanla kendiliğinden ortaya çıkmış olan informel kurallarla çatışmaması gerektiğinden; formel kuralları yapmakla yükümlü organlar, bulundukları toplumun kültürüne ve değerlerine uygun fikirler üretmelidirler. Formel kurallara yönelik eleştirilerde ise iyi kuralların kim tarafından, nasıl belirleneceği ve toplum için iyi olan kurallar nelerdir gibi cevaplanması zor sorular yöneltilmektedir (Aktan ve Vural, 2006b: 3).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

RONALD COASE VE YENİ KURUMSAL EKONOMİ

Coase 29 Aralık 1910 yılında Willes'da, Londra'da doğmuştur. Londra iktisat okulunda ticaret dalında eğitimini sürdürmüş, özel ilgi alanı olarak sanayi hukuku ile uğraşmıştır. Akademik olarak aldığı bir bursla Amerika'ya gitmiş ve burada çeşitli fabrika ve işyerlerine giderek işlem maliyetleri (transaction costs) hakkında bilgi toplamıştır. Yaptığı çalışmalarının sonuçlarını biraz gecikmeli olarak 1937 yılında (The Nature of the Firm) yayınlamıştır. Yaşamının büyük bir kısmını Chicago Üniversitesi Hukuk Fakültesi öğretim üyesi olarak sürdürmüştür. İktisat dünyasında iki makalesiyle önemli bir yer edinmiştir. Coase 1991 senesinde İsveç Merkez Bankası'nın Alfred Nobel anısına dair verdiği ekonomi bilimleri ödülüne layık görülmüştür. Bu ödüle değer görülmesine gerekçe ise mülkiyet hakları ile işlem maliyetlerinin kurumsal yapı için önemlerini bulması ve açıklığa kavuşturmasından dolayıdır (Ersel, 2013: 43).

3.1. COASE'IN YENİ KURUMSAL İKTİSADA KATKILARI

Williamson'a göre Yeni Kurumsal İktisadın gelişimi Ronald Coase'ın iki çalışmasıyla iki koldan gelişmiştir. Birincisi, kurumsal çevre ile oyunun kurallarıyla ilgilenmekte ve Coase'ın (1960) The Problem of Social Cost (Sosyal Maliyet Sorunu) isimli çalışmasına dayanmakta; ikincisi ise oyunun nasıl oynandığı ile -yönetişim kurumlarıyla- ilgilenmekte ve Coase'ın (1937) Firmanın Doğası (The Nature of the Firm) isimli çalışmasıyla gelişimini sürdürmüştür (Şenalp, 2007: 72). Firmanın Doğası makalesinde firmanın varoluş nedenlerini açıklamaya çalışmış ve gerçekçi bir firmanın tanımını ortaya çıkarmıştır. Aynı çalışmada Coase çok daha sonraları yaygınlaşmaya başlayacak işlem maliyetleri kavramını adını koymaksızın işlevselleştirerek, Yeni Kurumsal İktisadın kavramsal temelini atmış olacaktır (Matur, 2007: 289).

Coase'ın genel anlamda sosyal bilimlere, özel olarak da iktisat bilimine olan katkısı, üretimin kurumsal yapısına dikkat çekmesi yönünde olmuştur. Neoklasik

iktisadi teori kurumların etkin ve maliyetsiz bir şekilde işlediğini varsaymıştır. Çok daha önemlisi, piyasa etkin faaliyet gösteremeyen kurumları dışlayacak ya da onları etkin bir şekilde işlemeye zorlayacaktır. Başka bir ifadeyle, kurumlar piyasalara bağlı olsa da piyasalar kurumlara bağımlı olmamaktadır. Coase'ın düşünceleri, Demsetz Alchian, Williamson ve North gibi bazı iktisatçıların kurumları analizlerinin temel konusu yapmalarına öncülük etmiştir (Oğuz, 2004: 87).

Coase'a göre iktisadi düşünürler, bugüne değin özellikle de piyasada istem ve sunumun fiyatları nasıl belirlediğini; başka bir ifadeyle, piyasa denge mekanizmasının niteliklerini incelerken, ticarete konu olan, piyasada fiyatlandırılan mal ve hizmetleri belirleyen unsurlarla çok fazla ilgilenmemişlerdir (Şenalp, 2007: 72). Coase modern iktisat yazınının Adam Smith'ten bugüne değin önemli gelişme göstermediğini öngörmektedir. Coase'a göre, Adam Smith'in en önemli iktisadi öğelerinden biri rekabeti yüksek talep esnekliği ile tanımlanmış bir koşul olmaktan çok bir süreç olarak görmüştür (Oğuz, 2004: 85-86). Adam Smith, iktisadi verimliliği *uzmanlaşma* yani işbölümü ile açıklamaktadır. Coase'a göre de uzmanlaşma, işlem maliyetlerinin düşmesini sağlayan, sadece değişimin söz konusu olduğu yerlerde olabilmektir. Uzmanlaşmanın derecesi ne kadar fazla ise ekonomik verimlilik de o derece fazla olacaktır. Değişim maliyetleri de söz konusu ülkenin resmi ya da resmi olmayan (yasal, siyasal, eğitimsel, kültürel gibi) niteliklerine bağlı olacaktır. Esasında bir ülkedeki ekonomik performansın ana belirleyicilerini kurumlar oluşturmaktadır. Coase'a göre de Yeni Kurumsal İktisadın esas önemi de buradan kaynaklanmaktadır (Şenalp, 2007: 72-73).

Piyasaların analizinde ve ekonomi alanındaki çalışmalarında gerekli olan analitik araçların sanıldığından az olduğunu belirten Coase, bu durumda da Adam Smith'ten çok da fazla uzaklaşılmaması gerektiğini ifade eder. Modern iktisadın daha çok ekonomistlerin zihinlerinde yaşandığını ve gerçek dünyadan kopukluk gösterdiğini belirtmektedir (Oğuz, 2004: 86).

Geleneksel iktisat teorisinde kaynak tahsisi doğrudan fiyat mekanizması üzerinden belirlenmektedir ve bu kural üretim unsurları için de geçerlidir. Coase bu noktadan hareketle, ''Şayet gerçekten fiyat hareketleri üretimi düzenlemekte ise o zaman üretim örgütlenmelerine ne gerek var?'' şeklinde sormaktadır. Coase üretimin fiyat mekanizması yoluyla piyasada düzenlenebileceği görüşüne katılır fakat böyle

bir düzenleme sıfır maliyetle gerçekleşmeyecek ayrıca da birtakım işlem maliyetlerinin üstlenilmesini de gerektirecektir. Piyasa mekanizması ve firmada oluşan maliyetler arasındaki ikilem (trade-off) üretimin nasıl düzenleneceğini belirlemektedir (Matur, 2007: 289).

Coase, modern iktisadın hemen hemen tüm analizlerinde hata yapması olanaksız bir devlet anlayışının hakim olduğuna inanmaktadır ve bu durumun da ideal bir devlet ile fiili bir piyasayı karşılaştırma durumunu beraberinde getirmektedir. Oysaki gerçek hayat işlem maliyetlerinin sıfır olduğu bir dünyadır. Bu dünyada da işlem maliyetlerini sıfır kabul eden bir devlet görüşü ile pozitif işlem maliyetlerinden yola çıkılarak organize olan bir piyasayı kıyaslamak doğru olmayacaktır. Devletin piyasaya etkin olarak müdahalesi normalde devletin sahip olabileceğinden daha çok bilgiyi gerektirmektedir (Oğuz, 2004: 86).

Yasalar ve hukuk, kültür ve sosyal sistem gibi karmaşık kurumların yanına, işlem maliyetlerinin en önemli bileşenlerinden birisi olaraktan bilgi maliyetlerini de azaltan teknolojik değişimler ve dijital devrim de eklendiğinde ortaya son derece karmaşık ilişkiler demeti çıkmaktadır. Coase, bu ilişkilerin tabiatının ortaya çıkarılması için çok uzun süreli büyük çabaların harcanması gerektiğini öngörmektedir. Bunun yapılmasıyla birlikte iktisat bilimi -kendi deyimiyle- Yeni Kurumsal İktisadi yapıya dönüşmüş olacaktır (Şenalp, 2007: 73). Coase'a göre modern dünyada, pek çok iktisatçının ekonomiye devletin müdahalesinden yana olduğunu ve hakim durumun, iktisat biliminin, dışsallıklar, tam rekabet, kamu malları, piyasa başarısızlığı ve sosyal refah fonksiyonu gibi müdahaleci yaklaşımın sonucu olan ya da piyasalara devletin müdahalesini gerekli kılan kavramlar tarafından şekillenerek çevrelenmiştir. İktisatçıların tercihleri; büyük devletin bir veri kabul edildiği yirminci yüzyılda, devleti öne çıkarma gayreti yönünde oluşmaktadır (Oğuz, 2004: 86).

Coase'ın iktisat alanına yaptığı katkısı saf bir laissez-faire (bırakınız yapsınlar) savunusu olmaktan çok daha öte bir durum olarak görülmektedir. Coase'ın, Adam Smith'le büyük benzerlikler taşıyan metodolojik tutumu ve "biçimsel'' yaklaşıma olan karşıtlığı oldukça problemli konular olmuşlardır. Coase'ın ilgilendiği ana sorun üretim sürecindeki girdi arz edenlerin eş güdümünün (koordinasyon) nasıl sağlanacağı yönündedir. Coase burada sözleşmelere dair iki farklı olasılık

görmektedir. Birincisi bağımsız yüklenicilerin kendi aralarında yaptıkları sözleşmeler (piyasa sözleşmeleri) ve ikinci olarak da çalışan kesimle yapılan sözleşmeler (iş sözleşmeleri)dir. Coase, eş güdüm sorununun bu iki çeşit sözleşme yoluyla ortadan kalkacağını savunmuş ve bu iki tür sözleşmeden hangisi daha ucuz ise onun benimseneceğini öngörmüştür. Coase'ın ekonomik biçimsellik (economic formalism) ve modern iktisada karşı savaş açmasının, Yeni Kurumsal İktisat ekolünün dışında bırakmasının nedeni yerleşik iktisadın soyutlamalarına karşı duyduğu güvensizlikten kaynaklanmaktadır. Colares'e göre insanlar akılcı bir ençoklayıcı değildirler. Fiyatlar, marjinal maliyetlere eşit olmamakta birlikte piyasalar da kesinlikle dengede bulunmamaktadır. Ayrıca modern iktisat teorisi, bu ana soyutlamalar üzerine oturtulduğu sürece de benimsenemeyecektir (Şenalp, 2007: 74).

3.1.1. Coase ve Firma Kuramı

Coase 1937'de yayınladığı çalışması The Nature of the Firm (Firmanın Doğası) isimli çalışmasında, firmanın varoluş sebebini analiz ederek, piyasa süreçleri içinde kimi işlemlerin maliyetli olduğuna, bu maliyetlerin firma içerisinde üretim ve üretim unsurlarını aktif bir şekilde organize etmeyi engelleyecek kadar yüksek olduğunu varsaymaktadır (Çetin, 2012: 58). Coase'ın şirketlerin varlık nedenini sorguladığı bu makalesinde temel sorusu şudur: Neden üreticiler, üretimi yalnızca başkalarıyla yaptıkları sözleşmeler ile gerçekleştirmiyorlar da firma biçiminde bir örgütlenmeye yönelmektedirler? Bu iki yaklaşım arasındaki fark, birincisinin piyasa şartlarında, ikincisinin ise yönetim kuralları dahilinde yapılmasıdır. Şayet piyasalar etkin durumda ise sözleşmeler yoluyla üretimi gerçekleştirmenin maliyeti daha az olması gerekmektedir. Oysaki üreticiler firma şeklinde bir yapı kurmayı tercih etmektedirler. Coase bunun cevabını piyasada işlem yapmanın maliyetine bağlamaktadır. Coase'a göre arama, pazarlık, haber toplama ve bunu bilgiye dönüştürme gibi konulardaki maliyetler üreticileri, gereksinimleri olan faaliyetleri içselleştirmeye yani firma biçiminde örgütlenmeye yönlendirmektedir. Coase bu saptamayı yaparak üretimi içselleştirme sürecinin de sınırsız olmadığını ifade etmiştir. Firmanın üretim sürecini içselleştirmesinin de bir maliyeti vardır ve içselleştirme büyüdükçe de yönetim problemleri ve hatalar artmaktadır. Bundan ötürü de bir noktadan sonra

içselleştirmenin getirisi azalmaktadır. Firmalar ters yöndeki bu etkiyi de hesaba katarak kendileri için en uygun durumu belirlemektedirler (Ersel, 2013: 44).

Piyasalar yatay ilişkiler ağı olaraktan içinde çok fazla belirsizlik barındırmaktadır. Mübadele yapmak isteyen fertler, pek çok alıcı ve satıcı ile karşılaşmış olacağından hangisinin en kaliteli, en iyi malı en kısa sürede sunacağını araştırma yapmadan bulamayacaktır. Birey aradığını bulduğu zaman satıcı ile fiyat üzerinden pazarlıkta bulunacak ve ortak karara vardıkları öğeleri bir sözleşmeyle formel veya enformel olarak belirlemek isteyecektir. Piyasada tüketicinin karşılaştığı gözlemleme, pazarlık, sözleşme ve sözleşmeden dönülmesi halinde uygulanacak yaptırımların tümü işlem maliyetlerini ortaya çıkarmaktadır (Kama, 2011: 193-194).

Coase'ın piyasa düzenlemelerinin niçin firmadan daha maliyetli olduğuna dair ileri sürdüğü nedenler aynı zamanda da neden piyasa dışı mübadelenin piyasadan daha maliyetli olduğunu ortaya çıkarmaktadır. Bundan ötürü firmanın maliyet düşürücü özellikleri, piyasa dışı mübadelede, sonra piyasada en az olarak da firmada ortaya çıkmaktadır (Demir, 1996: 216). Coase, neoklasik iktisadın fiyat üzerinden piyasa dengesini sağladığı, firmanın bu koşullar altında çok da anlamlı bir organizasyon olmadığı örtük varsayımına karşı çıkmaktadır. Oysa gerçek dünyada üretim firma tarafından yapılmakta ve sistem firma kurumuna ihtiyaç duymaktadır. Fiyat mekanizması, tam bilgi kavramının yanlışlığından dolayı, maliyet yaratıcı boyuttadır ve bu maliyetler firma aracılığıyla içselleştirilebilir (Doğan ve Kurt, 2016: 120).

