DOUGLASS

C. NORTH

KURUMLAR, KURUMSAL DEĞİŞİM VE EKONOMİK PERFORMANS

Sabancı Üniversitesi

2. basım

İçindekiler

	Sunuş	1
	Önsöz	3
I	Kurumlar	7
	1. Kurumlar ve kurumsal değişime giriş	9
	2. İşbirliği: Kuramsal sorun	19
	3. Kurumlar kuramında insan davranışı hakkındaki varsayımlar	27
	4. Mübadelenin işlem maliyeti kuramı	39
	5. Enformel kısıtlamalar	51
	6. Formel kısıtlar	64
	7. Yaptırım	74
	8. Kurumlar, işlem ve dönüşüm maliyetleri	82

II Kurumsal Değişim 95

9. Kuruluşlar, öğrenme ve kurumsal değişim 97
10. İstikrar ve kurumsal değişim 108
11. Kurumsal değişimin izleği 119

III Ekonomik Performans 137

12. Kurumlar, ekonomi kuramı ve ekonomik performans 139
13. İstikrar ve iktisat tarihinde değişim 152
14. Kurumsal analizi iktisat tarihine dahil etmek: ihtimaller ve muammalar 170

Kaynakça 183

Dizin 191

Sözlük 200

Sunuş

Kurumlar ve kararların siyasi ekonomisini inceleyen Cambridge Dizisi, iki ana soruyu cevaplandırma girişimi çerçevesinde yapılandırılmıştır. Bunlar, "Kurumlar nasıl olur da bireysel teşvik unsurlarına, stratejilere ve tercihlere yanıt olarak evrimleşirler?" ve "Kurumlar siyasi ve ekonomik sistemlerin performansını nasıl etkiler?" sorularıdır. Dizinin kapsamı, uluslararası ya da özellikle Amerikalı olmaktan ziyade karşılaştırmalı ve tarihseldir ve odak noktası normatiften çok pozitiftir.

Douglass North yerleşik birçok kavrama meydan okuyan bu çalışmasında, uzun zaman dilimleri içinde ekonomilerin büyük farklılıklar gösteren performanslarını açıklıyor. "Hangi kurum bileşimi mübadeleden kazanç elde etmeye en uygun ortamı sunar?" sorusunu soran North, kurumların nasıl kalıcı oldukları ve nasıl değiştikleri üzerine geniş bir perspektif sunuyor. Bunu yaparken de, etkin kurumlara doğru gelişen teşvik unsurlarını ele alan daha önceki çalışmasının yerini alacak bir eser çıkartıyor. North bu çalışmasında, insanların etkileşimlerini biçimlendirmek için icat ettikleri, herhangi bir kısıtlama olarak tanımladığı kurumlar ve kurumların ekonomileri biçimlendirirken sundukları fırsatlardan yararlanmak için oluşturdukları kuruluşlar arasındaki etkileşim üzerinde odaklanıyor. Kurumların önemi, neyin değerli olduğunu ölçmenin, hakları korumanın, sözleşmeleri denetlemenin ve yaptırımlarını yerine getirmenin pahalı olmasından kaynaklanıyor. North kurumsal evrim ile siyasi

ve ekonomik kuruluşlar arasındaki etkileşim kuramını, yönetim yapılarının, tüccar yasalarının, sigorta ve finans piyasalarının gelişimi de dahil olmak üzere bir dizi tarihsel örneğe uyguluyor. Elde ettiği sentez ise ekonomi öğrencileri için olduğu kadar, siyaset bilim ve tarih öğrencileri için de değerli bir kaynak oluşturuyor.

Önsöz

Tarih önemlidir. Tarihin önemi, sadece geçmişten dersler çıkarmamızdan, ondan birşeyler öğreniyor olmamızdan kaynaklanmaz. Tarihin önemi, bugün ve geleceğin toplumunun kurumlarının sürekliliği yüzünden geçmişe bağlı olmasında yatar. Dün, bugünün ve yarının tercihlerini biçimlendirir. Geçmiş sadece kurumsal evrim öyküsü olarak anlaşılır hale getirilebilir. Kurumları ekonomi kuramına ve iktisat tarihine dahil etmek, bu kuramı ve tarih yazımını geliştirmek için atılması gereken zorunlu adımlardan biridir.

Bu çalışma kurumlar ve kurumsal değişim kuramının ana hatlarını sunuyor. Bu araştırma, son yirmi yıldır dikkatle izlediğim, kurumlar üzerine yapılmış daha eski tarihli çalışmalara dayanıyor olmasına karşın, bu çalışmalara kıyasla siyasi ve ekonomik kurumların doğası ve nasıl değiştikleri konusunu çok daha derinlemesine inceliyor.

Analizin anahtar kavramlarını, kurumların kesin ve net özellikleri, kuruluşlardan nasıl farklı oldukları, işlem ve üretim maliyetlerini nasıl etkiledikleri oluşturuyor. Odak noktasını ise insanlar arasındaki işbirliği, özellikle de Adam Smith'in *Ulusların Zenginliği* kitabının temel kavramı olan, ekonomide mübadeleden kazançların elde edilmesine izin veren işbirlikleri oluşturuyor. Karmaşık mübadeleye işbirlikçi çözümler geliştirilmesine uygun ortamlar yaratan kurumların evrimiyle, ekonomik büyüme sağlanıyor. Doğal olarak, insanlar arasındaki bütün işbirlikleri toplumsal açıdan üretken sonuçlar doğurmuyor; aslında bu çalışma, başarıları açıklamak kadar ekonomik

durgunluk ve çöküş yaratan kurumsal çerçeveleri açıklamak üzerinde de duruyor.

İlk amacım bu konuları ele almak için bir yol inşa etmek; bu yol, kurumsal değişim kuramını geliştirmek için atılması gereken ilk adımı oluşturuyor. Bu nedenle kitabın büyük bir bölümü analitik çerçevenin oluşturulmasına ayrılmış durumda. Tarihsel örneklere ise, konuyu örneklemek ve yaklaşımın ne tür açılımlar getirebileceğini sergilemek amacıyla yer veriliyor; ancak bunlar, en nihayetinde yapılması gerektiği gibi hipotezin test edilmesini sağlayacak örnekler olmaktan çok uzak. Mesajımın temel hedefi ekonomistler ve iktisat tarihçileri olsa da, tezlerimin diğer sosyal bilimciler için de aynı derecede ilginç olacağına inanıyorum. Bunu akılda tutarak, ekonomi terminolojisini minimum düzeyde tutmaya ve analizi, ekonomist olmayanlar için de açık ve net bir hale getirmeye özen gösterdim.

Burada sunulan fikir ve görüşlerin geliştirilmesinde o kadar çok insan rol oynadı ki, onlara nerede teşekkür etmeye başlamam gerektiğini kestirmek güç. Bu metnin ilk taslağı National Science Foundation'ın BNS 8700864 numaralı bursuyla Center for Advanced Study in Behavioral Sciences'ta (Davranış Bilimleri Yüksek Araştırma Merkezi) çalışırken yazıldı. Gardner Lindzey, Bob Scott ve diğer görevliler bu girişim için olağanüstü sıcak ve dostça bir atmosfer sağladılar. Yazım şeklimi (daha iyiye doğru) temelden değiştirmek için bilgisayarın gizemleri konusunda sabırla beynimi yıkayan Carol Baxter'a özellikle teşekkür etmek istiyorum. O sene ziyaretçi akademisyen olarak merkezde bulunan Robert Keohane, Steven Krasner, Mark Machina ve Ken Sokoloff da bu çalışmaya katkıda bulundular.

Burada geliştirilen birçok fikri birlikte tartıştığım, kitabın birçok taslağını okuyup onlar üzerinde bol bol yorum yapan Barry Weingast ve John Nye'a özellikle müteşekkirim.

Bu metni yazarken, Thrainn Eggertsson'un yeni kurumsal ekonomi üzerine mükemmel çalışmasının taslaklarını okuyordum (*Economic Behavior and Institutions*, Cambridge University Press, 1990). Eggertsson'un çalışması, kafamdaki bazı belirsizlikleri çözdü ve çalışmanın yönünün belirlenmesine katkıda bulundu.

Washington Üniversitesi'ndeki diğer meslektaşlarım -Lee Benham, Art Denzau, John Drobak, Garry Miller ve Norman Schofield- metnin daha önceki taslaklarını okuyup çok değerli öneriler getirdiler. Daha eski taslağı okuyan ve çok değerli yorumlar sunanlar arasında James Alt, Robert Bates, Robert Ellickson, Stanley Egerman, Philip Hoffman ve Margaret Levi de vardı. Ama metni okuyanlar dışında bazı kimselere de minnet borçluyum. Son altı yıl içinde bu çalışmanın belli bölümlerini konferanslarda ve üniversitedeki çalışmalarda sundum ve araştırma gündemimi belirleyen birçok değerli öneriyle karşılaştım.

Ruey Hua Liu ve özellikle Werner Troesken ve Brad Hanser çalışkan ve güvenilir araştırma asistanlarım oldular. Annette Milford bu metnin taslakları üzerinde uzun ve yorucu saatler geçirdi.

Son olarak, Elisabeth Case benim zerafetten yoksun üslubumu İngilizceye çevirdi. Bunun da ötesinde, bu çalışma ortaya çıkarken umudumun kırıldığı ve coşkuyla çalıştığım dönemlere de benimle birlikte katlandı.

Benzonia, Michigan
Ocak 1990

I

Kurumlar

1. Kurumlar ve Kurumsal Değişime Giriş

Kurumlar, bir toplumda oynanan oyunun kurallarıdır; daha formel bir anlatımla, insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendiren, insanların getirdiği kısıtlamalardır. Kurumlar sonuç olarak, etkileşimin teşvik unsurlarına belli bir yapı kazandırırlar. Teşvik, siyasi, ekonomik veya toplumsal olabilir. Kurumsal değişim, zaman içinde toplumların nasıl evrimleştiğini belirler; bu yüzden de, tarihsel değişimi anlamanın anahtarını oluşturur.

Kurumların ekonominin performansını etkilediği hususu tartışma konusu değildir. Kurumların evrimleşme biçimlerinin, ekonomilerin zaman içinde farklılaşan performanslarını temelden etkilediği de tartışılmamaktadır. Yine de, ne günümüzde geçerli olan ekonomi kuramının ne de kliometrik* tarihin, kurumların ekonomik performanstaki rolünü takdir ettiğini gösteren işaretler bulabilirsiniz. Bunun nedeni, kurumsal analizi, ekonomi ve ekonomi tarihi ile birleştirecek analitik bir çerçevenin mevcut olmamasıdır. Bu kitabın amacı bu tür bir temel çerçeve oluşturmaktır. Analizin sonuçları, genel olarak sosyal bilimlerde, özel olarak da ekonomide kuramsallaştırmanın yeniden incelenmesinin anlamlı olacağının işaretlerini vermekte ve tarihsel değişime yepyeni bir anlayış getirmektedir.

Bu çalışmada kurumların doğasını inceleyecek ve kurumların, ekonomik (veya toplumsal) performans açısından sonuçlarını ele alacağım (I. Kısım). Daha sonra ekonomi tarihi (ve diğer tarih araştır-

* *Kliometri*: Ekonomi, istatistik ve veri işleme gibi, farklı disiplinlerde geliştirilen yöntemlerin tarih araştırmalarına uygulanması. (Y.H.)

maları) için bir çerçeve oluşturmak amacıyla, ana hatlarıyla kurumsal değişim kuramından söz edeceğim. Burada, analitik bir çerçeve oluşturmanın yanı sıra, geçmişin bugünü ve yarını nasıl etkilediğini, tedrici kurumsal değişimin belli bir zamandaki tercihi ve izlek bağımlılığının doğasını nasıl belirlediğini de açıklamak istiyorum (II. Kısım). Çalışmanın temel amacı, ekonomilerin zaman içinde farklılaşan performanslarını anlamaktır (III. Kısım).

I

Kurumlar, gündelik hayatı bir yapıya kavuşturarak belirsizliği azaltırlar. İnsani etkileşimin rehberlerini oluştururlar. Kurumlar sayesinde, sokakta arkadaşlarımıza selam vermek, araba kullanmak, portakal satın almak, borç almak, bir iş kurmak, ölülerimizi gömmek ya da herhangi bir şey yapmak istediğimiz zaman, bu görevleri nasıl yerine getirmemiz gerektiğini biliriz (veya kolayca öğrenebiliriz). Aynı işlemleri başka bir ülkede, örneğin Bangladeş'te yapmak istediğimizde, kurumların farklı olduğunu gözlemleriz. İktisat jargonuyla söylemek gerekirse, kurumlar, bireylerin tercih kümelerini tanımlar ve sınırlarlar.

Kurumlar, insanoğlunun insani etkileşimi şekillendirmek için geliştirdiği her türlü kısıtlamayı içerirler. Peki, kurumlar formel mi, yoksa enformel midir? Aslında her ikisi de olabilirler. Ben bu çalışmada, hem insanların koyduğu kurallar gibi formel kısıtlamaları, hem de teamüller ve davranış biçimleri gibi enformel kısıtlamaları ele alacağım. Kurumlar, ABD Anayasası gibi oluşturulmuş ve örfi hukuk gibi zaman içinde evrimleşerek gelişmiş olabilirler. Bu çalışmada, her ne kadar analizin amaçları açısından ayrı ayrı ele alınıyor olsa da, hem oluşturulmuş, hem de evrimleşmiş kurumlar incelenmektedir. Kitapta, kurumların başka özelliklerini de keşfedeceğiz.

Kurumsal kısıtlamalar bireylerin yapmasının yasaklandığı faaliyetleri tanımlar; kimi zaman da, bireylerin hangi koşullar altında belli faaliyetlere girişmesine izin verildiğini belirler. Burada tanımladığı biçimiyle, kurumlar, insanlar arasındaki etkileşimin çerçevesini oluştururlar. Bu anlamda kurumlar, rekabete dayalı bir takım oyununun

kurallarına benzerler. Yani hem formel, yazılı kurallardan, hem de karşı takımın yıldız oyuncusunu kasıtlı olarak sakatlamamak gibi formel kuralların ruhunu oluşturan ve onları destekleyen enformel kurallardan oluşurlar. Bu benzetmeden de anlaşılacağı gibi, kimi zaman kurallar ve enformel davranış kuralları ihlal edilir ve oyunculara ceza verilmesi gerekir. Dolayısıyla, kurumların işleyişinin temel unsurlarından biri de, ihlalleri saptamanın maliyeti ve cezanın ne kadar ağır olacağıdır.