Coase'a göre firmanın ayırt edici özelliği piyasa işlemlerine egemen olan fiyat mekanizmasının aşılmasıdır (Coase, 1937: 3). Firmaların oluş nedeni fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyetleriyle ilişkilendirilmektedir. Bu maliyetler temel olarak geçerli fiyatların saptanmasıyla piyasada gerçekleşen her bir değişim için ayrı bir bağıt yapılmasından kaynaklı maliyetlerdir. Firmada birkaç sözleşme yerine tek bir sözleşme yapılması ve kısa süreli bağıtların yerini daha uzun süreli bağıtlara bırakmasından dolayı, gerekli sözleşme sayısı, bundan ötürü de sözleşme maliyetleri piyasaya göre ciddi düşüş gösterir. Fakat yönetsel etkinliğin ölçek büyüdükçe azalması ve uzun süren sözleşme süresiyle birlikte belirsizliklerin artmasıyla, firmanın genişlemesinin de bir üst sınırı olacaktır. Bu işlemi firma içinde yürütmenin maliyetinin, aynı işlemin piyasada yapılmasının maliyetini aştığı noktada, firmanın

büyümeyi sürdürmesinin ekonomik bir anlamı kalmayacaktır. Dolayısıyla da, Coase'ın kavramlaştırmasında firmanın ölçeği de böylece belirlenmiş olacaktır (Matur, 2007: 289-290).

Firmalar kendi içinde dinamik yapıya sahip dikey (hiyerarşik) oluşumlardan meydana gelmektedir. Bu organizasyon yapısının hiyerarşik (dikey) olmasının sebebi, bu yöntemle dışsallıkların içselleştirilmesinin maliyetlerde aşağı yönde bir etki yaratmasından dolayıdır. Yatırımcılar, piyasada karşılaştığı maliyetlerden kaçmak adına firma bünyesinde farklı bir yapılandırmaya giderek bir yönetim ağı kuracaktır. Buradaki amacı da daha az bir maliyete katlanarak çalışanları arasında etkin bir iletişim sağlamaya yöneliktir. Yatırımcının amacı, değişik vasıflara sahip çalışanlarını aynı çatı altında barış içerisinde bulundurarak, aralarındaki koordinasyonu artırarak yüksek bir sinerji sağlamak ana hedeflerindendir. Bu yapıdaki en büyük sorunu yaratan unsur emeğin standart olmamasından kaynaklanan durumdur. İşlem maliyetlerini en aza indirebilen bir firma, doğal olarak rekabet gücünü artıracak ve bu sayede piyasadaki başarısı da artacaktır (Kama, 2011: 195).

Firmalar yerleşik teoride öne sürüldüğü gibi bir üretim fonksiyonundan oluşmuyorsa, üretim de sadece kaynakların dağıtılmasından ibaret değildir. Fiyat mekanizmaları kaynakların etkin şekilde dağılımını sağlasa da bu kaynakların ürüne dönüşmesi örgütlenmiş bir emek sürecini gerektirmektedir (Coase, 1937: 38). Bundan dolayı Coase'ın kuramının tersine belli bir karmaşıklık seviyesinin üstündeki türden bir üretimin, firma dışında gerçekleşmesi beklenemez. Bu tür ürünler için şayet firma içinde üretim gerçekleştirilmezse, o ürünün piyasasının oluşması da mümkün değildir. Belli bir ürün piyasasının oluşumu, o ürünün firma bünyesinde üretimine bağlıdır. Yeni firmanın yokluğu piyasanın da yokluğu anlamını taşır. Piyasaların ana işlevi üretim ve tüketim biçimlerini yan yana getirmektir. Firmanın temel işlevi de, üretim girdilerinin bir araya getirilerek ürüne dönüştürülmesidir. Piyasa ve firma, üretimi düzenlemenin farklı seçenekleri olarak görülemez, çünkü bu iki kurumun temel işlevleri birbirinden ayrı özellik göstermektedir (Matur, 2007: 291).

Firmaların etkin bir biçimde çalışmasının nedeni sahip oldukları organizasyon yapısına bağlıdır. Firmanın kurduğu örgüt yapısında çalışanın çıktısı direkt gözlemlenebiliyorsa ideal durumdur. Fakat çoğu zaman en çok da yönetim

bölümünde çalışanların üretime yaptıkları katkıyı görebilmek oldukça zordur ve fabrikalarda çoğunlukla bir işçinin üretiminin yerine grubun çıktısını belirlemek olanaklıdır. Bu gibi durumlarda grubun aldığı maaş miktarı, grup çıktı miktarı üzerinden düzenlenecek olursa, işçinin elde edeceği gelir miktarı, diğer arkadaşlarının çalışma performansına bağlı duruma gelecek ve işçinin arkadaşlarını gözlemlemesi kendi yararına olacaktır. Tersi durumda her bir ferdin tek olarak eylemleri gözlemlenemediğinden dolayı işçilerin fırsat bulduklarında kaytarması mümkün olacaktır (Kama, 2011: 195-196).

İşlem maliyetleri kuramı firmayı bir yapı olarak değerlendirmiş ve yerleşik teorinin cevap veremediği üretim dışı olan maliyetlerin (işlem maliyetlerinin) ne şekilde içselleştirilebileceğini veya en düşük seviyeye getirilebileceğini açıklamaya çalışması bakımından firmaları ekonominin önemli bir kurumu olarak görmüştür. Firmaların kârını yükseltmesi, iktisadi kalkınmayı ve büyümeyi beraberinde getireceğinden işsizlik, yoksulluk ve gelir dağılımı sorunları bu yolla çözüme kavuşacaktır (Doğan ve Kurt, 2016: 120).

3.1.2. Coase ve İşlem Maliyetleri Analizi

Coase 1937 yılında yazdığı Firmanın Doğası (The Nature of the Firm) adlı eseri ile işlem maliyetleri teorisinin temelini atmıştır. Coase, üretim ve tüketimde ortaya çıkan dışsallıkların olumsuz etkilerinin devlet müdahalesi ile değil de yine piyasalar tarafından ortadan kaldırılacağını öne sürmüştür (Güler, 2012: 64). Piyasa mekanizmasında dışsallıkların etkisini ortadan kaldıracak mekanizma pazarlık (müzakere) ve uzlaşmadır. Coase işlem maliyetlerine vurgu yaparak, pazarlık olanaklarının mevcut olduğu durumda, devletin vergileme ve mali yardım gibi araçlarla bir maliyetinin olduğunu, bu maliyetin de kendilerinden beklenilen faydayı aşabileceğini ifade etmiştir (Savaş, 2000: 846). Coase işlem maliyetlerini fiyat mekanizmasının işletilmesi şeklinde maliyetler olarak tanımlayarak, firmaların ortaya çıkış nedenini de bu işlem maliyetlerine bağlamıştır (Güler, 2012: 64).

Coase'a göre, işlem maliyetlerindeki değişim, değişimin getireceği kazançlardan daha yüksek olacağından, değişim gerçekleşmeyecek ve büyük üretim de olmayacaktır. İşlem masrafları sadece sözleşmeye bağlı düzenlemeleri değil aynı zamanda hangi mal ve hizmetlerin üretildiğini de kapsamaktadır (Mernard ve

Shirley, 2011: 7). Coase makalesinde (1960) işlem yapmanın bedeli olmadığı zaman, neoklasik ekonominin etkin rekabet çözümünün elde edildiğini varsaymaktadır. Bu sonucun çıkarılmasının nedeni etkin pazarların rekabetçi ortamının, başlangıçtaki kurumsal düzenleme ne olursa olsun tarafları bedelsiz olarak, toplam geliri maksimize eden bir çözüme doğru yönlendirmesinden dolayıdır (North, 2010: 25). Coase ekonomik aktörlerin kararlarında piyasa maliyetlerinin öneminden bahseder. Aktörler bilgiye ulaşmak için zaman ve emek harcarlar. Bundan ötürü işlem veya bilginin maliyetli oluşundan dolayı bilgi sınırlıdır ve bu nedenle kurumlar önemlidir (Richter, 2005: 8). İşlem maliyetlerinin büyüklüğü asıl olarak işlemin hacmine ve gerçekleştiği ortamın durumuna bağlıdır. Kurumlar etkisini artırmak için ilk olarak güven aşılamalıdır ve güvenin etkisi de özellikle güvenli taahhütler kavrayışında açıklanmaktadır. İşlem maliyetlerinde, icra ve denetim maliyetlerini etkileyen bir faktör de aktörlerin davranışlarıdır. Şayet karşılıklı güven söz konusuysa kısıtlama haklarına uygun davranılmaktadır. Çatışma halinde hakkaniyetli bir uzlaşıya gidileceğine dair tasavvur görülürse de işlem maliyetleri düşecektir (Derya, 2017: 1102).

Ronald Coase (1937) The Nature of the Firm adlı makalesinde neoklasik teorinin sınırlarını tanımlayarak, firmaların varoluş nedenini ve ekonomik faaliyetlerin örgütlenmesinde etkili olan unsurları açıklamaktadır. Yerleşik kuramdan farklı olarak Coase önermesini, piyasaların kaynaklara ulaşma konusunda en iyi yol olup olmadığı sorusu üzerinden yaparak, piyasa mekanizmasını kullanmanın maliyetlerine odaklanmıştır. Bu maliyetler daha sonra işlem maliyetleri olarak isimlendirilmiştir. Kaynak dağılımının eş güdümüyle alakalı bu konuda, girişimci denetimi ve fiyat mekanizması üretimi örgütlemenin başka seçenek yöntemleri olarak görülmektedir (Gürçaylılar, 2013: 110). Örgütlenme maliyetleri ne kadar az olursa, organize edilen işlemlerin artmasıyla, bu maliyetler de o kadar yavaş yükselir. Örgütlü işlemlerde bir artış ile girişimcinin hata yapma olasılığı ve hataların artması da o kadar azdır (Coase, 1937: 396). İşlem maliyetleri iktisadi örgütlerin incelenmesinde işlemi temel analiz birimi olarak ele alır ve örgüt maliyetlerini düşürmeyi örgüt çalışmalarının merkezine yerleştirir (Williamson, 1981: 548).

Coase ünlü makalesinde (1937) niçin mübadele işlemlerini biçimlendirmek ve koordine etmek için piyasalar ortaya çıkar sorusu üzerine yoğunlaşır. Bunun cevabı

da işlem maliyetleri ile ilgilidir ve piyasa işlem maliyetlerini ekonomikleştirdiği için vardır. Coase eserinde mübadele süreci ile alakalı olarak değişik maliyetlerden söz etmektedir. Bu maliyetler de üç grupta toplanabilir:

1) İlgili fiyatların ne kadar olduğunu öğrenmenin maliyeti.
2) Karar verme ve müzakere yapmanın maliyeti.
3) Düzenin sağlanması ve sözleşmelerin gereklerinin yerine getirilmesinin sağlanmasının maliyetleridir. Piyasaların oluşumu bağlamında, piyasanın piyasa dışı bir mübadele ile karşılaştırıldığında, bu maliyetlerin düşmesini sağladığı görülmektedir. (Demir, 1996: 216).

İşlem maliyetleri büyük çapta bilgilendirme (enformasyon) ücretlerinden oluşmaktadır. Aktörler de bilgiden yararlanmak için zaman ve emek harcamak zorunda kalırlar. İşlem maliyetleri üç kademede ortaya çıkmaktadır:

1) Sözleşmelerden önce: Yatırımların bilgilendirme üzerinde azalan bir marjinal verimleri olmaktadır. Marjinal faydanın, marjinal maliyeti geçmesi durumunda, çok fazla bilgilenme verimli olmadığından ortaya çıkan güvensizlik durumundan verimsiz bir ticaret ortaya çıkmaktadır.
2) Sözleşme sırasında: Bu durumda asimetrik bilgi egemen durumdadır. Takas oluşumunda *satıcı, alıcıdan* daha iyi bilgilendirilmiş, ancak alıcı da ödeme konusunda daha bilgilidir. Karşılıklı güvensizlik durumu belli bir fiyat oluşumuna izin vermediğinden yalnız fiyat aralığı belirlenerek her iki taraf da bu aralığa yaklaşmaya çalışmaktadır.
3) Sözleşmenin peşinden: Bu durumda da fırsatçılık problemi ortaya çıkmaktadır (Derya, 2017: 1102).

Coase'a göre bütün işlemlerin piyasalarda yapılmayışına iki sebep gösterilebilir. İlki çok özel sözleşmeler ve heterojen ürünler için piyasa dışı mübadelelerin uygun bir ortam hazırlamasıdır. İkinci neden ise piyasaya giriş maliyetinin yüksek olmasından dolayı bir kısım insanları piyasa dışında kalmaya itmesidir. Piyasa kurumları yerine, kişisel verilen sözlere bağlı kalınması durumunda yani sadakatin geçerli olduğu durumlarda birçok iktisadi işlemin piyasanın dışında yürütülmesi tercih edilebilir (Demir, 1996: 217).

Coase'a göre yerleşik iktisadın önemli eksikliği, piyasa başarısızlıklarının çözümü için sübvansiyon ve vergi düzenlemelerini öngörerek diğer alternatif yöntemleri dışlamasıdır. Coase fayda-maliyet analizine de vurgu yaparak alternatif çözümler içinden en az maliyetli olanının seçilmesini öngörmektedir (Baştürk, 2014: 150).

Richter'e göre işlem maliyetleri iki türde incelenir (Richter, 2005):

1) Sabit İşlem Maliyetleri: Bir kurumsal yapının oluşumunda ortaya çıkan spesifik yatırımlar, mesela bir piyasanın kurulması gibi.
2) Değişken İşlem Maliyetleri: İşlem maliyetlerinin sayısını, başka bir deyişle değer kapsamını ölçü almaktadır.

3.1.3. Coase'ın Mülkiyet Hakları Analizi ve Devlet İlişkisi

Mülkiyet hakları maddi olan veya maddi olmayan varlıkların ve borçlar kanunu gereği ortaya çıkan ödeme güçlüklerinin uygulanması adına toplumsal alanda kabul edilmiş haklardır. Mülkiyet hakları yaklaşımının odak noktasında ''Ne, kime aittir?'' sorusu yatmaktadır. Bir malın değeri yalnızca özü bakımından değil aynı zamanda kullanım hakları itibarıyla da önem addetmektedir. Mesela merkezi yerdeki bir arsanın imar izni yoksa mal sahibi için de fazla değerli olmayacaktır. Bir arsanın değeri toprak yapısına, konumuna ve özellikle de yasal kullanım haklarına bağlı olarak önem arz eder (Derya, 2017: 1105).

Coase'ın mülkiyet hakları teorisi, piyasaların başarısızlıkları kuramına karşı geliştirilmiş olan kamunun başarısızlığı teorisi içinde yer almakta olan ve eksik bilgi, bölünemezlik, dışsallıklar gibi nedenlerden dolayı meydana gelen piyasa başarısızlıklarının mülkiyet haklarının tanımlanmasıyla ortadan kalkacağını öngörmektedir. Mülkiyet hakları yazınıyla ortaya konan ana çıkarım, piyasa ekonomisini teşvik etmeye gönüllü hükümetlerin ilk önce etkili bir yasal sistemi oluşturması gerekmektedir. Bu yasal çerçeve içinde mülkiyet hakları açık ve net olarak tanımlanarak serbest ve güvenli bir şekilde devredilebilir olmalıdır (Güler, 2012: 62).