Spor benzetmesine devam edecek olursak, formel ve enformel kurallar, cezanın türü ve etkinliği, hep birlikte oyunun niteliğini belirlerler. Bazı takımlar sürekli olarak kuralları ihlal ettikleri (ve böyle bir şöhret edindikleri) ve bu şekilde rakiplerini sindirdikleri için başarı kazanırlar. Stratejinin başarılı olup olmayacağı, denetimin ne kadar etkili olduğuna ve cezanın ağır olup olmadığına bağlıdır. Kimi zaman, kural ihlalinin bedelini ödemeden kurtulmanın mümkün olduğu durumlarda, davranış kuralları (yani sportmenlik) oyuncuları kısıtlar.

Bu çalışmada, kurumlar ve kuruluşlar arasında yapılan ayrım çok önemlidir. Kurumlar gibi kuruluşlar da, insanlar arasındaki etkileşime bir yapı kazandırırlar. Gerçekten de, kurumsal çerçevenin sonucunda oluşan maliyetlere baktığımızda, bu maliyetlerin, sadece bu çerçevenin değil, aynı zamanda bu çerçeveye bağlı olarak gelişen kuruluşların da sonucu olarak ortaya çıktığını görürüz. Kavramsal olarak, oyunu ve oyuncuları da birbirinden ayırmak zorundayız. Kuralların amacı, oyunun nasıl oynanacağını tanımlamak, belirlemektir. Takımın amacı, söz konusu kurallara göre yetenek, strateji ve eşgüdümün bileşimiyle, kimi zaman dürüstçe, kimi zaman da üçkâğıtla oyunu kazanmaktır. Takımın gelişme sürecinde kazandığı yetenekleri ve izlediği stratejileri modellemek ile, kuralların oluşturulmasını, evrimini ve sonuçlarını modellemek birbirinden ayrı süreçlerdir.

Kuruluşlar, siyasi oluşumları (siyasi partiler, belediye meclisi, denetleme kurulları), ekonomik oluşumları (şirketler, sendikalar, aile çiftlikleri, kooperatifler), toplumsal oluşumları (kilise, kulüpler, spor kuruluşları) ve eğitim amaçlı oluşumları (okullar, üniversiteler, meslek eğitimi veren kuruluşlar) kapsar. Kuruluşlar, belli hedeflere ulaş-

mak gibi ortak bir amaç güden bireylerin oluşturduğu gruplardır. Kuruluşları modellemek, yönetim yapılarını, yeteneklerini ve zaman içinde öğrenmenin, kuruluşun başarısını nasıl etkileyeceğini çözümlemeyi gerektirir. Kurumsal çerçeve, hangi kuruluşun ortaya çıkacağını ve nasıl gelişeceğini derinden etkiler. Buna karşın kuruluşlar da, kurumsal çerçevenin nasıl evrimleşeceğini etkilerler. Daha önce sözünü ettiğimiz gibi, bu çalışmada kurumların oyunun kuralları olduğu hususu vurgulanmakta, kuruluşlar (ve onların kurucuları) kurumsal değişimin araçları olarak ele alınmaktadır; dolayısıyla vurgulanan, kurumlar ve kuruluşlar arasındaki etkileşimdir. Kuruluşlar, var olan kısıtlamalar kümesinden (kurumsal kısıtlamaların yanı sıra ekonomi kuramının geleneksel kısıtlamalarından da) doğan fırsatları değerlendirmek, bu fırsatlardan yararlanmak amacıyla, belli bir maksatla kurulurlar ve hedeflerini gerçekleştirmek için yaptıkları girişimlerle de, kurumsal değişimin temel araçlarından biri olurlar.

Kurumlar hakkında bir kuram inşa etmenin ön koşullarından biri, oyunun temelini oluşturan kuralların analizini, aktörlerin stratejisinden ayırmaktır. Kurumları, insanların kendilerine getirdikleri kısıtlamalar olarak tanımlayarak, neoklasik ekonomi teorisinin tercihe dayalı yaklaşımını tamamlar hale getiririz. Bireysel tercihler temeline dayanan bir kurumlar kuramı inşa etmek, ekonomi ile diğer sosyal bilimler arasındaki farkları uzlaştırmaya doğru bir adımdır. Mantık açısından tutarlı ve potansiyel olarak sınanabilir hipotezler, insan davranışı teorisi üzerine inşa edilmek zorunda olduğu için bireysel tercihler kuramı elzemdir. Mikroiktisat kuramının gücü, (her ne kadar Üçüncü Bölümde varsayımlarda bazı değişiklikler yapılması gerektiğini savunacak olsam da) bireysel insan davranışları hakkında bir dizi varsayım üzerine inşa edilmiş olmasından kaynaklanır. Kurumlar, insanlar tarafından yaratılmıştır. Evrimleşir ve insanlar tarafından değiştirilirler; bu yüzden, kuramımıza bireyle başlamak zorundayız. Kurumların bireysel tercihlere getirdiği kısıtlamalar da son derece yaygın ve nüfuz edici bir nitelik taşırlar. Bireysel tercihlerle, kurumların tercih kümelerine dayattığı kısıtlamaları bütünleştirmek, sosyal bilim araştırmalarını birleştirmeye doğru atılmış büyük bir adımdır.

Kurumlar, değişim ve üretim maliyeti üzerindeki etkileri aracılığıyla, ekonominin performansını etkilerler; kullanılan teknolojiyle birlikte, toplam maliyeti oluşturan değişim ve dönüşüm (üretim) maliyetini belirlerler. Çalışmanın ilk amacı (I. Kısım), kurumların varlığını ve doğasını, kurumların ekonomideki maliyet fonksiyonlarına nasıl girdiklerini belirleyecek şekilde açıklamaktır.

II

Kurumların toplumda oynadığı en önemli rol, insanlar arasındaki etkileşim için istikrarlı (ama ille de etkin olması gerekmeyen) bir yapı kurarak belirsizliği azaltmaktır. Kurumların istikrarlı olması, değiştikleri gerçeğini ortadan kaldırmaz. Uluslararası antlaşmalardan davranış kurallarına ve normlara, yazılı hukuktan teamüllere, törelere kadar bütün kurumlar sürekli evrimleşirler ve dolayısıyla da yapabileceğimiz tercihleri de mütemadiyen değiştirirler. Kurumsal değişim hızının aşikâr olduğu bir dünyada yaşıyor olsak da, kimi zaman marjindeki değişim öylesine yavaş ve bir buzul kütlesinin hareketi gibi zamana yayılmış olabilir ki, değişimi algılamak için tarihçiler olarak geriye çekilip bakmak zorunda kalabiliriz.

Marjindeki değişim, kurallardaki ve enformel kısıtlamalardaki değişikliklerin ya da yaptırımları uygulamanın etkinliği ve türündeki değişimlerin sonucu olabileceği için, kurumsal değişim çok karmaşık bir süreçtir. Daha da önemlisi, kurumlar genellikle süreksiz, kesintiliden çok, tedrici bir biçimde değişirler. Kurumların tedrici bir şekilde değişmesinin, devrim ve fetih gibi kesintili, süreksiz değişimlerin bile hiçbir zaman tam anlamıyla süreksiz olmamasının nedeni, enformel kısıtlamaların toplumun içine işlemiş olmasında yatar. Siyasi ve yasal kararların sonucunda resmi kurallar bir gecede değişse bile, gelenekler, âdetler ve davranış biçimlerine derinlemesine kök salmış olan enformel kısıtlamalar, belli bir niyetle çıkarılan ve uygulanan politikalara karşı çok daha dayanıklıdırlar. Kültürel kısıtlamalar sadece geçmişi, bugüne ve geleceğe bağlamakla kalmaz, aynı zamanda tarihsel değişimin yolunu açıklamanın anahtarını da verir.

İnsanlık tarihinin en büyük bulmacası, tarihsel değişimin izlediği birbirinden çok farklı yolları açıklamaktır. Toplumlar nasıl da birbirinden bu kadar farklı olabilmiştir? Ne de olsa, hepimizin atası ilkel avcı-toplayıcı topluluklardır. Standart neoklasik ve uluslararası ticaret kuramı açısından bu farklılık daha da şaşırtıcıdır. Bu kuramlar, birbirine mal, hizmet ve üretim faktörü alıp satan ekonomilerin, zaman içinde birbirine yakınlaşacaklarını öngörürler. Birbiriyle ticaret yapan, önde gelen sanayi ülkeleri arasında bir ölçüde yakınlaşma ve benzeşme olmasına karşın, son on bin yıllık dönemin en ağır basan özelliği, birbirinden çok farklı dini, etnik, kültürel ve siyasi ve ekonomik toplumlar olarak evrimleştiğimiz gerçeğidir. Zengin ve yoksul, gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasındaki uçurum her zaman olduğu kadar büyük, belki de her zamankinden çok daha geniştir. Farklılığı nasıl açıklayabiliriz? En az bunun kadar önemli bir başka soru da, daha fazla farklılaşmaya yol açacak ya da toplumları birbirine yakınlaştıracak koşulların neler olduğudur.

Bulmaca bununla da bitmez. Uzun dönemli durgunluk yaşayan veya ekonomik refahı mutlak olarak düşen ülkelerin durumu nasıl açıklanabilir? 1950'li yıllarda Alchian'ın geliştirdiği evrim hipotezi, keskin rekabet sonucunda yeterince güçlü olmayan kurumların eleneceğini ve insanların sorunlarına daha iyi çözümler getiren kurumların ayakta kalacağını öne sürer.

Merkezi önem taşıyan bu konuyu ele alırken, attığım adımları bir kere daha gözden geçirelim. North ve Thomas'ın eserinde (1973), kurumların ekonomik performansı belirlediklerini ve göreli fiyat değişimlerinin, kurumsal değişimin kaynağı olduğunu öne sürmüştük. Gerçekten de etkin bir açıklamamız vardı; göreli fiyat değişimleri, daha verimli kurumlar inşa etmeyi teşvik ediyordu. İspanya örneğinde olduğu gibi, etkin olmayan kurumların varlığını sürdürmesi, kısa vadeli bakış açısı olan yöneticilerin mali gereksinimlerinin bir sonucuydu; bu da, özel teşvikler ve toplumsal refah arasındaki farklılıklarla kendini gösteriyordu. Bu tür bir anomali, kuramsal çerçeveye de uymuyordu.

Structure and Change in Economic History (*Ekonomi Tarihinde Yapı ve Değişim*-North, 1981) başlıklı kitabımda, kurumları etkinlik açısından ele almayı bıraktım. Yöneticiler, mülkiyet haklarını kendi çıkarlarına göre tasarlıyor; işlem maliyetleri de, etkin olmayan mülkiyet haklarının hüküm sürmesine yol açıyordu. Sonuç olarak, ekonomik büyüme sağlamayan mülkiyet haklarının, günümüzde ve tarih boyunca yaygın biçimde var olmasını açıklamak mümkün hale geliyordu. Söz konusu çalışmada Alchian'ın evrim kuramının sunduğu soruları dile getirmiştim, ama bu sorulara verecek cevabım yoktu. Etkinlikten uzak kurumların varlığını izah etmek mümkündü; ama rekabet baskısı neden bu kurumların ortadan kalkmasını sağlamıyordu? Durağan ekonomilerdeki siyasi girişimcilerin hızla, daha başarılı olanların politikalarını taklit etmesi gerekmez miydi? Uzun zaman dilimlerinde, ekonomilerin birbirinden çok farklı performanslar sergilemesini nasıl açıklayacaktık?

İşte elinizdeki kitap bu soruları yanıtlıyor. Cevap, kurumlar ve kuruluşlar arasındaki fark ile, kurumsal değişimin yönünü şekillendiren, bunların arasındaki etkileşimde yatıyor. Kurumlar, ekonomi teorisinin standart kısıtlamalarıyla birlikte toplumdaki fırsatları belirliyorlar. Kuruluşlar bu fırsatlardan yararlanmak için kurulur; kuruluşlar evrim geçirdikçe de kurumları değiştirirler. Bunun sonucunda gerçekleşen kurumsal değişimin izleğini de, şu etkenler belirler: (1) Kurumların sunduğu teşvik unsurlarının sonucu olarak evrimleşen kuruluşlar ile kurumlar arasındaki simbiyotik ilişkiden kaynaklanan kilitlenme, (2) İnsanların fırsatlar kümesindeki değişimleri nasıl algıladığını ve değişime nasıl tepki verdiklerini belirleyen geri besleme süreci.

Kilitlenmeye yol açan kurumsal matrisin artan getiri özelliği, ortaya çıkan kuruluşun, kurumsal çerçeveye ve ağ dışsallıklarına bağımlı olmasından kaynaklanır. Kurumların hem formel hem de enformel kısıtlamaları, belli bir tür mübadele kuruluşunun ortaya çıkmasına neden olur. Belli bir tür kuruluşun ortaya çıkmasının nedeni, kurumsal çerçevenin bir parçası haline gelen teşvik unsurlarıdır; kuruluşlar üstlendikleri faaliyetlerin kârlı olmasını sağlamak için bu çerçeveye bağımlıdırlar.

Tedrici değişim, siyasi ve ekonomik girişimcilerin, var olan kurumsal yapıyı belli bir marjın içinde değiştirerek daha iyi konuma gelecekleri algısının sonucudur. Ama bu algı, hem girişimcilerin eline geçen enformasyona, hem de bu enformasyonun nasıl işlendiğine bağlıdır. Siyasi ve ekonomik piyasa etkin (yani işlem maliyeti sıfır) ise, yapılan seçimler de etkin olacaktır. Aktörlerin modelleri daima doğru olacak, başlangıçtaki modelleri hatalıysa da geri besleme sürecinden gelen enformasyonla bu hatalı modelleri düzelteceklerdir. Ancak rasyonel aktör modelinin bu uyarlaması, düpedüz yoldan çıkmamıza yol açmıştır. Aktörler sık sık yetersiz enformasyon ile hareket etmek ve elde ettikleri bilgiyi, genellikle etkin olmayan izleklere götüren zihinsel yapılar aracılığıyla işlemek zorunda kalabilirler. Siyasi ve ekonomik piyasalardaki işlem maliyetleri, etkin olmayan mülkiyet haklarına yol açabilir; ama aktörlerin karşı karşıya geldikleri sorunların karmaşıklığını anlamak için kullandıkları kusurlu, öznel modeller bu tür mülkiyet haklarının kalıcı olmasına neden olur.

Kurumsal değişimin bu tanımını, başarılı bir yolla, sürekli başarısız olan bir yolu karşılaştırarak genişletebiliriz. Birinci örnek, ABD'nin ekonomi tarihinde bilinen bir öykü, 19. yüzyılda ABD ekonomisinin büyüme öyküsüdür. Bu yüzyılın başında evrimleşen temel kurumsal çerçeve (Amerikan Anayasası ve Kuzeybatı Kanunu, çalışkanlığı ödüllendiren davranış normları) bir dizi ekonomik ve siyasi kuruluşun (ABD Senatosu, yerel siyasi oluşumlar, aile çiftlikleri, ticaret evleri ve denizcilik şirketleri) gelişmesini teşvik etmişti. Bu ekonomik ve siyasi kuruluşların ekonomik faaliyetleri azamileştirmeye yönelik hareketleri, teşvik edilen eğitim yatırımlarıyla doğrudan ve dolaylı olarak etkinlik artışına ve ekonomik büyümeye yol açmıştı. Eğitim yatırımları, kamusal eğitim sisteminin gelişimine yol açmakla kalmamış, bedava kamusal eğitim sisteminin yanı sıra tarımsal verimliliği geliştirmek için tarımsal deney istasyonlarını da ortaya çıkarmıştı; Morrill Yasası, devlet üniversitelerine arazi bağışlanmasının yolunu açmıştı.

Ekonomik kuruluşlar bu fırsatlardan yararlanacak şekilde evrimleşirken, daha etkili olmakla kalmayıp (bakınız Chandler, 1977), aşa-

ma aşama kurumsal çerçeveyi de değiştirdiler. Sadece siyaset ve yasama sistemi değil (*ABD Anayasası Ondördüncü Düzeltme, Munn Illinois eyaletine karşı davası*), 19. yüzyılın sonunda mülkiyet haklarının yapısı da (*Sherman Yasası*) değişmişti. Bu değişimle birlikte diğer davranış normları (kadınların rolü, kölelik ve içki yasağına karşı değişen ve davranış normlarına da yansıyan tavırlar) ve enformel kısıtlamalar da farklı bir hale gelmişti. Hem siyasal ve ekonomik işlem maliyetleri, hem de aktörlerin öznel algılamaları, her zaman optimal ya da üretkenlik artışına ve (nasıl tanımlanmış olursa olsun) ekonomik refah artışına yönelik olmayan seçimlere yol açıyordu. Kimi zaman gümrük duvarlarının yaratılması, kimi zaman kölelerin sömürülmesi, kimi zaman da tekel oluşturulması kârlı fırsatlar sunuyordu. Politikaların bazen, hatta sık sık öngörülmeyen sonuçları da oluyordu. Sonuç olarak, kurumlar hem üretkenlik artışına, hem de azalışına yol açan unsurlardan oluşan yamalı bir bohçaydı, hâlâ da öyledir. Hakeza, kurumsal değişim neredeyse daima, iki tür faaliyet için de fırsat yaratır. Ama sonuç açısından bakıldığında, 19. yüzyıl ABD ekonomi tarihi, bir ekonomik büyüme öyküsüdür. Bunun nedeni, dönemin ekonomisine temel oluşturan kurumsal çerçevenin, bazı ters sonuçlarla birlikte de olsa, sürekli olarak kuruluşları üretken faaliyetlerde bulunmaya teşvik etmiş olmasıdır.

Yukarıdaki paragrafta anlatılan teşvik unsurlarının tam aksi bir teşvik sistemine sahip bir kurumsal çerçeveyi tarif edecek olsam, dünya ekonomi tarihinin büyük bir bölümünü ve Üçüncü Dünya ülkelerinin çoğundaki koşulları tanımlamış olurum. Siyasal ve ekonomik girişimcilerin önündeki fırsatlar hâlâ karışıktır; ama bu fırsatlar ağırlıklı olarak, üretim faaliyeti yerine yeniden dağıtım faaliyetlerini geliştiren, rekabetçi koşullar yerine tekeller yaratan, fırsatları geliştirmek yerine onları kısıtlayan niteliktedir. Bu fırsatlar nadiren, üretkenliği artıracak eğitim yatırımlarına yol açarlar. Bu kurumsal çerçeveyi geliştiren kuruluşlar giderek daha etkinleşecektir; ama bu, toplumun daha az etkin ve temel kurumsal yapının üretken faaliyetleri daha az teşvik etmesine yönelik bir etkinlik olacaktır. Bu ekonomilerin siyasal ve ekonomik piyasalarının işlem maliyetleri ve aktörlerin

öznel modelleri, piyasaları ve aktörleri tedrici olarak daha etkin sonuçlara itmediği için, bu tür yollar kalıcı olabilir.

Bu araştırma, kurumsal değişimin incelenmesi için kuramsal bir temel sunarak, birbirine karşıt nitelikteki bu öykülere ışık tutuyor. Bir sonraki bölümde, kurumların rolünü, insan işbirliği sorununun kuramsal temellerini ele alacağım. Daha sonra kurumlar kuramının temel yapı taşlarını oluşturan iki önemli bölüm geliyor. Üçüncü Bölümde, bu tür modellerde kullandığımız insan davranışına yönelik varsayımları eleştirel bir gözle ele alıyor ve bu varsayımlarda bazı değişiklikler öneriyorum. Dördüncü Bölümde mübadelenin neden pahalı olduğuna ilişkin kurumsal bir çerçeve sunuyor ve mübadelenin şaşırtıcı derecede önemli, ama değeri takdir edilmeyen sonuçlarını ele alıyorum.

Daha sonraki üç bölümde, ardı ardına kurumların üç boyutunu tanımlıyorum: formel kurallar, enformel kısıtlamalar ve bunların ne kadar etkin uygulandığı. Ardından Sekizinci Bölüm'de bütün bu noktaları birbirine bağlayarak, kurumlar, işlemler ve dönüşüm (üretim) maliyetleri arasındaki ilişkiyi gösteriyorum.

II. Kısım'da kurumsal değişimi analiz etmeye yönelik bir kurumsal çerçeve kuruluyor, Dokuzuncu Bölüm'de kuruluşlar ve kuruluşların kurumlarla nasıl etkileştikleri ele alınıyor. Onuncu Bölüm'de, kurumsal değişimin doğasını anlamak için gerekli unsurlardan biri, kurumlara istikrar kazandıran özellikler inceleniyor. Gözlediğimiz değişim, (her ne kadar devrimci değişimi de inceleyecek olsam da) nadiren kesintilidir; çoğu zaman tedricidir. Tedrici kurumsal değişimin doğası, aktörlerin çevrelerini yorumlamak ve tercih yapmak için kullandıkları kusurlu yöntemlerle birlikte değişir, bağımlılık ve tarihi anlaşılır kılar. (Onbirinci Bölüm)

III. Kısım'da kurumlar ve kurumların ekonomik performansı nasıl değiştirdikleri ele alınıyor. Onikinci Bölüm'de kurumsal analizin, belli bir anda ve zaman içinde ekonomilerin performansını ölçmek açısından ne gibi kuramsal sonuçları olabileceğini inceliyorum. Onüçüncü ve Ondördüncü Bölüm'de analitik çerçeve iktisat tarihine uygulanıyor. Onüçüncü Bölümde, tarihte giderek daha karmaşıklaşan ekonomilerdeki kurumsal değişimin ne gibi özellikleri olduğu ele alı-

nıyor; istikrarlı tarihsel mübadele yöntemleri ile modern ekonomik büyümeye yol açan Batı Avrupa'daki dinamik kurumsal değişim karşılaştırılıyor. Son bölümde kurumsal analizi sistematik bir şekilde ekonomi tarihine uygulamanın sonuçları tartışılıyor ve tarihsel açıdan geniş kapsamlı bazı uygulamalar ele alınıyor.

2. İşbirliği: Kuramsal Sorun

Sosyal bilimlerde oluşturduğumuz kuramlar ve etrafımızdaki dünyadan insani etkileşim hakkında topladığımız kanıtlar arasında sürekli bir gerilim vardır. Bu gerilim, özellikle neoklasik ekonominin mantıksal sonuçları ile (nasıl tanımlanmış ve ölçülmüş olursa olsun) ekonominin performansı arasındaki farkın şaşırtıcı boyutlara ulaştığı ekonomi biliminde daha da çarpıcıdır. Neoklasik kuramın ekonomi hakkındaki bilgimize önemli bir katkı sağladığı ve gelişmekte olan ülkelerdeki piyasa analizleri açısından yararlı olduğu açıktır. Gelgelelim, neoklasik kuram terazinin diğer kefesinde, ortaçağ malikânesi, Champagne pazarları, Ortadoğu ve Kuzey Afrika'nın büyük bir kısmında görülen pazarlar olan *suk** gibi kuruluşlar hakkında çok da fikir sahibi olmamızı sağlamaz. Bu kuram, bu tip kuruluşların mübadele sistemlerininin ayırıcı özellikleri hakkında bilgi vermemenin yanı sıra, etkinlikten uzak bir mübadele sisteminin binlerce yıl boyunca nasıl kalıcı olabileceğini de açıklamakta da yetersizdir.

Kırk yıldır sürdürülen yoğun çabalara karşın, ekonomilerin performansı arasındaki farklılıklar ve farklı ekonomilerin ayakta kalıcılığı gibi konular kalkınma iktisadı tarafından tatmin edici bir şekilde açıklanamamıştır. Kullanılan kuramın bu işe uygun olmadığı açıktır. Kuramın temeli, kıtlık ve dolayısıyla rekabet varsayımına dayanmaktadır. Kuram uyumlu sonuçlarını, mükemmel ve maliyetsiz olarak tanımlanan mülkiyet haklarına ve bedelsiz elde edilebilen bilgiye daya-

* *Suk*, Kuzey Afrika ve Orta Doğu'da binlerce yıldır var olan mübadele şekillerinden biridir. Bu mübadele biçiminin özelliği, görece kişisellikten uzak mübadeleye dayanması, yaygın uygulanması ve göreceyüksek işlem maliyetleridir. (Y.H.)

lı, sürtüşmelerden uzak mübadele sürecine borçludur. Kıtlık ve buna bağlı rekabet varsayımının güçlü ve ayakta olmasına ve neoklasik kuramın dayandığı temel ayak olmasına karşın, bu kuramın diğer varsayımları, varlığını sürdürmekte aynı derecede başarılı olamamıştır.

Son otuz yıldır diğer iktisatçılar ve sosyal bilimciler açıklamada neyin eksik olduğunu görmek amacıyla, tartışma konularını değiştirmeye ve iyileştirmeye çalışmışlardır. Basitçe ifade etmek gerekirse, eksik olan, insanlar arası eşgüdüm ve işbirliğinin doğasının kavranmamış olmasıdır. Bu saptama, Adam Smith'in takipçilerini şüphesiz şaşırtmayacaktır. Smith, sadece gizli anlaşmalar ve tekelci sonuçlar yaratacak olan işbirliği biçimleriyle ilgilenmekle kalmıyor, ticaretten elde edilen kazançların gerçekleşmesine izin veren işbirliği biçimlerine de ilgi duyuyordu. Ama Ronald Coase'un ünlü "The Problem of Social Cost" ("Toplumsal Maliyet Sorunu", 1960) makalesini izleyen kafa karışıklığı ve yanlış anlamalar, ekonomistlerin, kurumların mübadeleden sağlanan potansiyel kazançların elde edilmesinde oynadığı rolle baş etmesinin ne kadar zor olduğunu da ortaya çıkartmıştır. Coase, bu makalesinde ve " The Nature of the Firm" ("Şirketin Doğası" 1937) adlı eserinde, çok önemli konulara değinmiştir. Coase'un ekonomi kuramını yeniden yapılandırmak açısından kapsamlı sonuçları olan en önemli mesajı, ticari işlem maliyetinin yüksek olduğu durumlarda kurumların önemli olduğudur. Wallis ve North (1986), ABD ekonomisinde pazara (ticari işlem sektörü) girmenin ticari işlem maliyetlerini ölçerek, işlem yapmanın pahalı olduğunu göstermişlerdir.

I

Her ne kadar ekonomistler, kurumları kuramsal modelleriyle bütünleştirme konusunda yavaş kalmış olsalar da, diğer sosyal bilimcilerle birlikte oyun kuramı çerçevesinde işbirliğinin sorunlarını araştırmak konusunda da bir o kadar hızlı davranmışlardır. Bu yaklaşımı kısaca ve çok basitleştirilmiş bir şekilde örneklersek, refahı azamileştirmeye çalışan bireylerin, oyun tekrarlandığı, az sayıda oyuncu olduğu ve diğer oyuncuların önceki oyunlardaki performansı hakkında

eksiksiz bilgiye sahip oldukları zaman, diğer oyuncularla işbirliği yapacaklarını söyleyebiliriz. Bu kadar basitleştirilmiş bir özet, bu varsayımlardan mümkün olduğunca bilgi edinmek için, bu varsayımların kapsamını genişleten, onları ayrıntılandıran, değiştiren (ve varsayımların istisnalarını bulan) oyun kuramı teorisyenleri ordusunun bulduğu sonuçların zenginliğinin (ve kabiliyetinin) hakkını veremez. Daha sonraki bölümlerde oyun kuramı hakkında başka şeyler de söyleyeceğim; bunun nedeni de oyun kuramının (saf neoklasik ekonomi modeli gibi), gerçek ekonomik performansı karşılaştıracak kusursuz bir mihenk taşı sunuyor olmasıdır.

Şimdi oyunun kurallarını ters yüz edelim. Oyun tekrarlanmıyorken (veya son oyun söz konusu ise), diğer oyuncular hakkında bilgi yokken ve çok sayıda oyuncu varken işbirliğini sürdürmek zordur. Uç noktalarda yer alan bu aşırı koşullar, aslında gerçek hayattaki karşıtlıkları yansıtırlar. Bireyler tekrar tekrar etkileşime girdiği, birbirleri hakkında çok fazla bilgiye sahip oldukları, gruplar küçük sayıda bireylerden oluştuğu zaman işbirliği davranışını gözlemleriz. Ne var ki, öteki uçta kişisellikten uzak mübadele biçimleriyle tanımlanan, olağanüstü uzmanlaşma ve işbölümüne dayanan yüksek teknoloji dünyasında, ticari kazanımların ekonomik potansiyelini gerçekleştirmek ender görülen bir durumdur. Bunun nedeni, bireylerin alışverişlerini ille de yinelemek zorunda olmaması, öteki tarafı ille de tanıyor olmasının gerekmemesi ve az sayıda insandan oluşan bir grupla ticaret yapıyor olmamasıdır. Aslına bakarsanız, kişisellikten uzak mübadelenin özünde, oyun kuramında işbirliği için gerekli koşulların tam da antitezi yatar. Oysa modern Batı dünyasının var olduğu da bir gerçektir. Bu nasıl olabilir ki? Hem tarihte, hem de günümüz dünyasının ekonomilerinde ticaretten potansiyel kazançların neden gerçekleşmediği ve modern Batı dünyasının bu ekonomik potansiyeli (en azından kısmen) neden gerçekleştirebildiği sorularına verilecek kesin, derli toplu bir yanıt, sadece iktisadi kalkınma konularını çözmekle kalmayacak, başımızın üzerinde Demokles'in kılıcı gibi sallanmaya devam eden daha büyük insani çatışmaların nasıl çözülebileceğine de işaret edecektir.