Mülkiyet hakları kişilerin sosyal yaşamlarındaki sınırların belirleyicisidir ve bir ülkedeki mülkiyet hakları ne kadar güvence altına alınmışsa kişiler arasındaki

anlaşmazlıklar da o derecede azalacaktır. Mülkiyet hakları ekonomik mülkiyet hakları ve yasal mülkiyet hakları olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Ekonomik mülkiyet hakları fertlerin ulaşmaya çalıştıkları nihai haklar grubunu tanımlamaktadır. Yasal mülkiyet hakları da ekonomik mülkiyet haklarına erişmek için kullanılan araçları ifade etmektedir (Genç, Ekiz, 2017: 171).

Coase mülkiyet haklarının nasıl tanımlanması gerektiğine dair yeni bir yaklaşım geliştirmiştir. Sahiplik durumunun tanımlanması hem yasaların hazırlanması hem de mahkemelerde önemli bir yer kaplamaktadır. Coase teorisinin katkısı, doğru olup olmadığından çok gerçek hayatta pozitif olan mülkiyet haklarını ve işlem maliyetlerini analizin odağına yerleştirmesinden kaynaklanmaktadır. Mülkiyet haklarının korunması da işlem maliyetlerinde oluşturduğu azalmadan ötürü savunulmaktadır (Oğuz, 2004: 75).

Coase mülkiyet haklarının etkin şekilde korunduğu ekonomilerde, işlem maliyetleri ve dışsallıkların önlenebilir olduğunu ifade etmiştir. Firmaların kurumsal kimliği mülkiyet hakları sıkı korunduğu takdirde ortaya çıkacaktır. Mülkiyet hakları sınırlı kaynakların dağılımı ve ekonomik davranışları analiz etme konusunda önemli bir kilit görevi görmektedir (Doğan ve Kurt, 2016: 121). Ronald Coase dışsallıklar için bir piyasa oluşarak dengeye varılacağını ve bundan ötürü de piyasaya dışarıdan bir müdahale olmadan istenilen durumun gerçekleşeceğini ifade etmektedir. Ayrıca Coase Pigou biçimi vergilerin piyasanın etkinliğini bozduğunu belirtmektedir (Coase, 1960: 32).

Coase'ın sosyal maliyet problemi analizinde değindiği noktalar şu şekildedir:

1) Zararlı etkiler karşılıklılık özelliğine sahip olduğundan dolayı sadece bir taraf zararın sorumlusu olarak görülmemektedir.
2) Zararlı etkilerin sebep olduğu problemleri çözerken asıl gaye, üretim değerini maksimize etmek olmalıdır.
3) İşlem maliyetlerinin olmadığı durumlarda, taraflar arasında gerçekleşen işlemler başlangıçtaki yükümlülük dağılımı dikkate alınmadan, üretim değerini maksimize edecek biçimde nihayetlenir. Bu durum da Coase Teorisi olarak açıklanmıştır.

4) İşlem maliyetlerinin taraflar arasında gerçekleşecek pazarlığı zora sokacak kadar yüksek olması durumunda çeşitli çözüm önerileri içinden üretim değerini maksimize edecek olan seçilmelidir (Baştürk, 2014: 146-147).

Mülkiyet haklarının birinci işlevi, dışsallıkların daha fazla içselleştirilmesi için teşvik ve rehberlik etmektir. Her maliyet, sosyal bağımlılıklar ve ilişkili yararlar potansiyel bir dışsallıktır. Maliyet ve fayda dışsallıkları yapmak için önemli koşuldur (Demsetz, 1967: 348). Mülkiyet hakları iyi kurulmuşsa, işlem maliyetlerinin olmadığı bir durumda dışsallıklar, iki firma arasında yapılan görüşme ve pazarlıklarla içselleştirilebilir. Coase işlem maliyetlerinin iyice oturduğu ekonomilerde devletin herhangi bir görevinin olmadığını savunmaktadır. Ayrıca da mülkiyet haklarının kimde olduğuna bakılmaksızın da etkinliğin sağlanacağını ifade etmektedir (Kirsten ve Kherallah, 2001: 14).

Mülkiyet hakları kuramı dört ana prensipten yola çıkar. Birincisi, kıtlık ekonomik tercihin bir nedenidir. Kıtlığın varlığı, kaynakların fayda-maliyet çözümlemesine göre değerlendirilmelidir. İkincisi, bireyler kıtlık karşısında fayda-maliyet çözümlemelerini rasyonel bir biçimde gerçekleştirmektedirler. Üçüncü olarak bireylerin rasyonel tercih yapıyor olmaları, rekabet durumunu ortaya çıkarmaktadır. Kaynakların en etkin bir şekilde kullanılması için bireyler birbirleriyle rekabet halindedirler. Son olarak da rasyonalite, kıtlık ve rekabet ticaretten kazançlara olanak sağlamaktadır (F. Oğuz, 2006: 67).

Coase, önemli dışsal etkilerin varlığında dahi tam rekabetçi bir ekonomide, kaynakların optimum dağılımını sağlayacak bir sistemin oluşturulabileceğini öne sürmektedir (Coase, 1960). Mesela bir fabrikanın bir ırmağı kirlettiğini düşünürsek, ırmağın kenarına yakın yerlerdeki su kullanan kişiler belli bir nitelikte olan suyun mülkiyet hakkına sahip iseler kendilerine gelen suyun özelliği bozulduğu zaman fabrikayı suyu kirlettiği için dava etme hakkına sahiptirler. Fabrika da sebep olduğu bu kirlenmenin maliyetini karşılamak zorunda kalacaktır. Diğer bir örnekte ise ırmaktaki suyun kalitesini yükselten ve böylece de diğer su kullanıcılarına fayda sağlayan bir fabrika da ele alınabilir. Bu fabrika suyun kalitesini kanuni olarak belirlenen seviyenin üzerine çıkardığında, suyu kullananlardan bir ücret talebinde bulunabilir. Her iki koşulda da su üzerindeki mülkiyet haklarının çok iyi belirlenmiş

olması gerekmektedir. Şayet pazarlık ve görüşme maliyetleri çok yüksek değilse, dışsal bir fayda ya da zarardan sorumlular bu dışsallıktan etkilenenlerle anlaşma ve pazarlığa oturabilirler. Verilen ilk örnekte, kirletici fabrika su kullananlarla görüşerek, onlardan ırmağı belli bir ölçüde kirletme hakkını satın alabilir. İkinci örnekte de su kullanan kişiler kanuni olarak zorunlu olandan daha kaliteli su kullanma hakkını iyileştirme yapan firmadan satın alabilir. Bu iki halde de dışsallık içselleştirilecek, ilgili tarafların çıkarlarına yansıyarak, özel ve toplumsal maliyetler arasındaki fark ortadan kalkmış olacaktır (Kesbiç vd. 2010: 128).

Coase teorisi işlem maliyetlerinin sıfır olduğu durumlarda kaynakların dağılımı yasal pozisyondan bağımsızken işlem maliyetlerinin pozitif olduğu hallerde kaynakların nasıl kullanılacağı konusunda yasa kilit rolü görmektedir (Baştürk, 2014: 150). Coase teorisinin olası problemine şöyle bir örnek verilebilir. İki firmanın küçük bir gölü paylaştığını varsayalım ve firmalardan biri gölde gezinti yapılması için kayık kiralamakta diğeri de sanayi üretimi yapmaktadır. İkinci firmanın sanayi atıklarını göle boşalttığını varsayarsak, kirlenen gölde insanlar kayıkla gezinti yapmak istemeyeceklerinden, bu durum da diğer firmanın daha az kayığı kiraya vermesine neden olacaktır. Bu durum karşısında mülkiyet hakları tam olarak tanımlanıncaya kadar firmalar karşılıklı pazarlığa girmek istemeyeceklerdir. Mülkiyeti elinde olmayan bir şey için her iki taraf da ödeme yapmak istemeyecektir. Ortak mülkiyette iki taraf arasındaki basit bir pazarlık karmaşık bir hale gelecektir.

Şayet fabrika gölü kirletme hakkına sahip ise kayık kiralayan firma, kirliliği azaltması adına belli bir ödeme yapmayı kabul edebilir. Ödeme miktarı kiralamadan elde edeceği marjinal faydanın, fabrikanın kendisine olan marjinal maliyetine eşit olduğu düzeye kadar çıkacaktır. Şayet fabrikalar etkin bir biçimde pazarlık yapabilirlerse sosyal bakımdan optimum kirlilik düzeyine ulaşılarak gelir, kiralama şirketinden firmaya gidecektir. Tam tersi kayık kiralama şirketi gölü kullanma hakkını elde etmişse fabrikanın bir miktar gölü kirletme hakkını karşı taraftan satın alması uygun olacak ve optimal kirlilik oranı önceki durum ile aynı hale gelecektir. Anlaşılacağı üzere bu durumda mülkiyet haklarına kimin sahip olduğu önemini yitirmektedir (Oğuz, 2004: 90-91).

Mülkiyet haklarının korunması ve tanımlanması bağlamında asıl sorumluluk devlete düşmektedir. Devlet formel biçimde oluşturduğu yasaların yardımı ile

mülkiyet haklarının sınırlarını çizmektedir (Aktan ve Vural, 2006a: 33). İşlem maliyetleri toplumsal işlemlerin yürütülmesi ve standartların korunmasında, sözleşmelerin gereklerinin yerine getirilmesini sağlamanın maliyetini kapsamaktadır. Tarihsel gelişme açısından bugünkü ekonomilerin gelişimine bakıldığı zaman, devletlerin ölçü standartları koyarak bunları koruması ve değişim aracı olarak istikrarlı bir parayı piyasaya sürmelerinin, işlem maliyetlerini düşürerek iktisadi kalkınmayı hızlandırdığı gözlemlenmektedir. Tersi olarak dengenin bozulduğu enflasyon zamanlarında da işlem maliyetleri yükselerek, ekonomik gelişmeyi olumsuz olarak etkilemektedir. Burada esasen işlem maliyetleri ile devlet ilişkisinden bahsedilmektedir (Demir, 1996: 218).

Devlet, işlem maliyetlerini azaltacak birtakım önlemleri alabileceği gibi kendisi de kimi hallerde işlem maliyetlerinin artmasına sebep olabilmektedir. Mesela devletin birtakım mal ve hizmetlerin alınıp satılmasına kısıtlamalar getirmesi işlem maliyetlerini artıracaktır. Bunun yanında ekonomide devletin neden olduğu birtakım dengesizlik durumları da işlem maliyetlerinin yükselmesine neden olabilmektedir. Bu duruma en tipik örnek enflasyonist zamanlarda firmaların uzun yollu yatırım kararları alırken karşılaştıkları bilgi edinme maliyetleri gösterilebilir (Aktan ve Vural, 2006a: 33-34).

Mülkiyet haklarının korunmasındaki devletin işlevi, iktisadi yönden devletin korumasının daha az maliyetli oluşundan dolayı önem arz etmektedir. Kişiler kalemleri üzerinde bulunan mülkiyet haklarının korunması bağlamında devlete başvurmamakta, fakat otomobillerin korunması söz konusu olduğunda aldıkları andan sattıkları ana kadar devlete yönelmektedirler. Şayet yasal koruma ve tanımlama, bireysel korumaya göre daha düşük maliyetli ise, yasal regülasyonlar ve yasal koruma daha çok tercih edilecektir. Bunun yanında devletin mülkiyet haklarını koruyamadığı hallerde kişiler kendi çıkarları hizasında bireysel alternatifler arayacaklardır. Bununla birlikte mülkiyet haklarının korunmasında etkin işleyen bir devlet, işlem maliyetlerini önemli miktarda düşürecektir (F. Oğuz, 2006: 72-73).

Coase teorisi (1960) işlem maliyetlerinin sıfır olduğu, gelir etkisinin olmadığı, bilgi akışının olduğu ve mülkiyet haklarının eksiksiz bir şekilde uygulandığı ortamda yapılan özel sözleşmelerin optimum dışsallıkları sağlamada yeterli olacağını ifade etmektedir. Coase kuramının bahsi geçen optimum duruma devletin müdahalesi

olmadan mülkiyet haklarının korunduğu bir çevrede ulaşılabilmek mümkün olacaktır. Ancak bu durum devletin kontrol ve yasama işlevlerini görmesine mani olmaz ve devletin yürütme ve yasamadaki görevlerinin önemini de yok saymamaktadır. Devletin rolünün kısıtlı olması özel sektörün girişimciliğini de kırmamış olacaktır. Coase teorisinin bu temel varsayımı gerçek hayatta aslında nadiren gerçekleşir ve mülkiyet hakları hiçbir zaman istenildiği gibi kusursuz işlemeyecektir. Mülkiyet hakları ile ilgili uygulamalar eksiksiz olmadığı gibi, bilgiye dayalı istekler gerçek dışı ve özel anlaşmaları sınırlayan işlem maliyetleri de engelleyici niteliktedir. Bundan dolayıdır ki çevresel dışsallıkları analiz etmede ve bilgiye dönük yapılanmada devletin doğrudan bir müdahalesine hak verilmektedir (Demirbaş, 2006: 42-43). Dışsallıkla ilgili problemin devletin müdahalesi olmadan çözümlenebilmesi için dışsallıkların, tarafların mülkiyetinde olan çerçeve ile kısıtlı bulunması, tarafların sayısının az ayrıca dışsallık sorununun çözümü için taraflar arasında yapılacak olan pazarlık maliyetinin de minimum düzeyde olması halinde mümkün olabilmektedir (Parlakay, Yavuz, 2016: 213).

Devlet sözleşmelerin gerekli koşullarını yerine getirmeleri için her iki tarafa gerekli yaptırım ve baskıyı uygulama yetkisini elinde bulundurur. Devletin yaptırım uygulamasının maliyeti, mülkiyet haklarıyla alakalı düzenlemelerin toplumsal normlarla paralellik göstermesi halinde düşmektedir. Kısaca mülkiyet haklarının korunması ve uygulanması ile işlem maliyetleri problemi iç içe bir durum sergilemektedir (Şenalp, 2007: 69-70).

Mülkiyet hakları yaklaşımında özel ve kamu mülkiyeti ayrımında da ekonomik faktörler önemlidir. Ekonomik değerlerin kamu mülkiyetinde olması halinde mülkiyetin koruma maliyeti yükselebilir. Mesela özel ev için bekçiye gerek yokken kamu binası için gece nöbetçilerin olması gerekmektedir. Park ve genel kullanım alanlarının temizliğinin sağlanması ile özel mülkiyet kapsamındaki korunma maliyetleri de farklılaşma gösterir. Bu farklılaşmalar, toplumun ahlak, inanç ve sosyal normlarından ileri gelmektedir. Kamu mallarının korunmasının bir dini ve ahlaki ilke olduğu toplum ile bunun sadece hukuki ve yasal mekanizmalarla sağlanmaya çalışıldığı bir toplumdaki maliyet tabi olarak değişiklik gösterecektir (Demir, 1996: 229-230).