Serveti azamileştiren davranış ve toplumsal işbirliği sonuçlarının ör-

tüşmüyor oluşu, oyun kuramının gelişim yolunu belirleyen temel etkenlerden biri olmuştur. Oyun kuramına destek olan ve "tutuklu açmazı" adı verilen olgu, Mancur Olson'un bedavacı (1965) ikilemiyle yakından bağlantılıdır. Her iki ikilem de, insanlar arasında işbirliği ve eşgüdüm konusunda, insanın şevkini kıran bir perspektif sunar. Ancak Olson'un analizi ve "tutuklu açmazının" en kasvetli yönleri, analizin durağan doğasını ve ikilemin tek seferlik bir oyun olduğu gerçeğini de yansıtır. Tutuklu açmazı oyunu sadece tek bir kez oynandığında oyuncuların tercih ettiği strateji, itiraf etmektir; dolayısıyla oyuncuların toplam iyiliği açısından en etkin sonuç gerçekleşmeyecektir. Ancak birçok toplu harekette olduğu gibi, oyunun birçok kez tekrarlanması durumunda baskın strateji ille de itiraf etmek değildir. Günümüzde çok iyi bilinen turnuvada Robert Axelrod, sürekli tekrarlanan oyun koşullarında kazanan stratejinin kısasa kısas stratejisi olduğunu bulmuştur; bu stratejiyi uygulayan bir oyuncu, diğer oyuncunun yaptığı hareketi aynen uygular. Bu turnuva, Axelrod'u ünlü *The Evolution of Cooperation* (*İşbirliğinin Evrimi*, 1984) adlı kitabını yazmaya götürmüştür. Bu eser, insanların devletin zora dayalı müdahaleleri olmaksızın işbirlikçi çözümler çıkarabilme yetenekleri konusunda iyimser bir çalışmadır.

Hangi koşullar altında işbirliğinin sürdürülebileceği konusu, hem oyun kuramı, hem de siyasi modelleme süreciyle ilgilenen oyun kuramcısı olmayan teorisyenlerin çalışmalarıyla devasa bir literatür üretmiştir. İşbirliğine girmenin ve işbirliğini yürütmenin sorunları üzerinde odaklanan üç eserin, bu çalışmada ilgilendiğimiz konuları vurguladığına inanıyorum.

Russell Hardin (1982) n-sayıda tutuklunun açmazı üzerinde durur ve büyük gruplarda ortak hareket etmenin zorluklarını araştırır. Hardin, ortak hareket etmenin güçlüğünün sadece grubun boyutuna bağlı olmadığını, aynı zamanda maliyetin faydaya oranına da bağlı olduğunu vurgular.[1] Bir çeşit toplumsal düzene yol açacak olan bazı

[1] ABD'de doğal kaynaklara dayalı endüstrilerde mülkiyet haklarının oluşumunu inceleyen tarihsel bir çalışmada Libecap (1989) etkin mülkiyet haklarının oluşumunda başarıyı belirleyen en önemli unsurlardan birinin maliyetin faydaya oranı olduğunu ortaya çıkararak benzer bir sonuca varır.

anlaşmalar ortaya çıkabilir. Bu durum, özellikle yinelenen oyunlarda katılımcıların, birbirlerinin davranış saiklerini ve yeteneklerini değerlendirebilecekleri asimetrilerin bulunduğu koşullar için geçerlidir. Hardin, katılımcıların koşullu stratejileri benimsedikleri zamanlarda da anlaşmaların ortaya çıkabileceğini öne sürer. Ancak, koşullu stratejiler denetlemeyi ve yaptırımı da gerektirir.

Michael Taylor (1982, 1987) anarşi ortamında yani devletin bulunmadığı durumlarda toplumsal düzeni sürdürmenin koşullarını araştırır. Taylor, anarşik toplumsal düzenin gereklerinden birinin cemaat olduğunu ve bu cemaatin temel özelliklerinin, paylaşılan inançlar ya da normlar, üyeler arasında doğrudan veya karmaşık ilişkiler ve mutakabiliyet ilkesi olduğunu öne sürer. Taylor (daha önce Titmuss ve başkalarının öne sürdüğü bir görüşü paylaşarak), devletin cemaatin temel unsurlarını tahrip ettiğini ve diğerkâmlığın cemaat içinde oynadığı role bağlı olarak, devletin zorlayıcı eylemleriyle diğerkâmlığın en aza indirgeneceğini veya tahrip olacağını savunur.

Howard Margolis (1982) bireylerin davranışlarının kısmen de olsa diğerkâmca dürtülerle belirlendiği bir model geliştirir. Margolis, bireylerin iki tür fayda fonksiyonu olduğunu öne sürer. Fonksiyonlardan biri, grup yönelimli tercihlere, diğeri ise bencilce tercihlere yöneliktir. Bireyler bu iki fonksiyonu dengeleyerek kendi tercihlerini yaparlar. Margolis'in modeli, servetini azamileştirmeye çalışan birey açısından anlamsız gibi görünen bazı oy verme biçimlerinin açıklanmasına olanak sağlar.

Bu üç eser, işbirliğinin hangi koşullar altında sürdürülebileceğini incelemeye yönelik en önemli çabaları temsil eder. Kitabın bu noktasında, bu çalışmanın odak noktasını oluşturan bir konuyla yüzleşmemiz önemli; bu konu da şu: Hobbesvari bir zorlayıcı devlete gerek olmaksızın, yaratıcı çözümler doğuracak gönüllü işbirliği hangi koşullar altında var olabilir? Tarihsel olarak ekonomik büyüme, bayağı gelişmiş zorlayıcı siyasal bünyelerin kurumsal çerçevesi altında gerçekleşmiştir. Ulusal geliri yüksek ülkelerde siyasi anarşiye tanık olmuyoruz. Öte yandan tarihin büyük bir bölümünde, devletin zorlayıcı gücü, ekonomik büyümeye karşı düşmanca bir biçimde kullanılmıştır

(North, 1981, Üçüncü Bölüm). Ancak, anlaşmaların yerine getirilmesini sağlayacak üçüncü bir tarafın olmadığı durumlarda, karmaşık mübadele ilişkilerini sürdürmek zordur. Kuşkusuz, insanlığın sorunlarına temel teşkil eden konularda jüri hâlâ nihai kararını vermemiştir. Belki de en kötümser bakış açısı, Michael Taylor'un büyük sayılar ve bilgi eksikliğinin söz konusu olduğu durumlarda işbirlikçi çözümlerin kalıcı olamayacağına dair görüşüdür. Norman Schofield, bu üç eseri zekice inceleyen makalesinde, sorunu aşağıdaki sözlerle tanımlar:

> İşbirliği sorununun altındaki temel kuramsal sorun, bireylerin diğerlerinin tercihleri ve muhtemel davranışları hakkında nasıl bilgi edindikleridir. Daha da önemlisi, bu bir ortak bilgi sorunudur; *i* adını verdiğimiz her birey sadece diğer bireylerin tercihlerini bilmekle kalmamalı, aynı zamanda diğer bireylerin *i*'nin tercihleri ve stratejileri hakkında bilgi sahibi olduğunu da bilmelidir.
>
> Kısıtlı N sayıda oyuncudan oluşan "Tutuklunun Açmazı" oyununda bu sorunun kısmen çözülebilir nitelikte olduğu öne sürülebilir; bu, bazı tür oyuncuların diğer oyuncuların belli bir tipte olduğuna inanmak için yeterince nedeni olmasıyla mümkün olabilir. Cemaatin sınırlı bağlamında, Taylor'un savı anlamlıdır. Bu tür bir cemaatte toplumsal normlar iyi anlaşılmış olacaktır; bu normlar ortak bilgi için bir temel oluşturacak ve bu bilgi, edimleri anlaşılabilir kılmak için oluşturulmuş mekanizmalar aracılığıyla korunacaktır. Bununla birlikte, daha genel toplumsal koşullarda bireylerin, diğer bireylerin inançları konusunda akla yakın tahminler yapma yetenekleri daha kısıtlı olacaktır. İşbirliğinin altında yatan kuramsal sorun şöyle ifade edilebilir: Bir bireyin belli bir ortamda diğerlerinin inançları ve istekleri hakkında mantıklı bir fikir oluşturabilmesi ve bunu diğer oyunculara aktarabilmesi için gereken asgari bilgi miktarı nedir? Bana öyle geliyor ki, bu sorun toplum, anlaşma ve işbirliğine ilişkin bütün analizlerin temelini oluşturuyor (Schoefield, 1985, ss. 12-13).

II

Oyun kuramı işbirliğinde yaşanan sorunlara dikkati çeker ve oyuncuların işbirliğinden sağladıkları kazançları değiştiren belli

stratejileri keşfeder. Ama oyun kuramının görece temiz, kesin ve basit dünyasıyla, insanoğlunun insan etkileşimini yapılandırmakta kullandıkları karmaşık, kesinlikten uzak ve el yordamına dayalı yollar birbirinden çok farklıdır. Daha da önemlisi, neoklasik modeller gibi oyun kuramı modelleri de, refahı azamileştirmeye çalışan oyuncuların varlığını kabul eder. Fakat deneysel ekonomi literatürünün gösterdiği gibi, insan davranışı bu tür basit bir davranışsal varsayımın kapsayamayacağı kadar karmaşıktır. Oyun kuramı, değişik bağlamlarda işbirliğinin ve işbirliğini bozmanın kazançlarını gösterir; ancak, bize işlem maliyetleri hakkında bir kuram sunmaz ya da değişik kurumsal yapıların bu maliyetleri nasıl değiştirdiğini göstermez. Bu konuları hale yola sokmak için Coase kuramına dönmek gerekecek.

Coase makalesine (1960), işlem yapmanın bedeli olmadığı zaman, neoklasik ekonominin etkin rekabet çözümünün elde edildiğini söyleyerek başlar. Bu sonucun elde edilmesinin nedeni, etkin pazarların rekabetçi yapısının, başlangıçtaki kurumsal düzenleme ne olursa olsun tarafları bedelsiz, toplam geliri maksimize eden bir çözüme doğru yönlendiriyor olmasıdır. İşlemlerin bedelsiz olduğu bir ortamda düzenlemeler göz ardı edilebilir ve hatta değiştirilebilir. Gerçek dünyada bu koşullar yerine geldiği, rekabet arbitraj ve etkin bilgi geri besleme sistemi aracılığıyla Coase sıfır işlem maliyeti koşullarına yaklaşabildiği ölçüde, taraflar ticari işlemlerden neoklasik kuramda belirtilen kazançları sağlayabilirler. Bunun anlamı, rekabetin, oyun kuramı modellerinde sapmayı ödüllendiren eksik ve asimetrik bilgiyi bertaraf ettiğidir.

Ama bu sonuçları elde etmek için gereken kurumsal ve bilgiye bağlı koşullar zorludur. Aktörlerin sadece hedeflerini belirlemesi yeterli değildir; aynı zamanda bu hedeflere ulaşmak için doğru yolu da seçmesi gereklidir. Peki ama aktörler hedeflerini gerçekleştirmek için doğru yolun (yani onların hedeflerine ulaşmasını sağlayacak doğru kuramın) hangisi olduğunu nasıl bilecekler? Gerçekçi (veya enstrümental) rasyonalite modelleriyle kendini gösteren neoklasik yanıt, oyuncular başlangıçta farklı ve hatalı modellere sahip

olsalar bile, bilgi geri besleme sürecinin (veya arbitraj peşinde koşan oyuncuların) başlangıçtaki hatalı modelleri düzelteceği, sapkın davranışları cezalandıracağı ve ayakta kalan oyuncuları doğru modellere yönelteceğini öngörür.

Rekabetçi pazar disiplini modelinin daha da katı zımni varsayımlarından biri de işlem maliyetlerinin yüksek olduğu durumlarda ortaya çıkan pazar kurumlarının, oyuncuları doğru modellere götürecek gerekli bilgileri almaya sevk edecek şekilde tasarlanacağıdır. Burada hem kurumların etkin sonuçlar elde edecek şekilde tasarlandığı zımni olarak ifade edilir, hem de ekonomik performansta bağımsız rol oynamadıkları için ekonomik analizde kurumların göz ardı edilebileceği de ima edilir.

Bu katı koşulların hiçbiri, eleştirel bir incelemeden geçmeyi başaramaz. Bireyler sık sık eksik bilgi ve öznel olarak ürettikleri, genellikle *hatalı* modellerle hareket ederler; bilgi geri besleme sistemi genellikle bu öznel modelleri düzeltmek için yeterli değildir. Kurumlar ille de toplumsal açıdan etkin olsunlar diye kurulmazlar; kurumlar ya da formel kuralların varoluş nedeni, yeni kurallar düzenlemeye gücü yeten, pazarlık gücü olanların çıkarlarına hizmet etmektir. İşlem maliyetlerinin sıfır olduğu bir dünyada pazarlık gücü sonuçların etkinliğini etkilemez; ancak işlem maliyetlerinin artı olduğu bir dünyada etkiler ve kurumların kimliğini belirleyen *hantal* bölünmezliklerin dünyasında pazarlık gücü uzun dönemli ekonomik değişimin yönünü belirler.

Ekonomiler görece etkin kurumlar yaratarak ticaretten kazanç sağlıyorlarsa, bunun nedeni, belirli koşullar altında kurumları değiştirecek pazarlık gücüne sahip olan bireylerin özel amaçlarının toplumsal açıdan etkin olan ya da bu şekilde evrilebilecek olan kurumsal çözümler üretmesidir. Koşulları belirleyen, oyuncuların öznel modelleri, kurumların ticari işlem maliyetlerini düşürmekteki etkinlikleri, kurumların ne ölçüde *biçimlendirilebilir* olduğu ve değişen tercihlere ne ölçüde tepki verdiği ve göreli fiyatlardır. Bu nedenle, bir sonraki bölümde insan davranışını belirleyen etkenleri, işlem maliyetlerini ve kurumların oluşumunu ele alacağız.