Coase'ın devlet müdahalesi olmadan etkinliğe ulaşılabileceğini öne süren önermelerin neden uygulanamayacağı şöyle özetlenebilir; kamusal malların varlığı, tam bilgi problemi, tarafların artmasıyla işlem maliyetlerinin yükselmesi, mülkiyet haklarına sahip bireylerin bu haklarını onama sürecinin uzun olması ve dışsal zarardan daha maliyetli oluşu, toplumların bazı değer yargılarına ters düşecek sonuçlar oluşturabilecek mülkiyet haklarının alınıp satılmasının sonuçları sıralanabilir (Kesbiç vd. 2010: 129).

3.2. COASE TEOREMİ

Coase 1961'de yayımladığı sosyal maliyet sorunu (The Problem of Social Cost) makalesinde toplumsal maliyet sorununu ele alarak büyük yankı uyandırmıştır. Coase dışsallık sorununun, Pigou'nun aksine devletin müdahalesi olmadan ilgililerin uzlaşısıyla çözümlenebileceğini ifade etmektedir (Ersel, 2013: 45). Pigou dışsallık probleminin piyasa başarısızlıkları sonucunda ortaya çıktığını ifade ederken, Coase ise dışsallıklardan kaynaklı problemlerin piyasa kanalıyla çözülebileceğini ve öncelik olarak piyasa etkinliğinin gözetilmesinin gerekliliğini savunmuştur. Coase dışsallıklar çözümlemesinde, Pigou'nun analizinin üç yönden yanlış olduğunu açıklamaya çalışmıştır. Birincisi Coase'a göre dışsallıklar etkinsiz sonuçlar doğurmayabilirler. İkinci olarak, Pigoucu çözüm her daim etkin sonuç sağlamayabilir. Üçüncüsü de işlem maliyetleridir (Baştürk, 2014: 145). Coase bu çalışmasında geleneksel kuramın dışsallık teorisine bir eleştiri getirmiştir. Yerleşik kuram dışsallığa taraflardan birinin karşı tarafı telafi etmeden belirli bir fayda/maliyet getiren bir durum olarak tanım yapmaktadır. Tam rekabetçi bir özel mülkiyet sisteminde, maliyetinden daha fazla yarar getiren malların üretimi yapılacaktır (Oğuz, 2004: 87). Dışsallıkların olduğu bir ekonomide rekabetçi piyasa mekanizması etkin değildir ve bu durumda etkin kaynak dağılımının sağlanabilmesi için başka bir mekanizmanın getirilmesi gerekir (Ersel, 2013: 46). Bu sorunu ilk olarak ele alan A. C. Pigou'nun temel tezi, devletin vergi ve cezalarla dışsallıkların içselleştirilmesini sağlamaya yöneliktir (Demir, 1996: 231-232). Pigou, dışsallıkların yaşandığı bir ekonomide, devletin kaynak dağılımına müdahale etmesine vergi ve cezalar getirerek toplumsal ve özel değerlendirmeler arasındaki farkın ortadan kaldırılmasını önermektedir (Ersel, 2013: 46). Coase yaklaşımına göre dışsallıklar için bir piyasa oluşacak ve burada bir dengeye varılacaktır. Bundan dolayı da

piyasaya dışarıdan bir müdahale olmadan istenilen durum gerçekleşecektir. Coase'a göre Pigou tarzı vergiler piyasa etkinliğini bozmaktadır (Coase, 1960: 32).). Coase teorisinde zarar gören tarafın yeni ekonomik etkinlik sonucu oluşan ürün için, kendisinin de bir maliyete katlanmış olması tazminat talep etme hakkı doğuracaktır. Bir etkinlikten ötürü zarar gören taraf faaliyette bulunarak, yarar sağlayan taraftan tazminat talep etme hakkı elde etmiş olacaktır. Söz konusu tazminat miktarı da karşılıklı pazarlık sonucu belirlenmektedir (Peker ve Altınışık, 2011: 68).

Coase pazarlık sürecinin meydana gelişini şu örnekle açıklamaktadır. Buna göre bir sığır yetiştiricisiyle bir çiftçinin topraklarının yan yana olduğu durumda, iki arazi arasına çit yapmanın maliyetinin 9$ olmasından dolayı çit yapılmadığı ve çiftçinin toprağını işlemesinden ötürü elde ettiği ürün değerinin 12$, bu toprağı işlemenin maliyetini 10$ olarak varsaymaktadır ve bu durumda çiftçinin net kazancı 2$ olmaktadır. Sürüsünde bulunan sığırları et üretiminde kullanan sığır yetiştiricisi, sürüsünün komşu çiftliğe verdiği zararı gidermeye çalışacaktır. Sığırların ürünlere 1$'lık zarar verdiğinde, çiftçinin toprağı işlemesinden elde ettiği ürünün değeri artık 11$ olmuştur. Verilen zarardan dolayı sığır yetiştiricisinden elde edilen 1$'la birlikte net kazancı yine 2$ olmuştur. Sığır yetiştiricisinin sürüsünü artırması durumunda, sürünün neden olacağı zarar için ödeyeceği artı masraf, üreteceği ek etten elde edeceği kazançtan az olduğu sürece, sürüsünü büyütmeyi karlı bulacaktır. Bu bağlamda sığır yetiştiricisinin sürüsünü büyüterek neden olduğu zarardan ötürü, yaptığı toplam ödemenin 3$'a çıktığını varsayalım. Şayet sığır yetiştiricisi çiftçiye belli bir ücret karşılığında toprağını işlemesini önerirse ve çiftçi de 3$'dan daha düşük herhangi bir ödeme karşılığında toprağını işlememekle anlaşırsa, sığır yetiştiricisinin çıkarına bir durum söz konusu olacaktır. Zira, çiftçinin toprağını işlemesi halinde sığır yetiştiricisi verdiği zarardan dolayı 3$ ödeyecekken, çiftçinin toprağını işlememesi halinde 3$'dan daha az bir ödeme yapmış olacaktır. Çiftçinin ise toprağını işlemesinden ötürü elde ettiği net kazanç hala 2$ olduğundan, 2$'dan büyük herhangi bir ödeme halinde toprağını işlememeyi kabul etmiş olacaktır. Sığır yetiştiricisinin 3$ altındaki herhangi bir ödemeye razı gelirken, çiftçinin 2$'ın üstündeki herhangi bir ödeme karşılığında toprağını işlemeyişi 2$ ile 3$ arasında bir pazarlık süreci yaşanmasına neden olmaktadır. Burada görüldüğü üzere toprağın işlenmemesine kadar varan karşılıklı memnun edici bir pazarlık süreci için açık bir

ortam vardır (Coase, 1960: 4-5). Coase teorisinin uzun dönem etkilerini dikkate almayarak, işlem maliyetlerinin sıfır olması durumunda bile yükümlülüklerin uzun dönemde servet dağılımını değiştireceğini belirtmiştir. Coase teorisi kısa dönemde olduğu gibi uzun dönemde de geçerliliğini sürdürmektedir. Örnekteki gibi sığır yetiştiricisi zarardan sorumlu olduğu zaman, çiftlik sahibi kar sağlamaktadır. Tam tersi durum söz konusu olduğunda ise bu durumda sığır yetiştiricisinin faydasına olan durum söz konusu olacaktır. İlk başlarda aksi iddia edilse de daha sonraki zamanlarda Coase teorisinin uzun dönemde de geçerli olduğu ifade edilmiştir (Baştürk, 2014: 151).

Coase, geleneksel yaklaşımlara eleştiri getirerek, dışsallıkların önlenmesinde düzgün vergileme sisteminin ve de vergi yükümlülerinin ve sübvansiyondan yararlanacak olanların dahi doğru seçilemediklerini belirtmektedir. Negatif dışsallık halinde tarafların dışsallığı içselleştirebilmek için bir araya gelerek bir düzenleme yaparak nihayetinde etkin bir çözüme kavuşacaklarını öngörmektedir (Armağan, 2003: 6).

Coase Teoremi dışsallıkların içselleştirilmesi konusunda hakim olan Pigoucu yaklaşımı derinden sarsmıştır. Taraflar arasındaki pazarlık yapma isteklerinin artması, devlet müdahalesine gerek kalmadan dışsallıkların içselleştirilmesine olanak sağlamaktadır. Dışsallıkların taraflarca içselleştirilmesi süreci mülkiyet düzeni ile ilintili olduğundan, mülkiyet haklarının onu en yararlı kullanacak tarafa tahsisi Coase teorisinde içselleştirmenin anahtarı konumundadır (Seçilmiş, 2016: 11).

Coase dışsallık probleminin karşılıklılık özelliği üzerinde önemle durarak zarar verdiği için, zararı ödemekle yükümlü kılınan tarafın yapacağı üretimin dikkate alınmaması halinde problemin sağlıklı bir şekilde çözülemeyeceğini ileri sürmektedir. İktisat literatürüne Coase teoremi olarak geçen bu yaklaşıma göre işlem maliyetinin olmaması ve tarafların da karşılıklı olarak anlaşma eğiliminde olduklarında, dışsallık problemi kendiliğinden çözülecektir. İşlem maliyetlerinin olmadığı bir ortamda ekonominin üretim alanı mülkiyet hakları yapısından bağımsız şekilde gerçekleşmektedir. Kısaca ekonomide herhangi bir işlem maliyetinin olmaması durumunda, mülkiyet hakları toplam refahı maksimize eden görünmez elin işleyişini aksatmadan, bütün dışsallıklar karşılıklı anlaşma ve görüşme yoluyla çözüme kavuşturulacaktır. Ancak gerçek hayatta pozitif işlem maliyetlerinin olması,

bu düzeneğin varsayıldığı gibi işlemesine ve dışsallıkların otomatik olarak içselleştirilmesine engel teşkil etmektedir (Demir, 1996: 232-233). Coase dışsallık probleminin karşılıklılık niteliğini ortaya çıkardıktan sonra işlem maliyetlerinin sıfır olduğu durumlarda zarar için yükümlü olunan durum ile zarar için yükümlü olmayan durumdaki kaynak tahsisinin aynı olacağını da vurgulamaktadır (Baştürk, 2014: 147).

Coase kuramı işlem maliyetlerinin sıfır olduğu bir durumda mülkiyet haklarının, etkin bir sonuca ulaşmak bakımından nasıl tanımlandığının bir önemi olmadığını ileri sürmektedir. Bu açıdan hareketle Coase kuramı, işlem maliyetlerinin pazarlık etmeyi olanaksız duruma getirecek seviyede yüksek olduğu hallerde kaynakların dağılımının, mülkiyet haklarının nasıl dağıtıldığına bağlı olduğunu göstermektedir. Bu durum, iktisadi hayatta karşılaştığımız işlem maliyetlerinin pozitif olduğu hallerde ortaya çıkan birçok soruna yeni bir görüş açısı sunmaktadır (Oğuz, 2004: 90). Coase teoremi çerçevesinde düzgün işleyen bir fiyat mekanizması etkinliği tesis eden hayati bir önem arz etmektedir. Refah ekonomilerinde en önemli piyasa başarısızlıkları olarak görülen dışsallıklar, fiyat sisteminin işleyişini bozmaktadır. Dışsallıklardan kaynaklı kişisel ve sosyal maliyetlerin farklı oluşu da piyasa sürecinin işleyişine engel teşkil ettiğinden, etkin kaynak dağılımının da bozulmasına sebep olmaktadır (Seçilmiş, 2016: 11).

Coase, geleneksel yaklaşımlara eleştiri getirerek, dışsallıkların önlenmesinde düzgün vergileme sisteminin ve de vergi yükümlülerinin ve sübvansiyondan yararlanacak olanların dahi doğru seçilemediklerini belirtmektedir. Negatif dışsallık halinde tarafların dışsallığı içselleştirebilmek için bir araya gelerek bir düzenleme yaparak nihayetinde etkin bir çözüme kavuşacaklarını öngörmektedir (Armağan, 2003: 6). Coase'ın çalışmasında öne sürdüğü temel noktalar ayrıntılı bir şekilde incelendiğinde, karşılıklılık özelliğinin dışsallıklar analizinde ne kadar önem taşıdığı göze çarpmaktadır. Coase'a göre oluşan negatif dışsallıklardan yalnız bir taraf sorumlu tutulamaz ve bu durumdan iki taraf da karşılıklılık ilkesi uyarınca sorumludur (Baştürk, 2014: 146). Yerleşik teoride problem genel olarak A'nın B'ye zarar vermesi ve alınması gereken kararın A'nın nasıl kısıtlanması gerektiği düşüncesidir. Ancak bu görüş yanlıştır. Burada esas olan nokta, anlaşmazlığın esas niteliğinin karşılıklılık sorunundan kaynaklandığıdır. B'ye verilen zararın ortadan

kaldırılmasında A'ya da zarar verilmektedir. Buradaki çözüme kavuşturulması gereken esas problem şudur: A'nın mı B'ye zarar vermesine müsaade edilmelidir, yoksa B'nin mi A'ya zarar vermesine izin verilmelidir. Buradaki asıl mesele, daha fazla zarardan kaçınmaktır (Coase, 1960: 2).

Coase Teoremi, serbest veya iktisadi bir mala ödeme yapılmadan elde edildiğinde kirlenme ve dışsallık mutlaka ortaya çıkacaktır. Ancak her ortaya çıkan dışsallık bir birey ya da gruba yarar sağlarken, başka birey ve gruplarda aynı durum söz konusu olamayabilir. Piyasa düzeni kirliliğe maruz kalanla, kirliliğe neden olan arasında veya üretici ile tüketici arasında uzlaşmanın sağlanabileceğini belirtir. Coase, maliyet kavramına ve tüketici davranışlarına önem göstererek, taraflara uzlaşmayı sağlayacak araç olarak teşvikleri önermektedir. Teşvikler yoluyla, kirliliğe neden olanlar için dışsallıklar içselleştirilmiş olmalıdır (Armağan, 2003: 6).

Örneğin tarla-tren örneğinde olduğu gibi şayet bir demiryolu şirketi, lokomotiflerinin yolun kenarında bulunan tarlalara kıvılcımını sıçratmasına müsaade ediyorsa, bu durumun meydana getirdiği maliyetler demiryolu şirketi tarafından karşılanmalıdır. Çünkü oluşabilecek yangınlar tarla sahipleri için bir dışsallık oluşturur. Pigou bu durumda demiryolu şirketine dışsallıktan dolayı vergi uygulanmasının gerekliliğini öngörür. Demiryolu firması da kar-zarar araştırması sonucu ya vergi ödeyecek ya da tren seferlerini iptal edecektir. Coase'ın bu problemin çözümüne olan yaklaşımı Pigou'dan farklıdır. Oluşan maliyet, iki tarafın da karşılıklı birbirleriyle uyumlu olmayan davranışları nihayetinde ortaya çıkmaktadır ve verilen tren-tarla örneğindeki gibi çıkması olası yangınlar yalnızca geçen lokomotiflerden dolayı değildir. Demiryolunun kenarında tarım yapan çiftçinin de bu olayda rolü bulunmaktadır. Sadece, tren firmasına vergi koymakla etkin bir çözüm yapılamayacaktır. Demiryolunun kenarlarına çit yapılması ya da çiftçilerin başka ürün yetiştirmesi yangınları ortadan kaldırabilecek alternatif çözüm yollarıdır. Demiryolu kenarlarına çit yapmak, tren firmasına vergi uygulamaktan daha az maliyetli olduğu hallerde vergi, etkin olmayan bir sonuç oluşturacaktır (Oğuz, 2004: 89).