3. Kurumlar Kuramında İnsan Davranışı Hakkındaki Varsayımlar

Sosyal bilimlerdeki tüm kuramlaştırma girişimleri, ister açıkça ister zımni bir şekilde olsun, insan davranışına ilişkin kavramlar üzerine inşa edilir. Yaklaşımların bazıları ekonomik teorideki beklenen fayda varsayımına ya da bu davranışsal varsayımının diğer sosyal bilim disiplinlerindeki uzanımlarına, geniş bir ifadeyle akılcı tercih kuramına dayanır. Diğer yaklaşımlar da geleneksel ekonomi yaklaşımı konusunda çok temel bazı sorular sorarlar. Ekonomide kullanılan davranış varsayımlarının insan davranışını doğru bir biçimde yansıttığına gerçekten inanan çok az iktisatçı olmasına rağmen, iktisatçıların çoğu bu tür varsayımların ekonomik piyasalarda davranış modelleri kurmak açısından faydalı olduğuna, siyaset ve diğer sosyal bilimleri incelemekte daha az kullanılışlı olmalarına rağmen hâlâ en iyi yöntem olduğuna inanırlar.

Bu geleneksel davranış varsayımlarının ekonomistlerin çok temel bazı konuları açıklamasını önlediğine ve sosyal bilimlerde ilerleme sağlamak için bu varsayımlarda değişiklik yapılması gerektiğine inanıyorum. Aktörlerin motivasyonu kabul edilen kuramda varsayıldığından çok daha karmaşık ve tercihleri çok daha az istikrarlıdır. İnsan davranışları hakkındaki varsayımlar arasında daha da çok tartışmalı (ve daha az anlaşılan) bir varsayım da, aktörlerin seçimler yaptıkları dünyalar hakkında doğru modeller geliştirmelerine yol açan bilişsel sistemlere sahip oldukları ya da en azından oyuncuların, başlangıçta birbirinden farklı olan modelleri birbirine doğru yakınlaştırmaya götüren bilgiler edindikleri varsayımıdır. Bu varsayım, bizim üzerinde kafa yorduğumuz ilginç sorunların çoğu için açık ve net bir biçimde yanlıştır. Bireyler, bireyden bireye farklılıklar gösteren öznel olarak üretilmiş modellere bağlı olarak tercihler yaparlar ve oyuncuların elde ettikleri bilgi öylesine eksiktir ki, birçok durumda birbirinden farklı öznel modeller, birbirine yakınlaşma eğilimi göstermezler. Oyuncuların davranışındaki bu değişiklikleri anladığımız zaman, kurumların varlığı ve yapısına bir

anlam atfedebilir ve kurumsal değişimin yönünü açıklayabiliriz. Bu bölümde ilk önce fayda kuramını inceleyecek, daha sonra motivasyonla ilgili konuları, çevrenin karmaşıklığı ile oyuncuların gerçek konusunda sahip oldukları öznel model arasındaki ilişkiyi araştıracak ve son olarak da bu gözlemlerden kurumların varoluşunu açıklamakta yararlanacağım.

I

Kurumların var olmadığı (ya da en azından kurumların maliyetsiz çalıştığı) bir dünya ile tutarlı davranış biçimi hangisidir? Mark Machina'nın, neoklasik ekonominin temel davranışsal varsayımı olan beklenen fayda kuramı ile ne anlatılmak istediğini açıklayan alıntısı ile konuyu anlatmaya başlayalım:

> Bireysel davranış kuramı olarak beklenen fayda modeli, standart tüketici kuramının temel varsayımlarının bir çoğunu paylaşır. Her iki durumda da, ister eşya paketi ister piyango olsun seçilen nesnelerin kuşku götürmez, nesnel bir biçimde tanımlanacağını ve elde edilebilirlik kümesinin aynı olduğunu (örneğin aynı bütçe kümesi) ima eden durumların aynı tercihe yol açacağını varsayabiliriz. Her iki durumda da, bireyin elde edilebilirlik kümesini belirlemek için farklı büyüklükteki kutulardaki miktarları toplamak veya bileşik, koşullu olayların gerçekleşme olasılıklarını hesap etmek gibi gerekli matematiksel işlemleri yapabilecek durumda olduğunu da varsaymaktayız. Son olarak, her durumda tercihlerin geçişli olduğu varsayılmaktadır; bunun da anlamı birey bir objeyi (ister bir mal ister riskli bir girişim olsun) ikincisine, ikinci objeyi de bir üçüncüsüne tercih ediyorsa, bireyin birinci objeyi üçüncü objeye tercih edeceğidir (Machina, 1987, s. 124-5).

Son yirmi yıl içinde bu yaklaşım şiddetli saldırılara maruz kaldığı kadar, kendine güçlü yandaşlar da bulmuştur. Şiddetli saldırılar, bu yaklaşım ve onunla bağlantılı çalışmalar arasında önemli ampirik anormallikler olduğunu ortaya çıkaran deneysel ekonomi yöntemlerinden, psikologların araştırmaları ve diğer ampirik araş-

tırmalardan kaynaklanmıştır.[1] Bütün eleştiriler kısaca, aşağıdaki kategorilerden birinde toplanabilir: geçişlilik varsayımının ihlalleri; aynı tercih sorununun alternatif biçimlerde temsil edilmesinin farklı tercihlere yol açması yani çerçevelendirme etkisi; objelerin bildirilen değerlerine bağlı olarak yapılan sıralamanın, farklı tercih durumlarının ima ettiği sıralandırma ile çelişmesi anlamına gelen tersine dönen tercihler; kesin olmayan tercihlerde öznel olasılıkların ifade edilmesinde, yönlendirilmesinde ve işlenmesinde yaşanan sorunlar.

Bu anomalilerin çoğu, oldukça sınırlı konuları ele alan, dikkatle tasarlanmış deneylerde ortaya çıkmıştır. Bu bölümün daha sonraki kısımlarında ele almaya çalışacağım gibi bu sapmalar, davranışsal varsayımların kurumların oluşumu ve varlığındaki rolü olan tartışma konumuza doğrudan uygulanamaz gibi görünebilir. Ama bu sapmalar, inceleyeceğimiz bir dizi konunun eleştirel bir biçimde ele alınmasının da temelini oluştururlar.

Neoklasik ekonominin davranış varsayımlarını en iyi özetleyen eserlerden biri Sidney Winter'in yazısıdır. Winter, neoklasik davranış varsayımlarının klasik savunması adını verdiği işlemin yedi adımı olduğunu öne sürer. Bu adımlar şunlardır:

1. Ekonomik dünya makul bir biçimde dengede kabul edilir.
2. Bireysel ekonomik aktörler, tekrar tekrar aynı tercih durumları veya birbirine çok benzer tercih dizisiyle karşı karşıya kalırlar.
3. Aktörlerin tercihleri istikrarlıdır; dolayısıyla bireysel tercihlerin sonuçlarını istikrarlı ölçütlerle değerlendirebilirler.
4. Sürekli aynı oyuna maruz kalan her aktör, sonuçları iyileştire-

[1] Bu konuları ele alan kapsamlı literatür en güzel, 1985 yılının Ekim ayında University of Chicago'da yapılan *Ekonomi Kuramının Davranışsal Temelleri (The Behavioral Foundations of Economic Theory)* konulu konferans tutanaklarından incelenebilir (Hogarth ve Reder, ed.). Çok sayıda psikolog, iktisatçı ve diğer sosyal bilim disiplinlerinden az sayıda uzman bu konferansta bir araya gelerek, ekonomistlerin kullandığı davranışsal analiz yöntemlerini ve konunun inceliklerini verimli bir biçimde ele almışlardır. Ayrıca bakınız Mark Machina'nın *Journal of Economic Perspectives*'in (1987) ilk sayısında yayınlanan araştırması, Frank Hahn'ın 1987 yılında İskoçya İktisat Cemiyetine yaptığı Yıllık Konuşma (Hahn, 1987) ve Shaun Hargreaves-Heap, *Rationality in Economics* (1989).

cek her fırsatı tanımlayabilecek ve değerlendirebilecektir; şirketler ise bunu, rekabetin kendini yok etmemesi için yapacaktır.

5. Bireysel aktörlerin kendi tercihlerini azamileştirdiği durumlarda denge var olamaz.
6. Dünya yaklaşık bir dengede olduğu için, aktörlerin azamileştirici davranış içinde oldukları varsayımının kullandığı kalıpları ya da bunlara yaklaşan kalıpları sergiler.
7. Uyum sağlama sürecinin detayları karmaşık ve muhtemelen aktöre ve duruma özgüdür. Optimizasyon dengesi ile bağlantılı düzenli koşullar ise tersine oldukça basittir; dolayısıyla tutumluluk kaygısı, ekonomi anlayışımızı geliştirmenin yolunun, bu düzenli koşulları kuramsal olarak araştırmaktan ve bu sonuçları diğer gözlemlerle karşılaştırmaktan geçtiğini bildirir.[2]

Burada özel bir noktanın altını çizmekte fayda var. Ekonomistlerin kullandığı davranışsal varsayımlar, herkesin akılcı tercihe göre davrandığı anlamına gelmez. Bu varsayımlar, rekabetçi güçlerin yukarıda açıklandığı şekilde akılcı davrananların ayakta kalmasına ve akılcı davranmayanların da elenmesine yol açacağı varsayımına dayanır; dolayısıyla rekabetçi, evrimci (neoklasik ekonominin kıtlık ve rekabete ilişkin bütün temel varsayımlarını kullanan) bir durumda sürekli gözlenen davranışın, bu standartlara uygun davranan kişilerin davranışları olacağı varsayılır. Bu varsayımı ve kurumsal ekonomi kuramındaki açılımını eleştirmeye başlamadan önce, bu varsayımların başarılarına dikkat çekmekte fayda var. Yukarıda betimlenen koşullara yakın durumlarda, neoklasik model, ekonomik olguları incelemek için çok etkili bir model olmuştur. Örneğin finans piyasalarının yukarıda betimlenen özelliklerin birçoğuna sahip olma eğilimini gösterdiği mali araştırmalarda, tanımlanan varsayımlar kullanılarak önemli başarılar elde edilmiştir.[3]

---

[2] Hogarth ve Reder (1986) kitabındaki Winter makalesi, s. S-429.

[3] Charles Plott ve Robert Lucas'ın, Hogart ve Reder'in (1986) kitabındaki makalelerinde, belli durumlarda neoklasik modelin varsayımlarının kullanılması savunulmaktadır.

II

Akılcı tercih yaklaşımının kurumlara ilişkin zaaflarını ve eksikliklerini keşfetmek için, insan davranışının iki özel durumunu derinlemesine incelememiz yerinde olur; bunlar (1) motivasyon ve (2) çevreyi çözümlemektir. İnsan davranışı, ekonomistlerin bireysel fayda fonksiyonlarında ortaya konulduğundan çok daha karmaşık gibi görünüyor. Birçok durumda insanlar, serveti maksimize edici şekilde değil, diğerkâm ve kendi kendilerini kısıtlayıcı şekilde davranırlar; bu da insanların gerçekte yaptıkları tercihlerin sonuçlarını kökten değiştirir.

Aynı şekilde insanlar, çevreyi anlamak ve karşılaştıkları sorunları çözmek için kullandıkları, önceden var olan zihinsel yapılarla elde ettikleri bilgileri işleyerek, çevrelerini, içinde bulundukları ortamı çözümlerler. Bu konuları anlarken hem aktörlerin hesap yapma kabiliyetleri hem de çözülmesi gereken konuların karmaşıklığı dikkate alınmalıdır. Aktörlerin motivasyonlarını keşfederek işe başlayalım.

Son yıllarda sosyobiyologlar ve ekonomistlerin çalışmaları birleştirilerek, hayvanların varoluşu ve evrimsel gelişmesine ilişkin genetik özellikleri insanlarla benzer davranış biçimlerinin incelenmesinde kullanılmaya başlandı. Birçok ekonomist bu yaklaşımın sadece elverişli olmakla kalmadığına, aynı zamanda insan davranışının birçok yönünü ortaya koyduğuna da inanıyor. Jack Hirshleifer (1987) biyolojik evrim modellerini, sosyoekonomik evrim modelleriyle aşağıdaki gibi karşılaştırıyor:

> Evrimsel modellerin belirli ortak özellikleri vardır. Her şeyden önce, bu modeller nüfusa ilişkindir. Tek tek varlıklardan söz edildiğinde bile, evrimsel değişim, mikro birimlerden oluşan nüfusların değişimi olarak tanımlanabilir. Dolayısıyla tek bir insan bedenindeki hastalığın evrim açısından izlediği yol, bakteri, antikor, hücre ve benzeri varlıkların nüfusları arasındaki ilişkilerin fonksiyonudur. Tek bir ülkenin ekonomisir.in evrimi, birey, ticaret yapan birimler ve benzerlerinin nüfusları arasında değişen ilişkilerin sonucudur. Evrimsel modeller, kalıcılık (kalıtım) ve değişkenlikten oluşan bir bileşimi temsil

> ederler. Modelin değişim unsurunun yanı sıra bir de değişmeyen unsuru vardır; sistemin evrimleşmesi söz konusu ise değişken unsurun da kalıtımsal olması gereklidir. Biyolojik evrimde vurgu, organizma türlerinin veya karakterlerin bir kuşaktan diğerine nasıl aktarıldığı, bu özelliklerin nasıl üretildiği ve hangi farklı yöntemlerle ayakta kaldığı üzerinedir. Biyolojik evrimde kalıcılık, Mendelci bir anlayışla kodlanmış genetik talimatların sürekli bir biçimde kalıtımından gelir. Değişkenlik ise bir dizi farklı güçle sağlanır; genetik talimatlarda yaşanan içsel mutasyonlar (genetik kopyalama hataları), cinsel üremede genlerin yeniden kombinasyonu, doğal ayıklanmanın yarattığı dışsal baskılar bu güçlerden bazılarıdır. Sosyoekonomik evrim ağırlıkla, toplumsal örgütlerin diferensiyal büyümesi ve varoluş kalıplarıyla ilgilidir. Temel kalıtım unsuru, kasıtlı olarak öğretilen geleneklerin desteklediği toplumsal ataletin durağan ağırlığıdır. Değişkenlik ise biyolojik mutasyona benzer süreçlerle (gelenekleri öğrenirken yaşanan kopyalama hataları) sağlanır. Doğal ayıklanma ise hâlâ etkilidir. Sonuç olarak *taklit* ve *rasyonel* düşünce sosyoekonomik değişkenliğin genetik olmayan kaynaklarını oluştururlar (Hirshleifer, 1987, s. 221).

Bu evrim modelinde etkinlik ille de ekonomistlerin bu terime verdiği anlamın içerdiği özellikleri taşımaz; bu kavram genellikle başkalarının pahasına elde edilen grup egemenliği ile özdeştirilir. Ancak, Dawkins'in ikna edici bir şekilde gösterdiği gibi, diğerkâmlığın da modelin bir parçası olabileceği göz ardı edilmemelidir.[4] Bu yaklaşım, yüzeyde diğerkâm gibi gözüken ve bireyin servetini maksimize etmesi davranışı ile tutarlı olmayan ve bazı koşullar altında varoluş açısından çok daha üstün özellikler olduğu anlaşılan güven, şöhret gibi insan davranışının belli yönleriyle de tutarlıdır.[5]

Dolayısıyla, beklenen bireysel fayda modeli içine diğerkâmlığın belli yönlerini de katarak, karmaşık insan davranışını öngören çok daha ince, ayrıntılı modeller inşa edebiliriz. Becker'in aile araştırma-

---

[4] Bakınız Dawkins, *The Selfish Gene* (1976).

[5] Örneğin bakınız R. Frank "If Homo Economicus Could Choose His Own Utility Function Would He Want One with a Conscience?" (1987).

sı (1981), diğerkâmlığı fayda maksimizasyonunun bir başka türü olarak değerlendirir; bu durumda, başkalarının iyi durumda olmasından fayda sağladığımızı öne sürer. Ama bu mesele aile için kendini feda etmekten çok daha derin bir konudur. Gerek deneysel ekonomi araştırmaları, gerekse psikologların yaptığı bir dizi çalışma bedavacılık, doğruluk ve adalet kavramlarınının fayda fonksiyonunun bir parçası olduğunu ve yukarıda tarif edilen dar anlamıyla maksimizasyon varsayımlarıyla tam olarak da uyuşmadığını ortaya çıkarmıştır.[4] Bu konular, yasama yetkisine sahip olanların oy verme tavırlarında da kendini göstermektedir. Meclis üyelerinin oy verme davranışlarının, vekilin (temsilcinin) sadakatle hak sahibinin (halkın) çıkarlarına uygun davrandığı asil/vekil modelinin sınırlarıyla açıklanamayacağı birçok kişi tarafından gözlemlenmiştir. Vekilin fayda fonksiyonu, yani vekilin dünyanın nasıl olması gerektiği hakkındaki görüşleri de, elde edilen sonuçlarda rol oynamaktadır.

İdeoloji, diğerkâmlık ve insanın kendisine getirdiği davranış standartları hakkındaki kanıtlar, refah ve diğer değerler arasındaki dengenin, negatif eğimli bir fonksiyon oluşturduğunu ortaya koymaktadır. Bireylerin kendi değerlerini ve çıkarlarını ifade etmelerinin fiyatının düşük olduğu durumlarda, bu değerler yaptıkları seçimlerde önemli bir rol oynayacaklar, ama kişinin kendi ideolojisini, normlarını veya tercihlerini ifade etmesinin bedelinin olağanüstü yüksek olduğu durumlarda, bu değerler insan davranışında çok daha az etkili olacaklardır (Nelson ve Silberberg, 1987). Hem kurumlar hem de karar verme sürecini etkileme şekillerini anlamamıza yardımcı olduğu için bu konuya daha sonra tekrar döneceğim. Kurumların, temelde kişilerin ödediği bedeli değiştirdiğini ve bu sayede de fikirlerin, ideolojilerin ve dogmaların bireylerin yaptıkları seçimlerde önemli bir rol oynamasının önünü açtığını göstermeyi planlıyorum.

---

[4] Özellikle bakınız Kahneman, Knetsch ve Thaler, "Fairness and the Assumptions of Economics" (1986); Richard Herrnstein, "A Behaviroal Alternative to Utility Maximization" (1988), ve Hoffman ve Spitzer, "Entitlements, Rights and Fairness: Some Experimental Results" (1985).

III

İnsan davranışını anlamakta ikinci önemli unsur, içinde yaşadığımız ortamı, çevreyi çözmektir. Her ne kadar Lucas (1986) oyuncular (Winter'in çıkardığı sonuca göre) istikrarlı denge ve rekabet iması olmadan seçenekleri ve alternatifleri açıkça öğrenmedikçe rasyonel beklenti modelinin sonuçlarının gerçekleşmeyeceğini kabul ediyor olsa da, bu husus ortalama iktisatçinin repertuvarında çok küçük bir rol oynamakta veya hiç rol oynamamaktadır. Yüzeysel olarak baktığımızda istikrarlı denge ve alternatifler hakkında bilgi varsayımı çok çekicidir; bunun nedeni hayatımızın büyük bir bölümünün düzenli, tekrar eden ve aşikâr gibi gözüken seçeneklerle karşılaştığımız rutinlerden oluşuyor olmasıdır; dolayısıyla bir gün içindeki edimlerimizin yüzde 90'ı fazla düşünme gerektirmeyecektir. Ama bu sorunlar hakkında düşünmememizi veya bu seçimleri yapmamızı mümkün hale getiren, yaşamımızın içine kök salmış olan kurumlardır. Kişisel ve tekrar eden davranışları içeren seçimlerden uzaklaşıp kişisel olmayan ve tekrar etmeyen değişimleri içeren seçimlere yaklaştıkça, sonuçlar hakkındaki belirsizlik hızla artmaya başlar. Karşılaştığımız konular ne kadar karmaşık ve ne kadar eşsizse, sonuçlar da o kadar belirsizleşir. Sonuçları verimli bir şekilde öngörecek kuramlarımız yoktur ve bu tür durumlarda elde ettiğimiz bilgiler, sık sık karar vermede kullandığımız modelleri geliştirecek şekilde güncelleştirmemize izin vermezler. Herbert Simon bu konuları çok açık ve net bir şekilde ortaya koymaktadır:

> Değerleri verili ve tutarlı kabul eder, dünyanın gerçekte olduğu biçimde, nesnel bir şekilde tanımlanmasına izin verir, karar vericilerin hesap yapma güçlerinin sınırsız olduğunu varsayarsak, bu varsayımların iki önemli sonucu olacaktır. İlk önce gerçek dünya ile karar vericinin bu dünyayı nasıl algıladığını ayırmamız gerekmez; kişi, dünyayı gerçekte olduğu gibi algılayacaktır. İkinci olarak, rasyonel kararlar alan kişinin yapacağı seçimleri tamamıyla gerçek dünya hakkındaki bilgimize dayanarak, karar veren kişinin algıları veya nasıl hesap yaptığı hakkında bilgiye gerek olmadan öngörebiliriz. (Doğal olarak, karar veren kişinin fayda fonksiyonunu bilmemiz gerekecektir.)

> Öte yandan, karar veren kişinin hem bilgisi, hem de karar verme gücünün ciddi biçimde kısıtlı olduğu önermesini kabul edersek, gerçek dünya ve oyuncunun bu dünyayı nasıl algıladığı ve onun hakkında nasıl fikir yürüttüğü konusunda ayrım yapmamız gerekecektir. Bunun anlamı, karar verme süreçleri hakkında bir teori oluşturmamız ve bu teoriyi ampirik olarak test etmemiz gerekeceğidir. Teorimiz mantık yürütme süreçlerini içermekle kalmamalı, bunun yanı sıra oyuncunun karar vereceği sorunu öznel olarak nasıl temsil ettiğini, oyuncunun çizdiği çerçeveyi de içermelidir.
>
> Neoklasik ekonomide rasyonel insan her zaman nesnel olarak ya da esas itibariyle verili fayda fonksiyonu açısından en iyi kararı verir. Bilişsel psikolojinin rasyonel insanı ise eldeki bilgiler ve hesaplama araçlarının ışığı altında, süreçler açısından makul yollarla karar verir (Simon, 1986, s.s. 210-11).

Kanımca Simon'un bu ifadesi, öznel ve eksik bilgi işleme sürecinin karar vermede neden böyle hayati bir rol oynadığının özünü yakalamayı başarıyor. Bu ifade, gerçekliğin öznel algılamalarına dayanan ideolojinin neden, insanların seçimlerinde önemli bir rol oynadığını gösteriyor.[7] Bu konu, bilgilerimizin eksikliğini ve karmaşıklığını, oyunu deşifre etmek için el yordamıyla yürüttüğümüz çabaları da işin içine sokuyor. Bu tür karmaşık durumlarla karşılaşıldığında insan etkileşimi için düzenlenmiş modeller geliştirme ihtiyacı üzerinde odaklanır ve kurumlar adını verdiğimiz bu düzenlenmiş etkileşimlerin yetersiz olabileceği veya optimal olmaktan çok uzak olabileceği düşünülür. Kısaca insanların nasıl ilerleme kaydettiklerine bu şekilde bakmak, bu bölümün daha ileriki kısımlarında ele alacağım, kurumların oluşumu hakkındaki savlarla da tutarlıdır.

---

[7] İdeoloji derken,insanların etraflarındaki dünyayı açıklamak için kullandıkları bütün öznel algıları (modeller, teoriler) kastediyorum. İster bireysel ilişkilerin mikro düzeyinde, ister komünizm ve din gibi dün ve bugün için bütünsel açıklamalar sunan organize ideolojilerin makro düzeyinde olsun, insanların oluşturduğu *kuramları renklendiren*, bireylerin dünyanın nasıl örgütlenmesi gerektiği hakkındaki öznel düşünceleridir.

Ronald Heiner de "The Origins of Predictable Behavior" ("Öngörülebilir Davranışın Kökenleri", 1983) başlıklı makalesinde aynı konulara değinmektedir. Heiner, CD uçurumu olarak nitelendirdiği, aktörlerin etraflarındaki sorunları çözmedeki yetenekleri ve en çok tercih edilen alternatifi seçmenin zorluğu arasındaki farkın, insan davranışlarının anahtarı olduğunu ileri sürer. Heiner'in makalesi, uçurum ne kadar büyük olursa, oyuncuların bu farkla bağlantılı karmaşıklıklar ve belirsizliklerle baş etmek için çok kısıtlı ve düzenlenmiş tepki biçimleri geliştirme olasılığının da o kadar artacağı savına dayanır. Heiner bu belirsizliğin, öngörülebilir davranış biçimleri üretmekle kalmadığını, aynı zamanda kurumların temelini oluşturan kaynak olduğunu da öne sürer. Heiner'in makalesi, belirsizlik ve davranışları, kurumların oluşumu ile bağlantılandırmaya yönelik çabası açısından benzersizdir. Geliştirdiği çerçeve evrimseldir; ama bu çerçeve doğruluk konusundaki öznel algılamaların, bireylerin davranışları hakkındaki kararlarını etkilemesine fırsat vermez.

IV

Klasik savunmada tartışılan konulara dönerek ve Winter'in sunduğu yedi noktaya tepki vererek, yukarıda tartışılan konuları özetleyebiliriz.

1. Denge kavramı, bazı amaçlar açısından yararlı bir analiz aracıdır; ama burada ele aldığımız konular açısından baktığımızda tek bir denge noktası yoktur; bunun yerine "aktörlerin, onları teorilerini değiştirmeye itecek olaylarla karşılaşmadan kendi kuramlarına sarılabilecekleri ve bunlara göre davranabilecekleri kesintisiz bir teori dizgesi olduğu" için ortaya çıkan çoklu dengeler vardır (Hahn, 1987, s. 324).
2. Aktörler tek tek tekrar eden durumlarla karşılaşıyor ve yukarıda belirtildiği gibi bu durumlarda rasyonel olarak davranıyor olsalar bile, aynı zamanda bilginin eksik ve sonucun belirsiz olduğu birçok benzersiz ve tekrarlanmayan seçenekle de karşı karşıya gelirler.

3. Her ne kadar Becker ve Stigler (1977) seçimlerdeki bazı aşikâr değişimlerin göreli fiyat değişimlerinden kaynaklandığını etkileyici bir şekilde göstermiş olsalar da, istikrar konusu o kadar kolay gözden çıkarılamaz. Psikolojik araştırmaların yürütüldüğü bireysel düzeylerde görülen sapmaların yanı sıra, tarihsel kanıtlar da tercihlerin zaman içinde değiştiğini düşündürmektedir. Bir insanın diğeri üzerindeki mülkiyetinin meşruiyetine ilişkin algıların değişmesini dikkate almadan, 19. yüzyılda köleliğin gerileyişinin açıklanamayacağını düşünüyorum.
4. Aktörlerin sonuçları iyileştirmek isteyeceği kesindir, ama bilgi geri besleme sistemi o kadar kötü olabilir ki, aktör daha iyi seçenekleri tanımlayamayabilir.
5. Rekabet öylesine örtük ve verdiği sinyaller öylesine karışık olabilir ki, uyum süreci çok ağır ve yanlış yönlendirilmiş olabilir. Çok uzun dönemler boyunca klasik evrimsel sonuçlar elde edilemeyebilir.
6. Tarih boyunca dünyanın durumu, işbirlikçi olmayan basit rasyonel davranıştan çok daha fazlasına ilişkin ezici kanıtlar sunar.
7. İktisatçıların davranış konusundaki varsayımları, bazı sorunları çözmek için yararlıdır. Ama bu varsayımlar sosyal bilimcilerin karşı karşıya oldukları birçok sorunla baş etmek konusunda yetersizdir ve kurumların varlığını, oluşumunu ve evrimini anlamamızın önünde duran temel engellerdir.

V

Bu bölüme, kurumların insanların bilgiyi işleme tarzının gerekli bir uzantısı olduğunu anlatmakla kalmayıp, bunun yanı sıra tercihleri belirleyen karmaşık motivasyonlar kümesini de öngörmemizi sağlayan derli toplu ve kesin bir davranış modeliyle son vermek yerinde olacak. Bu amaç doğrultusunda bayağı mesafe kaydettik; kurumların varlığını açıklamaya yetecek kadar ve (daha az kesin olsa da) kurumları şekillendirmeye yardım eden ve tercihler kümesine giren diğerkâmlık ve refahı maksimize eden diğer değer-

ler gibi oyuncu motivasyonları hakkında da bilgi sahibi olduk.

Kurumların varoluş nedeni, insan etkileşiminin getirdiği belirsizlikleri azaltmaktır. Bu belirsizlikler hem çözülmesi gereken sorunlar, hem de bir bilgisayar benzetmesi yapmak gerekirse bireyin kullandığı yazılımın sonucu olarak ortaya çıkarlar. Yukarıdaki ifadede, kurumların etkili olduğunu ima eden hiçbir şey yoktur.