3.2.1. Coase ve Dışsallık Problemi

İktisat yazınında dışsallık kavramı; iktisadi bir aktör tarafından alınan kararın, diğer iktisadi aktör üzerinde yaptığı olumlu ya da olumsuz etki olarak tanımlanabilmektedir. Dışsallıkların olumlu etkilerinden daha çok, dışsallıkların yarattığı olumsuz etkiler iktisatçıları daha fazla ilgilendirmiştir. Yerleşik iktisadın iskeletini oluşturan piyasa mekanizmasının işleyişinin eleştirilmesinde, dışsallıkların varlığı önemli bir yer tutmaktadır. Geleneksel teoride dışsallıklar sorununun çözümünde uzun zaman hakim olan Pigou'nun çalışması sosyal ve özel üretimdeki farklılaşmayı inceleme konusu yapar (Baştürk, 2014: 144). Dışsallığın neden olduğu olumlu ve olumsuz sonucun yaygınlığına, kaynak dağılımında etkinliğin sağlanmasına ve dışsallığın büyüklüğüne bağlı olaraktan devlet müdahale etmektedir. Bu müdahalelerde; üretilen ya da tüketilen ürünlerin dış zararlarını en aza indiren ya da dış yararlarını yükselten, özendirici, caydırıcı veya kısıtlayıcı şekillerde (mali ve cezai önlemler, taban ve tavan sınırı uygulanması, üretimde standartlar gibi) dolaylı ve dolaysız biçimlerde olabilmektedir (Armağan, 2003: 4).

Coase'ın öne sürdüğü gibi bir dışsallık halinde işlem maliyetleri çok düşük ya da sıfır olarak tanımlandığında, taraflar birbirleriyle anlaşarak, herhangi bir piyasa dışından müdahaleye gerek duyulmadan dışsallıklar içselleştirilebilirler. Partnerler arasındaki anlaşma ve müzakerelerin işlem maliyetleri sıfır olduğunda dışsallıklar, mülkiyet hakkının kime verildiğine bakılmaksızın piyasa süreçlerinde içselleştirilebilirler. Ancak, dışsallığa taraf olanların sayısının çok fazla olduğu hallerde, taraflar arasındaki görüşme ve anlaşma süreçlerinde oluşan işlem maliyetlerinin yükselmesinden ötürü, gerçekçi bir çözüm sunmaktan daha çok, mülkiyet haklarının tanımlanmasının işlem maliyetleri ile bağıntısını göstermesi bakımından etkili bir bakış açısı sağlamaktadır (Çetin, 2012: 65). Böylece Coase yalnızca işlem maliyetlerinin sıfır olduğu hallerde, yerleşik iktisadın işlevsel olabileceğini öne sürerek, dışsallıklar ve mülkiyet hakları probleminin nasıl çözülebileceğini göstermeye çalışmaktadır (Şenalp, 2007: 75).

3.2.1.1. Pigou'cu Dışsallık

Pigou, refah iktisadı ile dışsal ekonomi arasında bir bağ oluşturarak eksik rekabette refah artışı için devletin müdahalesinin gerekli olduğu üzerinde durmuştur.

Dışsallıkların sadece olumlu dışsallıklardan oluşmadığını belirterek, bunun yanında dışsal kayıpların üzerine de yoğunlaşarak, dışsallıkları toplumsal etkinlik ve refah bakımından analiz etmiştir (Armağan, 2003: 5).

Pigou analizinde dışsallıklar probleminin, tarafların birbirlerinden bağımsız olarak kabul edildiklerinden dolayı, karşılıklı anlaşma yoluyla çözülemeyeceğini ileri sürmektedir. Bu durumda da özel ve sosyal üretim farklılaşma gösterdiğinde, devlet bu duruma vergi koyarak, bu endüstrileri destekleme ya da düzenlemelere gitmek yoluyla müdahalede bulunmalıdır. Bu anlayış uzunca bir süre modern ekonomik çözümlemelerde dışsallık sorununun çözümünün temelini oluşturmuştur (Baştürk, 2014: 145).

Pigou dışsallıkların olması halinde özel marjinal maliyet (özel marjinal fayda) ile sosyal marjinal maliyet (sosyal marjinal fayda) arasında fark olması halinde refahın maksimize edilemeyeceğini öne sürmüştür. Pigou dışsallığı, piyasa mekanizmasının etkinliğini sağlamadaki başarısızlığı üzerinden ele alarak, bu etkinliğin oluşabilmesi için, sübvansiyona başvurulmasının faydaları üzerinde durmuştur (Armağan, 2003: 5).

Kısaca Pigou'nun analizi sosyal ve özel üretimdeki farklılaşmayı ele almaktadır. Firmaların bireysel olaraktan üstlendiği maliyetler özel maliyet olarak adlandırılırken, herkesi ilgilendiren toplam maliyetler de sosyal maliyet olarak ifade edilir. Pigou'ya göre de dışsallıklar, sosyal ve özel maliyet arasındaki ayrıma dayanmaktadır. Sosyal maliyet ile özel maliyetin farklılaşması durumunda, aradaki fark zarar veren tarafından ödendiği durumda etkinlik sağlanmaktadır (Baştürk, 2014: 144-145).

3.2.1.2. Pozitif Dışsallık

Pozitif dışsallık kavramı bir kişinin tüketiminin başka bir kişinin tüketimi üzerindeki refah seviyesini artırıcı bir etki yaratması şeklinde tanımlanabilir. Mesela büyük ve güzel bir parka, denize ya da dağ manzarasına bakan konutlar için deniz, dağ manzarası ve park pozitif dışsallık kaynağı olmaktadır. Bir sporsevere göre de stadyumun içini gören yüksek katlı apartmanda yaşayanlar da pozitif dışsallıktan yararlanmaktadırlar. Verilen bu örnekte dışsallıklar her daim objektif şekilde değil de, bazen öznel taraflarıyla da öne çıkabilmektedir. Bir şehre üniversite açılması, bir

lokantanın karşısına okulun yapılması, bir ile havaalanı yapılması gibi pek çok örnek pozitif dışsallıklara örnek verilebilir. Dışsallıklar, bireylerin eylemlerinden dolayı başkalarında oluşturduğu, piyasa dışından aktarılan, dengelenmemiş fayda farklılaşmalarını kapsamaktadır. Dışsallıkların yararı artırması durumunda pozitif, yararı azaltması durumunda negatif etki söz konusudur (Derya, 2017: 1107).

İktisat literatüründe ikincil fayda (doğrudan olmayan fayda) da söz konusudur. Mesela bir yolun yapımının sonucunda bu yolu kullananlar için pozitif dışsallık oluşmuştur. Fakat bunun yanında, bu yolun kullanılmasıyla birlikte taşınan mallardan yararlananlar için de doğrudan olmayan fayda olaraktan pozitif dışsallık oluşmuştur (Bal, 2012: 5).

Ekonomik aktörlerin davranışlarının diğer birimlere yarar sağlaması ve yararı elde edenlerin eylemi gerçekleştirenlere birer ödemede bulunmaması sonucu oluşan duruma pozitif dışsallıklar denilmektedir (Armağan, 2003: 9). Tarihsel binaların restorasyonu, bir çiçek bahçesinin yanında arı kovanlarının olması, yeni teknolojilerin araştırılması pozitif dışsallığa örnek verilebilir. Arı kovanları ve çiçek bahçesi örneğinde, arılar çiçeklerin polenlerini taşıyarak çiçeklerin büyümesini sağlar, diğer yandan da çiçeklerin özsuyu arıların yaptığı balın kalitesini artırırken birbirlerine olumlu dışsallıklar aktaracaklardır (Ersel, 2013: 45).

Pozitif dışsallıklara en önemli örnek eğitim alanındaki hizmetler gösterilebilir. Sosyal ve kültürel yönden kalkınma, siyasal istikrar, suç oranında düşme, üretkenlikte verimlilik, sanayileşme gayesi gibi olumlu gelişmeler eğitim hizmetlerinin dışsal faydalarının sonucudur. Sağlık hizmetleri, kişisel hijyen, buluşlar ve bulaşıcı hastalıklara karşı yapılan aşılar da pozitif dışsallıklara örnek verilebilir (Peker ve Altınışık, 2011: 67).

3.2.1.3. Negatif Dışsallıklar

Negatif dışsallık ise iktisadi karar birimlerinin etkinliklerinin, başka iktisadi birimlerin faaliyetlerinde bir zarara sebep olurken, bu davranıştan doğan zararın karşılanması için ödeme yapmadıkları hallerde ortaya çıkmaktadır (Armağan, 2003: 9). Negatif dışsallıklara gürültü, çevre kirlilikleri, sigara içilmesi gibi örnekler verilebilir. Sigara içen bir kişi aynı havayı soluyan diğer kişileri rahatsız etmektedir (Ersel, 2013: 45).

Üreticilerin kendi dışından kaynaklı oluşan maliyetlerin artmasına ve verimliliğin düşmesine neden olan etkilere negatif dışsallıklar denmektedir. Hava kirliliği gibi insan ve çevre sağlığını tehdit eden zararlı sonuçların birçoğu negatif dışsallıklar olarak açıklanır. Bir şehrin yanı başına kurulan bir deri fabrikasından çıkan koku ve dumanların vermiş olduğu zarar, bir eğlence merkezinin gecenin geç saatlerine kadar yaptığı ses gürültüsü, şehir merkezine açılan bir alışveriş merkezinin oluşturduğu trafik yoğunluğunu negatif dışsallıklara örnek verebiliriz. Negatif dışsallıkların olduğu durumlarda üretim miktarı olması gereken düzeyden daha fazla olmaktadır. Zira işletmeler, kendi faaliyetleri sebebiyle oluşan maliyetin bütününü üstlenmemektedirler (Bal, 2012: 5).

3.2.1.4. Üretim ve Tüketim Bakımından Dışsallıklar

Kişi veya kurumların üretim etkinliklerinin başka kişi veya kurumların üretim fonksiyonuna bağımsız değişken olarak girip olumlu ya da olumsuz etkilemesiyle üretim dışsallığı ortaya çıkmaktadır. Örneğin, elma bahçesinin yanına konan kovanlardaki arılar, ağaçların çiçeklerinden faydalanırken tozlaşmayı çabuklaştırarak elma üretimini artırması ‘‘üretimde pozitif dışsallıktır.’’ Tarımda gübre kullanımının yeraltı sularını kirletmesi, korunmasız olarak, zehirli tarım ilaçları kullanan çiftçinin sağlığına verdiği zararları da ‘‘üretimde negatif dışsallık’’ olarak örneklendirebiliriz (Armağan, 2003: 7).

3.2.1.4.1. Üretim Dışsallıkları

Üretim dışsallıkları herhangi bir kişi, firma ya da grubun üretim faaliyetlerinin diğer bir kişi, firma ya da grubun üretim faaliyetlerini etkilemesi durumunda ortaya çıkar ve bu etkiler piyasada dikkate alınmazlar. Bu tür dışsallıklara gübre kullanımı sonucu yeraltı sularında meydana gelen kirlilikler, hava kirliliği yaratan kömür yakma işlemi, korunmasız şekilde zehirli tarım ilaçlarını kullanan çiftçinin veya tarım işçisinin maruz kaldığı zarar örnek gösterilebilir (Güneş, 2000: 26).

3.2.1.4.2. Tüketim Dışsallıkları

Bir kişinin tüketiminin diğer bir kişinin tüketim fonksiyonuna ya da bir üreticinin üretim fonksiyonuna bağımsız değişken olarak girmesi halinde oluşan dışsallık türüdür (Güneş, 2000: 29).

Çağdaş ekonomik sistemde ‘‘tüketim amacıyla üretim’’ yerine ‘‘üretim amacıyla tüketim’’ şekli benimsenmiştir. Üretim yalnızca zorunlu olan ihtiyaçlar için yapılmamakta, lüks sayılabilecek ihtiyaçların da tatminine yönelmiş bulunmaktadır. Tüketim faaliyetlerinin dışsallıklarla ilgili ikinci yönü toplu bir şekilde yapılan faaliyet olmasıdır. Temiz hava, yeşil alan gibi çevresel hizmetler birçok kişi tarafından toplu olarak tüketilmektedir (Dura, 1991: 76).

Tüketim dışsallıklarına verilebilecek klasik örneklerden biri de sigara içenlerin yarattığı negatif tüketim dışsallığıdır. Sigara içen kişinin yarattığı maliyetler sadece kendisini ilgilendirmemekte, etrafı ve toplum tarafından da paylaşılmaktadır. Sigara dumanının verdiği zararlar, çocuklar ve pasif içicilerde kanser, bronşit, zatürre, kalp krizi gibi hastalıklara yol açarak, tehdit oluşturmaktadır (Güneş, 2000: 29).

3.2.1.5. Marjinal Dışsallıklar

Bir üretim veya tüketim faaliyetindeki marjinal (ilave) değişikliğin diğer kişilerin fayda ve maliyet unsurlarında yaptığı değişikliklerdir. Bir yapının restore edilmesi ya da boş bir arazinin ağaçlandırılması başka kişilerin göz zevkini olumlu yönde etkileyebilir (Güneş, 2000: 31).

Marjinal dışsallıklar tek yönlü ve çift yönlü olabilmektedir. Motorlu araçlardan çıkan egzoz gazının yayalara verdiği zarar marjinal tek yönlü dışsallığa örnek gösterilebilir. Bazı insanlar sigara kullandıkları halde, başkaları yanlarında içince sigara dumanından rahatsızlık duyarak kendileri de sigara yakarlar. Bu durum da marjinal çift yönlü dışsallığa örnek gösterilebilir (Yüksel, 2006: 27).

3.2.1.6. Marjinal Olmayan (İnframarjinal) Dışsallıklar

İnframarjinal dışsallık; bir üretim ya da tüketim etkinliğindeki ek değişiklikten ötürü ekonomik birimlerin fayda ve maliyet fonksiyonlarında herhangi bir etkinin olmaması durumudur.

Örneğin bir gölün kimyevi madde atıklarından dolayı yüzülemez hale gelmesi ve aynı zamanda ulaşım yapılıyorsa, ulaşımı engelleyecek hale gelinceye değin kirlenmenin devam etmesi olanaklıdır. Bu ek atıklar inframarjinal dışsallıklardır. Atılan atıkların tutarı konusunda belirli bir seviyenin üzerinde yapılacak marjinal ayarlamalar zararın miktarını değiştirmeyeceğinden inframarjinal tek yönlü dışsallıktır (Yüksel, 2006: 27).

Bir parkta birbirine yakın iki kişiden birisi radyo açarsa diğeri bu durumdan rahatsız olabilir. Her biri kendi radyosunda farklı programlar dinlemeyi isteyebileceğinden, biri diğerinin sesini bastırmak için kendi radyosunun sesini yükseltecektir. Ancak bu durum belirli bir seviyeye kadar sağladıkları tatminde bir değişme yaratmayacağından inframarjinal çift yönlü dışsallık yaşanacaktır (Güneş, 2000: 33).