Çevrenin, içinde yaşanan ortamın karmaşıklığı bir sonraki bölümün konusunu oluşturmaktadır. Burada, belirsizliklerin insan etkileşimi sürecinde diğer bireylerin davranışlarına ilişkin bilgi eksikliğinden kaynaklandığını söylemekle yetinelim. Bireyin hesap yapma kapasitesindeki sınırlamaları, bireyin zekâsının bilgiyi işleme, düzenleme ve kullanma kapasitesi belirler. İçinde yaşanan ortamı çözmekle bağlantılı belirsizliklerle birlikte bu kapasiteden ortaya süreci basitleştirecek kurallar ve süreçler çıkar. Ortaya çıkan kurumsal çerçeve, insan etkileşimini yapılandırarak oyuncuların tercih kümesini sınırlar.

İnsan zihninin bilgi işleme kapasitesinin sınırlı olduğu tartışılmaz; ama aktörün motivasyonları, karar verme sürecini nasıl etkiler? Katı sosyobiyoloji modelinde, aktörü motive eden, varolma potansiyelini azamileştirmektir. Bu motivasyon kimi zaman -ama her zaman değil- refahı azamileştirici davranışlarla çakışır. Oyuncunun bilgi işleme yeteneği sınırlı olduğu için ortamın karmaşıklığı, insan davranışına özelliğini veren öznel gerçek algılarını ve hatta insanın kurumsal ortamı hakkında vardığı "adil" veya "adil değil" yargılarını açıklayabilir. Klasik örnekleri ele alırsak, endüstriyel proletaryanın burjuvazi tarafından sömürüldüğü hissini veya 19. yüzyıl sonunda yaşayan bir Amerikan çiftçisinin, sorunlarının sorumlusunun neden demiryolu olduğu duygusuna kapıldığını anlayabiliriz. Her iki durumda da bu kişilerin sorunlarını açıklayan ve bunların sorumlusuna işaret eden hazır ideolojik yapılar mevcuttu. Ama bireylerin bedavacılık sorununu aşmak için bu algılara dayanarak neden faaliyete giriştiklerini açıklamak çok daha güçtür.

Birbirinden kopuk, yalıtılmış olaylar olsaydı, bedava kan bağışı, komünizm gibi ideolojik davalara kendini adama, dini kurallara derinden bağlılık ve hatta soyut amaçlar uğruna yaşamını feda etmek gibi

insan davranışlarını (birçok neoklasik iktisatçı gibi) göz ardı edebilirdik. Bu tür davranışların istisnai olaylar olmadığı açık olduğuna göre, insan davranışı konusundaki kavrayışımızı geliştirmek için bu davranışları da dikkate almamız şarttır. Motivasyon konusundaki anlayışımız eksikliklerle dolu olsa bile, kurumların bir kişinin inançları için ödediği bedeli değiştirerek ve dolayısıyla da refahı azamileştirmeye yönelik olmayan motivasyonların tercihler üzerinde hayati bir rol oynadığını açıkça kabul ederek, ileri doğru önemli bir adım atabiliriz. İleriki bölümlerde bu konuyu ele alacağız. Ama ilk önce ortamın neden karmaşık olduğunu ayrıntılı bir biçimde incelememiz gerekiyor.

4. Mübadelenin İşlem Maliyeti Kuramı

Kuramlar kuramımı, insan davranışı teorimi işlem maliyeti teorisiyle birleştirerek kurdum. İki kuramı birleştirerek, kurumların neden var olduğunu ve toplumların işleyişinde ne gibi bir rol oynadıklarını anlayabiliriz. Buna bir de üretim kuramı eklersek, kurumların ekonomilerin performansında oynadıkları rolü inceleyebiliriz.

İşlem maliyetinin anahtarı bilginin ne kadar pahalı olduğudur; işlem maliyeti, mübadele edilen unsurun değerli özelliklerini ölçmenin bedeli ile hakları korumanın ve anlaşmaları yürürlüğe sokma ve denetlemenin bedelidir. Bu ölçüm ve yürürlüğe sokma, denetleme maliyetleri toplumsal, siyasal ve ekonomik kurumların kaynağıdır. Bu bölümün geri kalan kısmında ekonomik mübadele üzerinde duracak, Altıncı Bölümde aynı yapı taşlarıyla siyasal mübadele modeli kuracağım.

Ekonomik mübadelenin ne kadar pahalı olduğu hususu, teoriyi geleneksel iktisat kuramcılarının Adam Smith'ten miras kalan işlem maliyeti yaklaşımından ayırmaktadır. İki yüz senedir giderek artan uzmanlaşma ve işbölümü ile mübadeleden kazanç sağlanabileceği anlayışı, ekonomi kuramının temel yapı taşı olmuştur. Pazarın büyüklüğünü artırarak uzmanlaşma sağlanabilir; dünya ekonomisi büyüdükçe ve işbölümü giderek daha uzmanlaştıkça, ekonomilerin performansına ilişkin mübadelelerin sayısı da genişlemiştir. Ama bu yaklaşımı zarif bir ekonomi kuramı haline getiren o uzun iktisatçılar

silsilesi, kuramı mübadele sürecinin pahalılığını göz önüne almaksızın geliştirmişlerdir. İşlem maliyetlerini dikkate alan mübadele süreci, ekonomi kuramında önemli değişiklikler yapmayı gerektirir ve ekonomik performans açısından çok farklı sonuçları akla getirir.[1]

ABD ekonomisinde tüm pazar boyunca etkili olan işlem maliyetlerini (bankacılık, sigorta, finansman, toptan ve perakende satışla veya muhasebeciler, avukatlar gibi mesleklerle ilgili maliyetleri) ölçen Wallis ve North (1986), milli gelirin yüzde 45'ten fazlasının işlem maliyetine gittiğini ve daha da önemlisi bir asır önce yaklaşık yüzde 25 olan bu oranın yükseldiğini bulmuştur. Dolayısıyla ekonominin kaynaklarının önemli bir bölümü işlem sırasında tüketilmekte ve bu oran giderek artmaktadır. İşlem maliyetleri üretim maliyetinin bir bölümü olduğu için, geleneksel üretim ilişkisini aşağıdaki gibi tanımlamamız gerekiyor: Toplam üretim maliyeti, hem malın fiziksel özelliklerini değiştirmek (boyut, ağırlık, renk, yer, kimyasal kompozisyon vs.), hem de işlem-mülkiyet haklarını tanımlamak, korumak ve uygulamak (kullanma hakkı, kullanımdan gelir sağlamak, dışlamak ve mübadele yapmak) için gerekli toprak, emek ve sermaye gibi kaynak girdilerini içerir.

Üretim maliyetinin dönüştürme ve işlem maliyetlerinin toplamı olduğunu kabul ettikten sonra, mikroiktisat teorisi içinde yeni bir analitik çerçeveye ihtiyaç duyarız.[2] Ancak, bu araştırmada asıl ilgi alanımız kurumlar hakkında bir kuramdır ve her ne kadar ilgi alanımız mikroiktisat teorisinin bazı temel konularıyla kaçınılmaz olarak kesişse de, mikroiktisat teorisinin kimi sonuçlarını sistematik bir

---

[1] İşlem maliyeti yaklaşımı, sadece işlem maliyetinin önemini kabul etmek üzerinde fikir birliğine sahip olmak konusunda tutarlıdır; diğer açılardan bütünleşmiş bir kuram olmaktan çok uzaktır. Burada geliştirilen yaklaşımı, Steven Cheung'un kaynağı olduğu (1974, 1983) ve özellikle Yoram Barzel (1982, 1989) ve Keith Leffler (Klein ile birlikte, 1981), Masanori Hashimoto (1979) ve Douglas North (1981, 1984) tarafından ayrıntılı hale getirilen, değiştirilen ve geliştirilen University of Washington yaklaşımı olarak tanımlayabiliriz. Diğer yaklaşımlar, özellikle de Oliver Williamson'un yaklaşımı ile burada geliştirlen yaklaşım daha sonra karşılaştırılacaktır.

[2] Bu tür bir kuramın başlangıcı için bakınız Barzel (1989).

biçimde araştırmak bizi bambaşka bir yöne götürecektir. Bizim başlangıçta sorduğumuz soru -işlem yapmak neden pahalıdır sorusu- ise hem mikroekonomi teorisinin yeniden yapılandırılmasının hem de kurumlar teorisininin ortak konularından biridir.

I

İkinci Bölümde, "The Problem of Social Cost" ("Toplumsal Maliyet Sorunu,1960) makalesinde gördüğümüz gibi, Ronald Coase, sadece işlem maliyetlerinin sıfır olduğu durumda neoklasik paradigmanın kaynak dağıtımı açısından sonuçları olacağını açıkça göstermişti. İşlem maliyetinin pozitif olduğu durumlarda ise mülkiyet hakkına ilişkin yapılar kaynak dağılımını değiştiriyordu. Ne Coase ne de ondan sonra işlem maliyetleri üzerine yapılan hiçbir araştırma, işlem maliyetlerinin neden bu kadar pahalı olduğunu tanımlamaya çalışmamıştır; ama bu kitabın temel konusunu oluşturan konular açısından bu temel bir soru ve ben bu konuyu ele almak istiyorum. Ölçmenin maliyetini keşfederek (ve uygulama maliyetini sabit tutarak) işe başlayacağım ve III. Kısımda da denetim ve uygulama maliyetlerini ele alacağım.

Malların veya hizmetlerin çok farklı özelliklerinden veya bir oyuncunun performansının söz konusu olduğu durumlarda performansı oluşturan etkinliklerin toplamından fayda sağlarız.[3] Gündelik dilde bunun anlamı şudur: Portakal suyu içtiğim zaman, mübadele işlemi on dört portakal için basitçe 2.00 dolar ödemekten ibaret olsa da, içtiğim meyva suyu miktarından, portakal suyunun içerdiği C vitamininden ve portakal suyunun tadından fayda sağlarım. Benzer bir şekilde bir araba satın aldığım zaman, bir arabanın yanısıra özel bir renk, hız, stil, iç mekân, bacaklarımı koyabileceğim bir alan ve kilometre başına benzin tüketimi gibi değer verdiğim bazı özellikleri de satın almış olurum. Doktorların hizmetini satın alındığı zaman,

[3] Tüketici kuramının bu açılımı için diğerlerinin yanısıra bakınız Lancaster (1966), Becker (1965), Cheung (1974) ve Barzel (1982).

onların yeteneği ve hastaya gösterdiği özen ve şefkat, doktorların muayenehanelerinde geçen bekleme süresi de satın alma işleminin bir parçasıdır. Ekonomi Bölümü'nün başkanı olarak yardımcı doçentleri işe aldığımda, onların öğretim ve araştırma miktarı ve kalitesini (nasıl ölçülüyorsa) almakla kalmam, aynı zamanda onların performansını oluşturan, zamanında derslerine hazırlanıp derse zamanında girip girmemek, meslektaşlarına ders dışı fayda sağlamak, bölümle ilgili işlere katılmak, öğrencilere karşı güçlü konumlarını suistimal etmemek, faturasını bölüme ödeterek Hong Kong'daki arkadaşlarını aramak gibi etkinliklerini de satın almış olurum. Dolayısıyla bir mübadelenin taraflar için değeri, bir mal veya hizmette toplanan değişik özelliklerin değeridir. Bu özellikleri ölçmenin kaynaklar açısından bir maliyeti vardır; devredilen hakları tanımlamak ve ölçmek de ek kaynaklar gerektirir.

Mübadele sırasında gerçekleşen devir işlemlerinde maliyetler, mübadelenin taraflarının ürünlerin bu özelliklerinin neler olduğunu belirleme çabasından kaynaklanır; ölçüm maliyetlerinin yüksek olması yüzünden bu maliyetler çok da iyi tanımlanmamış ve bu özelliklerin sınırları açıkça belirlenmemiştir. 2.00 dolar ödeyerek on dört portakal satın almış olsam bile, satın almaya çalıştığım şey bir miktar meyve suyu, bir miktar C vitamini ve portakal tadıdır. Benzer biçimde potansiyel bir alıcı olarak bir otomobile baktığım zaman, söz konusu otomobilin benim bir arabada değer verdiğim özelliklere sahip olup olmadığından emin olmaya çalıştığımı söyleyebiliriz. Aynı şey, doktorların hizmetlerini satın alırken de geçerlidir; bu kez doktorun yeteneği, bilgisi, hastalara karşı tavrı ve muayenehanesindeki bekleme süresi konusunda bilgi edinmeye çalışırım.

Yukarıda anlatılan örneklerin ayrıntılarından yola çıkarak, şu genellemeyi yapabiliriz: Ürünlerin, hizmetlerin ve oyuncuların performanslarının birçok özelliği vardır; bu özelliklerin hangi düzeyde olduğu bir örnekten diğerine ya da bir oyuncudan diğerine bağlı olarak değişir. Bu düzeylerin ölçümü tam anlamıyla kapsayıcı ya da tümüyle doğru olamayacak kadar pahalıdır.

İşlemin pahalı olmasının nedeni mübadele edilen her birimin

içerdiği özelliklerin düzeyini belirlemek için harcanan bilgi maliyetidir. Mübadele yapan bütün bireyler aynı nesnel fonksiyona sahip (örneğin onları istihdam eden şirketin refahını hep birlikte azamileştiriyor) olsalar bile mübadele edilen her birimin özellik düzeyini, müşterilerin (satıcıların) yerini belirlemek vs. hakkında gerekli bilgileri edinmenin bile bir işlem bedeli vardır. Ama oyuncular arasında bilgi düzeyi eşit değil asimetriktir; bu asimetri ve bireylerin davranış fonksiyonları bir araya gelince ekonomik teori ve kurumların araştırması açısından radikal sonuçlar doğururlar.

İlk önce asimetri konusunu işleyeceğim. Yukarıda verdiğim örnekte portakal satıcısı portakalların değerli özellikleri konusunda, kullanılmış araba satıcısı da arabaların değerli özellikleri hakkında alıcıdan daha fazla bilgi sahibiydi (Akerlof, 1970); doktor da hizmetlerin kalitesi ve yetenekleri konusunda hastadan çok daha fazla bilgilidir. Benzer şekilde yardımcı doçent pozisyonu adayları da çalışma alışkanlıklarını bölüm başkanından daha fazla bilirler. Bir sigorta şirketinden hayat sigortası alan kişi de sağlığı hakkında sigortacıdan daha fazla bilgi sahibidir.