3.2.1.7. Kirlilik Hakkı

Kirlilik hakkı, tespit edilen maksimum seviyeye kadar çevrenin kirletilmesine müdahale edilememesi durumunu ifade etmektedir. Kirlilik izinleri, belirli bir bedel karşılığında firmalara verilmektedir. Bu izinlerin ekonomik bakımdan etkinliği, pazarlanabildiği ölçüye bağlıdır diyebiliriz. Kirletme hakkının tabi bir sonucu olarak meydana gelen bu durum kabarcık teoremi olarak açıklanmaktadır. Şu halde, herhangi bir yerleşim alanını kapsayan atmosfer tek bir hava kabarcığı olarak kabul edilir. Şehirdeki birçok etkinlik sonucunda kentin hava kalitesi belli bir değere gelir. Kent yönetimi bu aşamada, kentin hava kabarcığı içerisindeki hava kalitesini çevre ve insan sağlığı yönünden uygun bulursa, kirletici kaynaklarına yapabilecekleri en fazla emisyonu gösteren bir izin belgesi vererek, belirlenen limitin aşılması yasaklanmaktadır. Hava kalitesinin güvence altına alındığı noktadan sonra hiçbir firmaya yeni izin belgesi verilmeyecektir. Uygulanan bu yöntem pazarlanabilir kirletici izni olarak isimlendirilmektedir (Güneş, 2000: 48-49).

Uygulanan bu sistemde aynı bölgede yeni tesis kurmak isteyen işletmeler, daha eskiden kurulmuş olan tesislerden ‘‘kirlilik hakkı’’ ya da ‘‘ruhsatı’’ almak zorunda kalacaklardır. Bu hakkı satan şirket, yeni tesisin sebebiyet verdiği kirlilik miktarı kadar kendinin yarattığı kirlilik miktarını azaltmak zorunda kalacaktır. Herhangi bir bölgede belirlenmiş olan maksimum kirlilik düzeyine ulaşıldığı durumda, yeni

kurulacak tesislerin meydana getireceği kirlilik belirlenen seviyenin aşılması demek olacağından bu bölgede yeni tesislerin kurulması da olanaklı hale gelmeyecektir. Bu durumun gerçekleşebilmesi adına şirketin kuracağı tesisin, o yerde kirlilik yaratmaması gerekmektedir. Çoğu zaman ekonomik ve teknik nedenlerden dolayı olanaklı değildir (Armağan, 2003: 15).

İşlem maliyetlerinin olmadığı durumlarda dışsallıklar herhangi bir sorun oluşturmazlar. Çünkü taraflar pazarlık yoluyla etkin bir çözüme ulaşabilirler. Herhangi bir dışsallık sorunuyla karşılaşıldığında, hangi işlem maliyetlerinin sorunun çözümlenmesini engellediğine bakılmalıdır. Dışsallıkların net değeri, alakalı işlem maliyetinin alt sınırını belirlemektedir. Şayet işlem maliyetleri dışsallığın net değerinden daha düşük olduğunda onları üstlenmek rasyonel olacaktır. Örneğin çevredeki kirlilikten etkilenen bir bireyi ele aldığımızda; kirliliğin zararı 100 TL, kirliliği ortadan kaldırmanın maliyetinin ise 75 TL olduğunu varsayarsak, kirlilikten ortaya çıkan zarar ekonomik olarak optimum miktardan daha yüksektir. Bu durumda da bir dışsallık söz konusu olmaktadır. Kirlilik ‘‘çok fazla’’ üretildiğinden, bu durumda işlem maliyetleri sıfır iken, 25 TL kirliliğin ortadan kalkması için elde edilecek kazancı göstermektedir. Gerçek hayatta bu işlem maliyetleri pozitiftir. Şayet işlem maliyetleri 25 TL’den az ise dışsallık ortadan kaldırılacaktır. Tersi durumunda kirliliğin ortadan kaldırılması için herhangi bir çaba sarf edilmeyecektir (Oğuz, 2004: 92-93).

Çevre kirliliğinin meydana getirdiği negatif dışsallıkta, Coase bir işletmenin neden olduğu ses kirliliği veya kimyasal atıklar gibi dışsal maliyetlerden etkilenen bireylerin, kirliliğe neden olan firma sahibine atıkları kontrol altına alması ya da azaltması için para teklif edilebileceğini belirtmektedir. Bu şekilde kirliliğe neden olan atıklar, firma için bundan böyle değer oluşturan varlıklardır. Zira kirlilik azaltılmadığı sürece önerilen paradan yoksun olunacaktır. Bu durumda fabrika sahibi kendisine önerilen paradan yararlanmak adına atıklarını azaltma yolları aramaya başlayacaktır. Örneğin, arıtma tesisi kurmak ya da başka bir kimyasal uygulama geliştirerek, çevreyi kirletmeden üretime devam etmek isteyecektir (Kesbiç vd. 2010: 128). Uygulanan bu yöntemde ortaya çıkan dışsallıkların içselleştirilmesi için yapılan anlaşmalarda tarafların sayılarının fazla oluşu ve anlaşma için gereken pazarlık maliyetinin yüksek oluşundan dolayı bu yaklaşımın gerçekleşmesi zora girecektir.

Şayet anlaşmada az sayıda tarafın ve pazarlık maliyetinin düşük olduğu hallerde oluşacak dışsallıkların içselleştirilmesi bakımından olumlu sonuçlar doğabilmektedir. Bu yaklaşım bu durumda uygulanabilir bir yöntem olarak önemsenebilir (Parlakay ve Yavuz, 2010: 213).

Coase teorisine göre çevrenin atıklama maksadıyla kullanımı ekonomik bakımdan en etkin kullanım şeklidir. Mülkiyet haklarının kirlilikten zarar gören tarafa ait olduğu varsayıldığında çevrenin değeri, bu kişinin başka kullanımlara izin vermek isteyeceği en düşük fiyatla ölçülecektir. İlk durumda mülkiyet hakkının değeri kirlenmeden zarar gören tarafın geliri ile sınırlı iken, ikinci durumda böyle bir sınırlama söz konusu olmamaktadır. Bu durum da iki ölçünün farklı sonuçlar gösterebileceğini belirtir. Bu iki ölçü yalnızca kirleten ve kirletmeden etkilenen tarafların her ikisinin de firma olması halinde aynı sonucu ortaya çıkaracaktır (Kesbiç vd. 2010: 129).

Tüm bu gerekçeler ışığında Coase, devletin müdahale etmemesi, tarafların kendi aralarında anlaşması ve bundan ötürü mülkiyet haklarının fiili duruma göre belirlenmesi gerektiğini ifade eder. Bu durum ise pratikte çevre kirliliğinden zarar görenlerin kirliliğe neden olanlara bedel ödemesi, üretim araçlarının mülkiyetini elinde bulunduranların, çevresel kaynakların mülkiyetine sahip olması anlamına gelmektedir (Güneş, 2000: 51).

Kirlilik izninin en bilindik uygulaması 1997 yılında Kyoto Protokolü ile ortaya çıkmış bir mekanizmadır. Kyoto Protokolü'ne göre devletlerin doğaya bıraktıkları sera gazlarının belli bir seviyenin altında tutulması sağlanmaktadır. Temel olarak karbon ticareti emisyon ticareti adıyla da alınan bu yöntemde işletmeler için negatif dışsallıklar maliyet, pozitif dışsallıklar ise fayda halini almaktadırlar (Parlakay ve Yavuz, 2016: 217).

3.3. COASE ÇERÇEVESİNDEN HUKUKUN İKTİSADİ ANALİZİ

Coase'a göre ekonomi biliminin temel gayesi sınırlı kaynaklarla sınırsız ihtiyaçlar arasında denge kurmak olduğundan dolayı, kıt olan etmenlerin kim tarafından sahiplenilerek kullanıldığı iktisadi örgütlenmenin belirleyici etmeni olmaktadır. Üretim faktörlerine dair mülkiyet haklarının kime ait olduğu, malikin bu etmenler ile neler yapabileceği, hakkını nasıl koruyabileceği ve devredebileceğini

belirleyen düzenlemeler eş zamanlı olarak iktisadi yapının nasıl şekilleneceğini de belirlemektedir. Bundan dolayı da iktisadi araştırmaların hukuk disiplini ile bir bütün olarak ele alınması analizlerin yerindeliği adına büyük önem arz etmektedir. Bu önemin farkında olan iktisadi bilim adamları da ekonomik problemleri aydınlatmak amacıyla mülkiyet hakkı üzerine yoğunlaşarak hukuk iktisadının hızlı bir şekilde gelişmesini sağlamışlardır. Hukuk iktisadı disiplini temel olarak iktisadi sistemler üzerine hukukun etkisini araştırma konusu yapmışlardır (Seçilmiş 2016: 12).

Coase mülkiyet haklarının ne şekilde tanımlanması gerektiğine dair yeni bir yaklaşım geliştirmiştir. Sahipliğin tanımlanması durumu hem yasaların hazırlanmasında hem de mahkemelerde önemli bir görev üstlenmektedir. Örneğin madenlerin mülkiyet hakları devlete mi yoksa madeni çıkarana mı aittir? Şeker üreticilerinin hakları nelerdir? Ne kadar şeker üretimi yapılacağını belirleme hakkı kimindir? Bunun gibi sorular düzenlemelerle tanımlanmaktadır. Coase'ın mülkiyet hakları ile ilgili analizi alternatif kullanım maliyetlerinin en aza indirilmesi üzerine kurgulanmıştır. Haklar da bu haklara en fazla önem verenin elinde toplanacaktır. Fakat birçok durumda bunun tam olarak belirlenmesi oldukça güç olabilir. Yani istisnası olmayan genel bir kural belirlemek olanaklı değildir. Şayet hakları yanlış bir tarafa verilse dahi piyasa sisteminin çalıştığı bir durumda, o hakka çok daha fazla değer veren taraf, hakkı eline almak adına bir ödeme yapmayı kabul edecek ve mülkiyet haklarının en başta tanımlanmasıyla oluşacak olan zararlar bu şekilde azaltılmış olacaktır (Oğuz, 2004: 96-97).

Coase'ın 1960'lı yıllardaki çalışmaları iktisat biliminin dışsallıklar sorununa farklı bir perspektifle bakılmasını sağlamıştır. Dışsallıkların mülkiyet haklarının tam olarak tanımlanamadığı ve korunmadığı durumlarda ortaya çıktığı ifade edilmiştir. Mülkiyet hakları kuramı dışsallıkların mülkiyet haklarının tanımlanmasına, kullanılmasına ve mübadelesine dair maliyetlerden dolayı ortaya çıktığı varsayılmaktadır. Demsetz (1964) bu durumu bir örnekle açıklamaktadır; şehir merkezi dışında bulunan alışveriş merkezlerini ve bunların otoparklarını incelemeye almıştır. Alışveriş merkezleri genelinde otoparklarını ücretsiz kullanıma sunarlar. Alışverişe gelen müşteriler otoparkın bakım masraflarını, alışveriş merkezinde yaptıkları alışveriş yoluyla ödemektedirler. Alışverişte bulunmayanların bu otoparkları herhangi bir bedel ödemeden kullanmaları bir dışsallık sorunu

yaratmaktadır. Fakat otoparktaki alanları bir bedel karşılığında kullandırmanın maliyetinin yüksek oluşu bu yolla dışsallığın içselleştirilmesine mani olmaktadır (Demsetz, 1964: 14-15).

Piyasaları saran hukuki sistemde etkinsizliklerin olduğu her koşulda dışsallıklar oluşacaktır. Sözleşmelerin etkin olmayan bir biçimde bozulmasını destekleyen her yasa bir dışsallık doğurmaktadır. Örneğin trafik suçlarında cezaların ve tazminatın çok düşük gösterilmesi, sürücüleri de kanuni olarak izin verilenden daha hızlı ve dikkatsiz bir şekilde kişileri araç kullanmaya yöneltecektir. İşlem maliyetlerinin çok yüksek oluşu, genel olarak piyasaların oluşumunu da engellemektedir (Oğuz, 2004: 93).

Tam rekabetin ve tam bilginin olduğu bunun yanında işlem maliyetlerinin de gözlemlenmediği bir dünyada, ekonomideki kaynak tahsisi etkinliğe ulaşarak, dışsallıklardan kaynaklı maliyetlerin başlangıç etkisine dair hukuki düzenlemelerden de etkilenmeyecektir (Regan, 1972: 427). Sözleşmelerin niteliği mülkiyetin özne ve nesnesiyle ilişkilidir. Mülkiyetin korunması da ancak hukuka aykırılıkların sınırlandırıldığı, anlaşmazlıkları ortadan kaldıracak mekanizmaların oluşturulduğu ve otoritenin keyfi uygulamalarının yasaklandığı bir ortamda mümkün olmaktadır. Uyuşmazlıkların nasıl çözümleneceğini öngören yasal bir hukuk sistemi; hak tahsisleri ve mülkiyet hukuku ile ilgili kararsızlıkları ortadan kaldırarak işlem maliyetlerini en aza düşürmek üzerine kuruludur (Seçilmiş, 2016: 13).

3.4. COASE'A YÖNELTİLEN TEMEL ELEŞTİRİLER

Coase kuramında dikkat edilmesi gereken en önemli nokta, iktisadi faaliyetlerin kurumsal çevresinin teorinin sonuçlarını nasıl etkilediği ile ilgilidir. Genelde sosyal kurumlar pazarlığın alternatifi durumundadırlar. Pazarlık etmenin maliyetli olduğu her bir durumda kişiler, zaman içinde sorunu daha düşük maliyetle çözebilecek kurum ve kuralları geliştirme çabası içerisindedirler. Piyasa sürecinde yaşanan bu sosyo-evrim Coase kuramını ne şekilde etkileyecektir? Bu soru iktisadi kurumları inceleyen iktisatçıların en önemli problemleri arasındadır (Oğuz, 2004: 94). Coase'a göre pazarlık yapan taraflar ve işlem maliyetlerinin düzeyi, dışsallıkları kimin içselleştirmesi gerektiğinin belirleyicisi durumundadır. İşlem maliyetlerinin

yükselmesi devletin müdahalede bulunma olasılığını artırırken, azalması durumunda ise firma çözümüne dikkat çekmektedir (Seçilmiş, 2016: 11-12).

Coase'ın teorisinde kısa ve uzun dönem ayrımına girmediği görülmektedir. Ayrıca Coase teorisinin kısa dönemde doğru olsa dahi uzun dönemde geçerli olamayacağı varsayılmaktadır. Tam rekabet varsayımından hareket eden bu eleştiriye göre uzun dönemde tarafları teşvik edecek rantların ortadan kalkacağı varsayılmaktadır. Tam rekabette, rantların ortadan kalkmasından dolayı zarar veren tarafın, zarar gören tarafa herhangi bir ödeme yapması kendisi için zararlı olacaktır. Ancak getirilen bu eleştiri piyasa sürecine dayanan Coase teorisini zayıf düşürmez, herhangi bir pazarlık sürecinin başlayabilmesinin ön şartı rantların varlığına bağlıdır (Oğuz, 2004: 93-94).

Coase iktisadi hayatta işlem maliyetlerinin önemine vurgu yaparken ‘‘piyasa severler’’ bu noktayı görmezden gelmişlerdir. Onlara göre; Coase'ın işlem maliyetleri ihmal edilebilecek kadar azsa görüşünü, ‘‘öyledir’’ şeklinde yorumlayarak, devletin bu konuda müdahalesine karşı çıkmışlardır (Ersel, 2013: 47-48). İşlem maliyetlerinin sıfır olduğu varsayımı gerçek hayatta mümkün olmamaktadır. Bu varsayım Coase tarafından gerçek hayatın anlaşılması adına ortaya atılmış, basit bir önerme olduğu öne sürülmüştür (Baştürk, 2014: 151-152).

Coase'ın dışsallıklar problemi çözümü sorunsuz da değildir. Polinsky'e (1979) göre tarafların uygun bir anlaşmaya varmalarına engel olabilecek üç ana sorun bulunmaktadır. Birincisi şayet işlem maliyetleri çok yüksek ise taraflar bir araya gelmeyi kabul etmeyebilirler. İkincisi şayet firmalar stratejik pazarlık taktikleri yapmayı seçerlerse bir anlaşmaya varamayabilirler. Son olarak şayet kirliliği düşürmenin fayda ve maliyetleri hakkında bir bilgi noksanlığı varsa bu halde de optimum olmayan bir sonuca ulaşma olasılığı bulunmaktadır (Oğuz, 2004: 93).

Pigou'ya alternatif olarak sunulan Coase teorisi müdahale yoluyla analizdeki hataları paylaşması ve bundan dolayı teorinin piyasanın tam dışsallık sorunlarını çözebileceğini varsaydığı için fazla ideolojik bulunmuştur. Dışsallıkların yalnızca kuraldışı durumlarda tarafların karşılıklı anlaşma yoluyla çözülebileceği ifade edilmiştir. Fakat teorinin bütün problemlerin piyasa kanalıyla etkin bir şekilde çözülebileceğine ilişkin bir iddiası bulunmamaktadır. Burada önemli husus piyasa

çözümüyle devlet düzenlemelerini karşılaştırarak, aralarından etkin olanı seçmektir (Baştürk, 2014: 151). Devletin ekonomiye karışması konusunda Coase kuramının önemli sonuçları olmuştur. Dışsallıkların var oluşu işlem maliyetlerine bağlı olduğundan piyasaların başarısızlığı kavramı da önemini yitirmektedir. Bunun sonucu piyasa başarısızlığı yaklaşımının yerini işlem maliyetleri kuramının almasıdır. Kamu malları bunun güzel bir örneğidir. Piyasanın başarısızlığı devlet müdahalesine geçerli bir sebep teşkil etmektedir. Fakat bu soruna işlem maliyetleri perspektifinden bakıldığı zaman devletin müdahalesinin problemi çözmeye yeterli olmadığı anlaşılmaktadır (Oğuz, 2004: 97).

Coase teorisi müzakere yoluna yönelik şüpheler oluşturduğu ve söz konusu açılımının gerçek hayatta deneysel olaylarla kanıtlanmadığı belirtilmiştir. İşlem maliyetlerinin sıfır olduğu durumlarda kanuni yükümlülüğün kimde olduğu servet ve etkinliğin belirlenmesi bakımından önem arz etmektedir. Fakat Coase'a göre ise taraflar arasında mülkiyet hakları etkinliği sağlamayacak şekilde dağıtıldığında, taraflar anlaşma yoluyla etkinliği sağlayacak biçimde hakların tekrardan dağılımını yapacaklardır (Baştürk, 2014: 151).

Coase teorisinde üç noktaya dikkat çekilmektedir. Birincisi bütün eleştirilere karşın teori çürütülememiştir. Etkinlik, mülkiyet haklarının en başta nasıl dağıtıldığından bağımsız bir şekilde sağlanacaktır. İkincisi ise Coase teorisi doğru olmasına karşın gerçekçi değildir. Buna rağmen teoriyle alakalı tartışma ve eleştirilerin önemli bölümü normatif değerlere dayanmaktadır. Coase teorisinin belli bir normatif önermesi yoktur. Ancak etkinliğin temel amaç edinildiği durumda piyasaya dair sonuçlar önem kazanmaktadır. Etkinlik temek gaye olarak kabul edilse dahi Coase teorisi, piyasanın her şartlarında Pigoucu vergi alternatifine karşı tercih edilmesi gerekliliğini ifade eden bir önerisi yoktur. İşlem maliyetlerinin sıfır olduğu durumda piyasa ile Pigoucu vergi arasında fark olmamaktadır. Fakat Pigoucu verginin ana sorunu, devletin sıfır maliyet ve tam bilgi ile en uygun (optimum) olan sonuçların oluşacağını savunmaktadır. Buradan hareketle Coase'ın 1937 ve 1960 yılında yazdığı her iki makalesinde ortaya koyduğu temel çıkarımlara gidilecek olduğunda ana sorun koordinasyon maliyetleri ile alakalıdır. İşlem maliyetleri şayet pozitif ise hem Pigoucu modellerde hem de piyasalarda bir aksaklık söz konusu olacaktır. Burada asıl mesele hangi sistemde maliyetlerin daha düşük olarak

gerçekleşeceği ile ilgilidir. Burada asıl incelenmesi gereken konu, alternatif kurumsal yapıların ortaya çıkardığı işlem maliyetleri sorunudur (Oğuz, 2004: 98-99).

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Kurumsal iktisat, neoklasik iktisada eleştiri getirerek ona karşıt bir düşünce olarak ortaya çıkan yaklaşımdır. Yerleşik iktisatta veri olarak kabul edilen ve bireysel davranışlardaki etkisi önemsenmeyen kurum kavramı, kurumcu düşüncede önemli bir işleve sahip kilit rolü üstlenmektedir. Bu yönden de örf-adet, inanışlar, ortak tarih gibi kavramlar kurum çatısı altında incelenmiştir. Kurumsal iktisat neoklasik düşüncenin aşırı biçimde soyutlanmış çözümleme yöntemlerine, statik ve evrensel bakış açısına karşı çıkarak, iktisadi hayatta bireylerin değil kurumların davranışlarının önemli olduğuna vurgu yapmaktadır. Kurumların bireyler arasındaki ilişkilerde istikrarlı bir yapı meydana getirerek belirsizliği azaltmak gibi önemli bir rolü bulunmaktadır. Kurumların öne çıktığı, kurumsal iktisat ekolünde zaman içerisinde değişim ve farklılıklar yaşanarak geniş bir çalışma alanı oluşmuştur. Kurumsal ekol, iktisat bilimini; öncelikle kurumların oluşumu, siyaset bilimi, tarih, sosyoloji ve antropoloji ile harmanlayarak geniş bir bakış açısı ile analizine almaktadır.

Kurumsal iktisat bireysel eylemden daha çok toplu eylemi çağrıştıran ve önceliği kurumlar olan, ekonomiye evrimsel bir bakış açısıyla yaklaşan, deneysel gözleme öncelik veren, devletin müdahalesine olumlu bakan bir düşünce akımı olup geniş bir yelpazeyi içinde barındırdığından dolayı, farklı düşünce akımları tarafından beslenmesiyle zamanla kendi içinde de bölünmelere yol açmıştır. Bu farklılığın ortaya çıkmasının nedeni kurumların rolü ve işlevine dair yaklaşım farklılığından kaynaklanmaktadır. Veblen'in çalışmalarını takip edenler eski neo-kurumcu iktisat, Commons'ın çalışmalarını takip edenler de yeni kurumcu iktisat diye adlandırılmışlardır. Veblen çizgisinden gidenler neoklasik analizi tamamen terk eden bir yaklaşımı benimseyip çalışmalarını teknoloji-kurum ikilemine dayandırmışlardır. Commons'ı izleyenler ise neoklasik iktisadi analizi tamamen dışlamak yerine özüne sadık kalarak, eksikliklerini tamamlayarak buna göre uygun analizler geliştirme yoluna gitmişlerdir. Kurumları teknolojinin dayattığı gelişmeler karşısında bir engel olarak değil, teknolojik alternatifler içinde tercihi meydana çıkaran bir seçim biçimi olarak görmüşlerdir. Eski kurumsalcılar iktisat yazınına önemli katkılar sağlasalar da, eleştiriden öteye geçememiş, metodolojik tutarlılık konusunda eksik ve teoriden yoksun kalmışlardır. Oysaki Yeni Kurumsal iktisadi görüş ise daha geniş bir

çerçeveyi içine alan, eleştiriden öte çözümler getiren, teorik ve metodolojik bakımdan bütünlük arz eden bir okul olarak ortaya çıkmıştır.

Bütün bu farklara rağmen, kurumları çalışmalarının odağına almaları, iktisadın diğer sosyal bilim (felsefe, hukuk, sosyoloji gibi) dallarıyla daha fazla ilişkiler içinde olmasını istemeleri, iktisadi olayları statik değil, dinamik bir yapı etrafında değerlendirmesi ve iktisat biliminin daha evrimci bilim olması gerektiğini düşünmeleri bakımından her iki yaklaşım da ortak paydada buluşurlar.

Yeni Kurumsal İktisadın isim babalığını her ne kadar Oliver Williamson'ın yaptığı kabul edilse de okul, bir anlamda Ronald Coase'ın iktisadi analizlere işlem maliyetlerini katmasıyla ivme kazanmıştır. Coase işlem maliyetlerinin sıfır olduğu bir durumda devlet düzenlemelerine gerek duymamaktadır. Problemlerin özünü oluşturan ise hakların tam olarak belirlenmemiş olmasıdır. Hakların açık bir şekilde tanımlandığı hallerde devletin düzenlemesine gerek kalmadan piyasa meseleyi kendiliğinden çözmüş olacaktır. Coase çalışmasının iktisadi yazınına en büyük katkılarından biri olan işlem maliyetleri kuramı, işlem maliyetlerinin olduğu gerçek hayatta piyasanın her koşulda problemleri daha iyi çözeceğini iddia etmemesi üzerinden meydana gelen sonuçlar üzerinde oluşmaktadır. Coase problemin çözümü için farklı alternatiflerin değerlendirilmesini ve en az maliyete yol açan alternatiflerin seçilmesini önermektedir. Dışsallıkların söz konusu olduğu durumda da olası tüm çözümler içerisinde en etkin ve en az maliyetli olanın kullanılmasını önermektedir. Şayet genel kanının tam tersine vergi ve kamusal düzenlemeleri uygulamak daha az maliyetli ise bu alternatiflere de karşı değildir.

Coase dışsallık için bir piyasanın oluşacağını, burada da bir denge düzeyine varılacağı ve bundan ötürü de piyasaya dışarıdan bir müdahale olmadan arz edilen durumun gerçekleşeceğini belirterek, Pigou tarzı vergilerin piyasa etkinliğini işlemez hale getireceğini öne sürmüştür (Coase, 1960: 32). Dışsallıkların meydana geldiği durumlarda taraflar dışsallığı içselleştirmek ve etkinliği sağlamak için bir araya gelerek meydana gelen zararın karşılanması adına bazı iyileştirmeler yapılması konusunda fikirler sunmaktadır. Coase faydanın taraflar arasındaki dengesizlik durumunda, taraflar arasında karşılıklı bir pazarlık süreci başlatarak etkinlik şartlarının tekrardan sağlanabileceğini ve bunun için de mülkiyet haklarının oluşturulması gerektiğini öne sürmüştür. Coase işlem maliyetleri kavramı üzerinde

de yoğunlaşarak; mülkiyet haklarının serbest bir şekilde alınıp satılması ve işlem maliyetlerinin minimum düzeyde olması halinde karar alıcı birimlerin aralarında pazarlık yapma olasılığını artırdığını belirterek bu durumun Pareto etkinliğine ulaştığını öne sürmüştür. Kısacası Coase dışsal maliyetler söz konusu olduğu zaman devletin müdahalesini de öngörmemektedir.

Coase neoklasik iktisadın fiyat yollu piyasa dengesini sağladığı çıkarımına ve firmanın bu koşullar altında çok da önemli bir organizasyon olmadığı kapalı varsayımına karşı çıkmaktadır. Oysaki gerçekte üretim firma tarafından yapılmakta ve oluşan sistem firma kurumuna gereksinim duymaktadır. Fiyat mekanizması, tam bilgi kavramının yanlışlığından dolayı maliyet oluşturucu nitelik göstermektedir. Oluşan maliyetler de firma yoluyla içselleştirilmektedir.

Kendi adıyla bilinen Coase teorisi de doğruluğundan daha çok iktisat bilimindeki bakış açısını değiştirmiştir. Coase teoremi sadece teorem olarak bakıldığı zaman oldukça özel bir durumu betimlemektedir. Fakat yaklaşım şekli hem refah ekonomisinin hem de hukukun iktisadi çözümlemesinde yeni bir başlangıç meydana getirmiştir.

Coase yeni kurumsal ekonominin toplumsal yönden iktisadi problemlerde, çözüme ulaşmak adına neoklasik kurama alternatif oluşturabilecek ve onun eksikliklerini giderecek bir bakış açısı getirdiğini ifade ederek, Yeni Kurumsal İktisadın geleceğine umutla bakmaktadır.

Yeni Kurumsal İktisat ekonomiye temelden farklı bir bakış açısı getirse de kısmen de olsa neoklasik iktisadın yapısallığı üzerine kurgulanarak, yerleşik iktisadın ihmal ettiği konular üzerinde yoğunlaşmıştır. Neoklasik kuramın bazı araçlarını daha işlevsel duruma getirerek, teorinin özünü kabul ederek eksik taraflarını tamamlamıştırlar. Yani tam bilgi yerine daha gerçekçi olan sınırlı bilgi varsayımını kabul etmişlerdir. İşlem maliyetleri, mülkiyet hakları, sözleşme teorisi gibi alanlarla ilgilenmişlerdir. Yeni Kurumsal İktisat yaklaşımı modern ekonominin en canlı çerçevesini oluşturmaktadır.

Yeni Kurumsal İktisadın ileride nasıl bir şekil alacağı yönündeki kanı tek bir anlayışı barındırmanın çok daha ötesinde kullandığı kanıtlar ve izlediği yeni

yöntemler dahilinde yeni araştırma alanları açarak, iktisat bilimini diğer bilimlerle sıkı sıkıya bağlı duruma getirerek, sınırlarını kaldıracağı yönündedir.

KAYNAKÇA

Akerlof, G.A. (1970). The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly journal of economics*, *84*(3), 488-500.

Aktan, C. C. (2000). Kamu Tercihi Teorisi ve Anayasal Politik İktisat.

Aktan, C. C. ve T. Vural (2006a). Kurumsal İktisat, Kurallar, Kurumlar ve Ekonomik Gelişme. *Sermaye Piyasası Kurulu Yayınları,* Ed. C.C. Aktan. SPK Yayınları, No.194, Ankara, 1-39.

Aktan, C. C., & Vural, T. (2006b). Kurallar ve Kurumların Sosyolojik Temelleri Üzerine Bir İnceleme, *Kurallar, Kurumlar ve Düzen*, Ed. C.C. Aktan. SPK Yayınları, No.194, Ankara, 1-77.

Aktan, C. C. (2008). Yeni İktisat Okulları. Seçkin Yayınları. Ankara.

Alchian, A. A. , & Demsetz, H. (1972). Production, information costs, and economic organization. *The American economic review*, *62*(5), 777-795.

Armağan, R. (2003). Kamu ekonomisinde dışsallıklar ve dışsallıkların İçselleştirilmesi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, *9*, 159-178.

Arrow, K. J. (1994). Methodological individualism and social knowledge. *The American Economic Review*, *84*(2), 1-9.

Ata, A. Y. (2009). Kurumsal İktisat Çerçevesinde Yolsuzluğun Fırsat ve Motivasyonları: AB Ülkeleri Üzerine Bir İnceleme. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi*.

Aydın, M. (2006); "Değerler, Normlar ve Kurumlar", Kurallar, Kurumlar ve Düzen, Ed. C. C. Aktan, SPK Yayınları, No. 193, Ankara, ss.19-29.

Bal, H. Ç. (2012). Çevre Sorunları ve Bu Sorunların Çözümü Çerçevesinde Küresel Kamusal Mallar, Dışsallıklar ve Küresel Kamusal Malların Arzına İlişkin Sorunlar. *Global Journal of Economics and Business Studies*, *1*(2), 01-11.

Basılgan, M. (2010). Alman Tarihçi Okulu'nun Joseph Alois Schumpeter Üzerine Etkisi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, *65*(03), 023-050.

Basılgan, M. (2011). Ekonomik Gelişmenin Yaratıcı Yıkımı: Schumpeteryan Girişimci. *Amme İdaresi Dergisi*, *44*(3), 27-56.

Baştürk, M. F. (2014). Mülkiyet problemi, dışsallıklar ve coasean çözüm. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, *21*(1), 143-154.

Baykal, M. (2008). Hukuk- Ekonomi İlişkisi ve Ekonomi Hukuku Üzerine. *Ankara Barosu Dergisi*, (4), 76-87.

Benham, A., & Benham, L. (2001). The costs of exchange. *2000): Institutions, Contracts and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics, Edward Elgar, Cheltenham*, 1-14.

Biber, Ahmet Emre (2010). İktisadi Büyümede Kurumsal Faktörler Ve Kurumsal Değişim. Akademik Bakış Dergisi, Sayı: 19, http://docplayer.biz.tr/5599376-Iktisadi-buyumede-kurumsal-faktorler-ve-kurumsal-degisim.html.

Bourdieu, P. (1986). The forms of capital Handbook of Theory and Research for The Sociology of Education (pp. 241–258). *R.(1974). The Power Broker: Robert Moses and the Fall of New York*.

Buchanan, J. M. (1984). Constitutional Restrictions on the power of government. *The Theory of Public Choice II, Michigan Uni-versity Press, Ann Arbor*, 439-52.

Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *economica*, *4*(16), 386-405.

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

Coase, R. (1998). The new institutional economics. *The American Economic Review*, *88*(2), 72-74.

Coase, R. H. (2013). The problem of social cost. *The journal of Law and Economics*, *56*(4), 837-877.

Congleton, R. D. (2015). The Logic of Collective Action and Beyond. *Public Choice*, *164*(3-4), 217-234.

Coleman, J. S. (1988). Social Capital in The Creation of Human Capital. In *Knowledge and social capital* (94),95-120.

Commons, J. R. (1931). Institutional economics. *The American economic review*, 648-657.

Çekiç, T. İ., & Ökten, A. N. (2009). Sosyal Sermaye Perspektifinden Kırsal Kalkınma Sorunsalına Yeniden Bakış. *Megaron*, *4*(3).

Çetin, Tamer (2012). Yeni Kurumsal İktisat. No: 45 (2012-1) / 43-73.

Demir, Ömer (1996). Kurumcu İktisat. Ankara: Vadi Yayınları.

Demir, Ö. (2006); "Sosyal Kuralların Mantığı", Kurallar, Kurumlar ve Düzen, Ed. C. C. Aktan, SPK Yayınları, No. 193, Ankara, ss.30-52.

Demir, Ömer (2012). İktisat Metodolojisi. İstanbul: Sentez Yayıncılık.

Demirbaş, D. (2006); "Yeni Kurumsal Ekonomi Üzerine Bir İnceleme", Kurumsal İktisat, SPK Yayını, Yayın No:194,Ankara, ss.40-53.

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

Demsetz, H. (1964). The exchange and enforcement of property rights. *The Journal of Law and Economics*, *7*, 11-26.

Derya, H. (2017). Kurumsal İktisadın Katkıları Üzerine Değerlendirme. *Electronic Journal Of Social Sciences*, *16*(63). 1092-1110.

Dinar, G. B. (2013). Kurum, İçgüdü ve Alışkanlık Kavramları Temelinde Veblen'in Kurumsal Evrim Teorisi. *Amme İdaresi Dergisi*, *46*(4), 45-65.

Doğan, Z., & Kurt, Ü. (2016). Yeni Kurumsal İktisadın Dalları. *Journal of Life Economics*, *3*(1), 115-130.

Dura, C. (1991). Çevre Sorunları ve Ekonomi. *Çevre Üzerine… Türkiye Çevre Sorunları Vakfı Yay*, (91), 68-90.

Durlauf, S. N., & Fafchamps, M. (2004). Social Capital. The Centre for the Study of African Economies. *Berkeley Electronic Press.*, (214), 89.

Eggertsson, Thrainn, Yeni Kurumsal İktisat. (Çev. G. Sonkur). The New Polgrove Dictionary Of Economics and The Law, Volume: 2, pp. 665-671. http://www.canaktan.org/ekonomi/kurumsaliktisat/makaleler/eggert.htm/21.02 2018.

Erkan, B. (2016). Ana Akım (Ortodoks-Neoklasik) İktisat Öğretisi Eleştirisi: Heteredoks Yaklaşım İhtiyacı. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, *8*(14), 25-40.

Ersel, H. (2013). Ronald Coase ve İktisatta Dışsallık Sorunu. *İktisat ve Toplum Dergisi*, *36*, 43-48.

Genç, S. Y., & Ramazan, E. Kurumsal İktisadi Düşüncenin Terminolojik ve Metodolojik Bir İncelemesi. Dünden Bugüne Ekonomi Yazıları, 173.

Gökten, K. (2006). İktisatta Evrim Düşüncesi ve Evrimci İktisatın Teknolojiye Yaklaşımı. *Akdeniz İİ BF Dergisi*, *11*, 24-44.

Güler, E. (2012). Geçiş Ekonomileri ve Yeni Kurumsal İktisadın Yeniden Yükselişi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, *13*(1), 52-68.

Güneş, İ. Dışsallıklar, Kamunun Düzenleyici Rolü: Enerji Sektöründe Bir Uygulama. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı. Doktora Tezi.

Gürçaylılar-Yenidoğan, T. (2013). Yeni Kurumsal İktisat Geleneğinde İşlem Maliyeti Teorisinin Rolü ve Son Gelişmeler/The Role of Transaction Cost Theory in the Tradition of New Institutional Economics and Recent Developments. *Business and Economics Research Journal*, *4*(2), 109.

Gürkan, Ceyhun (2007). Schumpeter ve Teknoloji. (Ed.) Eyüp Özveren. Kurumsal İktisat. Ankara: İmge Kitabevi.

Hill, P. J. (1999). Public Choice: A review. *Faith & Economics*, *34*, 1-10.

Hodgson, G. M. (1998). The approach of institutional economics. *Journal of economic literature*, *36*(1), 166-192.

Hodgson, G. M. (2000). What is the essence of institutional economics?. *Journal of economic issues*, *34*(2), 317-329.

Hodgson, G. M. (2009). Institutional economics into the twenty-first century. *Studi e Note di Economia*, *14*(1), 3-26.

Kalkan, B. (2015). Yeni Kurumsal Siyaset. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, *14*(3), 559-583.

Kama, Ö. (2011). Yeni Kurumsal İktisat Okulunun Temelleri. *İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, *13*(2), 1-22.

Kaufman, B. E. (2006). The institutional theory of John R. Commons: Foundation for a heterodox labor economics.

Kazgan, G. (2000). İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi. *Remzi Kitabevi*, *12*.

Kesbiç, C. Y., Baldemir, E., & Mustafa, İ. N. C. İ. (2010). Dışsallıkların Ekonomi Üzerindeki Etkileri Ve İçselleştirilmesine İlişkin Teorik Yaklaşımlar-Çözüm Önerileri: Yatağan Termik Santrali Analizi. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, *8*(14), 123-138.

Kherallah, M., & Kirsten, J. F. (2001). The New Institutional Economics: Applications for Agricultural Policy Research in Developing Countries. *Agrekon*, *41*(2), 1-43.

Kızılkaya, Ertuğrul (2007). Weber, Veblen ve Kapitalizmin Ruhu. (Ed.) Eyüp Özveren. Kurumsal İktisat. Ankara: İmge Yayınevi.

Küçükkalay, Abdullah Mesut (2015). İktisadi Düşünce Tarihi. İstanbul: Beta Basım Yayıncılık.

Matur, Eser Pirgan (2007). Kurumsal İktisat Açısından Firma Kuramı.(Ed.) Eyüp Özveren. Kurumsal İktisat. Ankara: İmge Yayınevi.

Medema, S. G. , Mercuro, N. , & Samuels, W. J. (1999). Institutional Law and Economics. *Encyclopedia of law and economics*.

Ménard, C., & Shirley, M. M. (2014). The Contribution of Douglass North to New institutional economics. *Institutions, property rights, and economic growth: the legacy of Douglass North. Cambridge University Press, Cambridge*, 11-29.

Menard and M. M. Shirley. (2005). (eds.), Handbook of New Institutional Economics, Springer. Printed in the Netherlands. 1-18.

North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of economic perspectives*, *5*(1), 97-112.

North, Douglass (2010). Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans (Çev. G. Çağalı Güven). İstanbul: Sabancı Üniversitesi.

Oğuz, F. (2006). "Mülkiyet Haklarının Ekonomik Yapısı Üzerine''. Kurumsal İktisat, SPK Yayını, Yayın No:194,Ankara, ss.65-78.

Oğuz, F. (2004). Coase Teorisi ve Eleştirisi. (9), 85-99.

Oğuz, Hacer. (2006). Makroekonomik Politikaların Performansında Sosyal Sermayenin ve Kurumların Rolü. *Akdeniz Universitesi İİBF Dergisi*, *6*(12), 79-107.

Ostrom, E. (1986). An Agenda for The Study of Institutions. *Public Choice*, *48*(1), 3-25.

Özveren, Eyüp (2007). Kurumsal İktisat. Ankara: İmge Yayınevi.

Parlakay, O., & Yavuz, A. (2016). Negatif Dışsallıkların Çevreye Olumsuz Etkilerinin Önlenmesinde Kullanılan Çözüm Yolları. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi*, (57), 210-220.

Peker, H. S., & Altınışık, İ. (2011). Negatif Dışsallıkların İçselleştirilmesi Açısından Karbon Ticareti. *Gümüşhane Üniversitesi, Sosyal Bilimler Elektronik Dergisi*, *4*.

Posner, R. A. (1974). Theories of Economic Regulation.

Putnam, R. D. (1993). The Prosperous Community. *The American Prospect*, *4*(13), 35-42.

Regan, D. H. (1972). The problem of social cost revisited. *The Journal of Law and Economics*, *15*(2), 427-437.

Richter, R. (2005). The New İnstitutional Economics: İts Start, İts Meaning, İts Prospects. *European Business Organization Law Review (EBOR)*, *6*(2), 1-34.

Rutherford, M. (2001). Institutional economics: then and now. *Journal of Economic Perspectives*, *15*(3), 173-194.

Savaş, Vural (2000). İktisatın Tarihi. Ankara: Siyasal Kitabevi.

Seçilmiş, E. (2016). Coase Teoremine Alternatif Bakış/An Alternative View of the Coase Theorem. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, *53*(612), 9-20.

Stiglitz, J. (1999). Public Policy for a Knowledge Economy. *Remarks at the Department for Trade and Industry and Center for Economic Policy Research*, *27*(3), 1-28.

Şenalp, Mehmet Gürsan (2007). Dünden Bugüne Kurumsal İktisat. (Ed.) Eyüp Özveren. Kurumsal İktisat. Ankara: İmge Yayınevi.

Veblen, T., & Boulton, J. (2010). Why is economics not an evolutionary science?. *Emergence: Complexity and Organisation*, *12*(2), 41-69.

Veblen, Thorstein (1912). The Theory Of The Leisure Class. http://files.libertyfund.org/files/1657/1291_Bk.pdf/21.02.2018.

Veblen, T. (1898). Why is economics not an evolutionary science?. *The quarterly journal of economics*, *12*(4), 373-397.

Voigt, S. (2013). How (not) to measure institutions. *Journal of Institutional Economics*, *9*(1), 1-26.

Williamson, O. E. (2000). The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of economic literature*, *38*(3), 595-613.

Williamson, O. E. (1990). A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 61-71.

Williamson, O. E. (1981). The economics of organization: The transaction cost approach. *American journal of sociology*, *87*(3), 548-577.

Wolak, F. A. (1996). Why do firms simultaneously purchase in spot and contract markets? Evidence from the United States steam coal market. In *Agricultural Markets* (pp. 109-168). Emerald Group Publishing Limited.

Yılmaz, Ferudun (2007). Avrupa'da Kurumsal İktisat: G. M. Hodgson Örneği. (Ed.) Eyüp Özveren. Kurumsal İktisat. Ankara: İmge Yayınevi.

Yüksel, C. (2006). Dışsallıklarda Kamusal Çözümler: Türkiye Uygulaması. *Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Adana*.

Zingler, E. K. (1974). Veblen vs. Commons: A Comparative Evaluation. *Kyklos*, *27*(2), 322-344.

ÖZGEÇMİŞ

20 Temmuz 1994 İstanbul ili Bakırköy ilçesi doğumludur. İlk ve orta öğrenimini Hikmet Uluğbay İlköğretim Okulu'nda, liseyi ise 19 Mayıs Lisesi'nde derece ile bitirmiştir. 2012'de Marmara Üniversitesi İktisat Bölümü'nde başladığı lisans öğrenimini 2016 yılında tamamlamıştır. Lisans öğreniminden sonra aynı yıl Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Teorisi ve Tarihi alanında Tezli Yüksek Lisans eğitimine başlayarak halen devam etmektedir. 02. 07. 2014 ve 11. 12. 2016 tarihleri arasında Easy Speak adlı dil kurumunda İngilizce eğitimi alarak B2 seviyesi için sertifika almıştır.