Taraflardan biri değer taşıyan özellikler konusunda diğer taraftan daha fazla bilgi sahibi olmakla kalmaz, aynı zamanda bu bilgiyi gizli tutmakta da kazancı olabilir. Refahı maksimize eden bireyin davranışlarına ilişkin varsayımlar katı bir şekilde yorumlanırsa, mübadelenin değeri kişinin önünde açık olan alternatif fırsatların değerini aşıyorsa taraflardan biri yalan söyleyecek, çalacak veya karşısındakini dolandıracaktır. Gerçekten de bu varsayım, Akerlof'un elden düşme kötü arabaları anlatan ünlü makalesinin (1970), hayat sigortası satın alınırken tersine seçim mekanizmasının doğurduğu ikilemlerin, ahlaki tehlike sorunlarının (Holmstorm, 1979) ve Yeni Endüstriyel Organizasyon olarak bilinen literarürde son on iki yılda ortaya çıkan bir dizi sorunun temelinde yatmaktadır. Her ne kadar mübadelede taraflar kimi zaman bazı bilgileri gizli tutmaktan kazançlı çıksalar da, bazen bilgileri açığa vurmak tarafların yararınadır. Arka plandaki bu bilgilerle mübadele modelinde işlem bedelinin ölçümü konusunda genellemeler yapabiliriz.

II

İlk önce standart neoklasik Walras modeliyle işe başlayalım. Bu genel denge modelinde mallar birbirinin aynı, pazar ise mekânda yoğunlaşmış tek bir noktadır; mübadele ise anlık bir işlemdir. Daha da önemlisi bireyler mübadele edilen mal ve ticaret koşulları konusunda eksiksiz bilgilendirilmiştir. Sonuç olarak mübadeleyi gerçekleştirmek için yapılması gereken tek şey uygun tutarı harcamaktır. Dolayısıyla yüksek değerin kullanımını gerçekleştirmek için fiyatlar yeterli bir dağıtım aracı olarak işlev görür.

Bireylerin refahlarını artırmaya yönelik davranışlarını da içeren Walrasgil model de kazanç uzmanlaşmanın ve mübadeleyi üreten işbölümünün sonucudur; ben buna şimdi bilgi maliyetini de ekliyorum. Yukarıda belirttiğimiz gibi, bu maliyetlere mal ve hizmetlerin değerli özelliklerini, oyuncuların performansının değişen özelliklerini ölçmenin maliyeti de dahildir. Mübadeleden sağlanan net kazançlar, neoklasik teori ve uluslararası ticaret modelindeki standart kazançlar olan brüt kazançlardan, izleme ve denetleme mükemmel olmadığı için gerçekleşen kayıplar çıkarılarak hesaplanır. Konuya sağduyu açısından bakarsak, sözleşmelerin ölçümüne, yerine getirilmesine ve yaptırımlarının uygulanmasına, denetlenmesine devasa kaynak ve çaba harcandığını görmek kolaydır. Tamir ve bakım garantileri, garanti belgeleri, ayırma ve derecelendirmeye adanan kaynaklar, zaman ve harekete bağlı çalışmalar, temsilcilerin, hakem kuruluşları, değerlendirme ve bütün yargı sistemi ölçüm ve uygulamanın yaygınlığını yansıtır.

Değer verilen özellikleri tam olarak ölçmek pahalı olduğu için daha fazla bilgi edinmeye kaynak ayırarak servet edinme fırsatı daima mevcuttur. Örneğin, meyve ve sebze satan kişi, meyve ve sebzeleri tam olarak ayırmayı ve değerlendirmeyi pahalı bulabilir. Öte yandan, müşteri satışa sunulan meyve ve sebzeler arasından istediklerini seçmeye zaman ayırmaya değer diye düşünebilir. Bu açıdan satıcı çeşitli ve değerli özellikleri kamusal alana açarak, bu özelliklerin kısmen sebze ve meyveleri seçmeye zaman ayıran müşteri tarafından bilinmesine olanak sağlar. Aynı şey, kullanılmış araba veya doktorun hizmetlerinden faydalanan

kişiler için de geçerlidir. Malların, hizmetlerin ve aktörlerin performansının değişik özelliklerini ölçmenin maliyeti ve özellikler değiştiği için bu değerler ve kaynaklarla bağlantılı ideal mülkiyet hakları değişik biçimler alabilir. Bazı durumlarda ideal durum, hakların taraflar arasında bölünmesidir. Örneğin, dayanıklı mal satın alan kişi bazı hakları satın alabilir; kimi haklar ise performans garantisi olarak üreticide kalır.

Genelleme yaparsak, faaliyetlerinin tam maliyetlerini karşılamadan başka birinin varlığından gelir etmek başkaları için ne kadar kolaysa, o malın değeri o kadar düşüktür. Sonuç olarak bir mal varlığının değerinin azamileştirilmesi, değişik özelliklerin değişkenliğini etkileyebilen tarafların bu özellikler üzerinde artık hak iddiasında bulunduğu bir mülkiyet yapısı gerektirir. Bu yapıda taraflar eylemlerinden sorumludurlar ve mübadeleden sağlanabilecek potansiyel kazançları azamileştirmek için teşvik unsurlarına sahiptirler. Hizmet akışı kolayca ölçülebiliyorsa, bir dizi hizmet üreten bir mal varlığı üzerindeki hakları güvenceye almak kolaydır; bunun nedeni hizmet düzeyine denk bir bedel belirlemenin kolay olmasıdır. Dolayısıyla hizmet akışı belli ve sürekli ise, hakları güvence altına almak kolaydır. Akış değişken ama kestirilebilir ise, haklar yine de güvence altına alınabilir. Mübadeleye taraf olanlar bir mal varlığından sağlanacak gelir akışını etkiliyebiliyorsa, mülkiyet haklarının kime ait olduğunu belirlemek zorlaşır. Gelir akışı değişkense ve tam olarak öngörülemiyorsa, belli bir durumda gelir akışının nasıl olması gerektiğini belirlemek pahalıya mal olacaktır. Bu durumda her iki taraf da, tartışmaya açık gelir akışının bir kısmını ele geçirmeye çalışacaktır.

III

Buraya kadar çözümlemenin odak noktasında ölçüm konusu vardı. Ama işlem bedelinin maliyetini belirleyen, hem ölçüm hem de denetim ve uygulama maliyetidir. Yukarıda tanımlanan Walrasgil modele dönersek, sözleşmeleri uygulamanın maliyeti olmadığı varsayılır. Gerçekten de tek bir anda hemen el değiştiren tek boyutlu mallar masalını sürdürdüğümüz sürece denetleme, yaptırım sorunları,

ıvır zıvır sorunlar olarak kalacaktır. Ama bilgi edinme ve özellikle de ölçüm maliyetleri gündeme gelince bu sorunlar devasa sorunlar haline gelmeye başlar. Belli bir malın veya hizmetin ya da oyuncunun performansının bütün özelliklerini bilmediğimiz ve bunları ölçmek ve denetlemek için kaynaklar ayırdığımız içindir ki, yaptırım sorunları ortaya çıkmaya başlar.

Önemli bir konu da oyuncuların denetlenmesidir. En uç örneklerden biri, sahip ve köle arasındaki ilişkidir. Köle ve sahibi arasında zımni bir anlaşma vardır; kölenin azami çaba harcamasını sağlamak için sahibin kölenin çıktısını izlemeye ve ölçmeye kaynak ayırması, performansa bağlı olarak ciddi bir ödül ve ceza sistemi uygulaması gerekecektir. Performansı ölçmenin ve denetlemenin artan marjinal maliyetleri yüzünden köle sahibi mükemmel izleme yapamayacak, izlemeden ve denetlemeden sağlanan ek marjinal fayda marjinal maliyete eşit olana dek izleme ve denetim işlemini sürdürecektir. Sonuç olarak köleler kendi emekleri üzerinde bazı mülkiyet hakları kazanacaklardır. Bunun anlamı, köle sahibinin, daha fazla değer verdiği bazı hizmetlere karşılık kölelere bazı haklar tanıyarak, mal varlıklarının değerini artırabileceğidir. Bu şekilde köleler de mal sahibi haline gelirler. Bu mülk sayesinde klasik çağda sık sık ve ABD'nin güneyinde de bazen gerçekleştiği gibi köleler kendi özgürlüklerini satın alma imkânına sahiptirler.[4]

Kölelik aşırı bir örnek olsa da, hiyerarşik yapılarda vekalet konusu yaygın bir sorundur. İşçilere marjinal ürünlerinin bedeli ödenen, çatışmadan yoksun standart neoklasik modelin aksine, bu sistemde, oyuncuların performansını oluşturan özellikleri izlemek ve ölçme sorunları yüzünden aktörlere, marjinal ürünün bedelinden izleme ve denetlemenin kaynak maliyeti çıkarıldıktan sonra kalan tutar ödenir.[5] Yukarıdaki örnekte köle sahibi olan efendi kavramından söz ettiğimde açıkça olmasa da mülkiyet hakları konusunu tartışmaya sokmuştum;

[4] Bu savı detaylı bir biçimde ele alan bir yazı için bakınız Barzel (1977).

[5] Jensen ve Meckling iyi bilinen makalelerinde (1976), vekillerin görevden kaçması, denetlenmesi ve izlenmesinin vekalet maliyetine olan etkisini uzun uzadıya incelemişlerdir.

asıl hak sahibi/vekilin izleme, denetleme tartışmalarının tümünde hak sahibinin vekilini disipline etme ve anlaşmaların yaptırımlarını uygulama hakkına sahip olduğu varsayılmaktadır. Aynı şekilde vekil de asıl hak sahibini izleyip, anlaşmanın yaptırımlarının kendi açısından uygulanıp uygulanmadığını denetleyebilir.

Sözleşmenin yaptırımlarının uygulanması ikinci tarafın karşılık vermesinin sonucu da olabilir. Sözleşme iç mekanizmaların zorladığı davranış kurallarının ya da toplumsal yasakların veya zorlayıcı güce sahip üçüncü bir tarafın (devletin) sonucu da uygulanabilir.

Ama denetleme ve yaptırımın olacağı varsayılamaz. Bu konu hep artan uzmanlaşma ve işbölümünün önünde duran önemli bir engel olmuştur (hep öyle de olacaktır). Sözleşmeye uymak diğer tarafın çıkarına uygun olduğu zaman, sözleşmeyi uygulamak sorun teşkil etmez. Ama kurumsal kısıtlamalar olmadan, tarafların kendi çıkarlarını gözeten davranışları karmaşık bir mübadeleyi önleyecektir; belirsizlik yüzünden diğer taraf sözleşmeye uymanın kendi çıkarına olduğunu görecektir. İşlem bedeli bir risk primiyle belirsizliği de içerecektir; risk priminin büyüklüğünü karşı tarafın sözleşmeye uymama ihtimali ve bunun diğer tarafa ne kadar mal olacağı belirleyecektir. Tarih boyunca primin büyüklüğü büyük ölçüde karmaşık mübadeleyi engellemiş ve ekonomik büyüme olanaklarını kısıtlamıştır.

IV

Artık Üçüncü Bölümde geliştirdiğimiz davranış varsayımları arasındaki ilişkileri, bu bölümün daha önceki kısımlarında anlattığımız mübadele özelliklerini ve bir toplumun kurumsal yapısını keşfetmeye hazırız.

Mülkiyet hakları, bireylerin kendi emekleri ve sahip oldukları mal ve hizmetler uzerinde kazandıkları haklardır. Hak kazanma yasal kuralların, örgütlenme biçimlerinin, uygulamanın ve davranış normlarının, yani kurumsal çerçevenin fonksiyonudur. Herhangi bir mülkiyet yapısında işlem maliyetleri pozitif olduğu için mülkiyet hakları hiçbir zaman mükemmel olarak tanımlanamaz ve uygu-

lanamaz; değer verilen özelliklerden bazıları kamusal alandadır ve bireyler bunları ele geçirmek için kaynak ayırdıkları takdirde kazanç sağlayabilirler. İşlem maliyetleri tarih boyunca kökten değiştikleri ve çağımızın farklı ekonomilerinde aynı şekilde değişken olduğu için, haklara tanınan resmi korumanın ve bireylerin bu hakları ele geçirmek ya da kendi haklarını bireysel olarak korumak için ayırdıkları kaynakların bileşimi de olağanüstü değişkendir. Bu konuyu göstermek için mülkiyet hakları cetvelinin farklı noktalarında yer alan 1980'li yılların Beyrut'undaki mülkiyet hakları ile modern bir Amerikan kasabasını karşılaştırmak yeter. Beyrut'ta en değerli haklar kamusal alanda, başarılı olacak şiddet potansiyeline sahip olanlar tarafından ele geçirilmeye açık durumdadır. Küçük Amerikan kasabasında ise yasal yapı hakların büyük bir bölümünü tanımlamakta ve bu hakların uygulanmasını sağlamaktadır; kamusal alandaki değerli haklar ise geleneksel davranış normlarına göre dağıtılma eğilimindedir. İki örnek arasındaki fark, her birindeki kurumsal yapının bir fonksiyonudur.

Kurumlar (kullanılan teknoloji ile birlikte) işlem ve hakların devrinin maliyetini belirleyen mübadele yapısını belirler. Kurumların koordinasyon ve üretim sorunlarını ne kadar iyi çözdüklerini, aktörlerin motivasyonu (fayda fonksiyonları), çevrenin ne kadar karmaşık olduğu ve aktörlerin çevrelerini çözme ve onu düzene sokma yetenekleri (ölçme ve yaptırım) belirler.

Ekonomik mübadeleyi gerçekleştirmek için gerekli kurumların karmaşıklığı, basit mübadele işlemlerini gerçekleştiren kurumlardan zamana, mekâna ve çok sayıda bireye uzanan kurumlara kadar değişir. Ekonomik mübadeleyi gerçekleştirmek için gerekli kurumların karmaşıklık düzeyi, basit mübadele işlemlerini gerçekleştiren kurumlardan zaman ve mekân içinde çok sayıda bireyle mübadele yapan kurumlara kadar farklılık gösterir. Ekonomik mübadelenin karmaşıklığı, değişik uzmanlaşma derecelerindeki ekonomilerde, mübadeleyi gerçekleştirmek için gerekli sözleşmelerin fonksiyonudur. İşlem yapmanın belirsizliğinin ve maliyetinin yüksek olduğu durumlarda uzmanlaşmaktan kaçınmak bir tür sigortadır. Uzman-

laşma ne kadar fazla, değerli özelliklerin sayısı ve değişkenliği ne kadar yüksek ise, sözleşme koşullarının yerine getirilip getirilmeyeceği konusunda minimum belirsizlik ile bireylerin karmaşık koşulları olan anlaşmalara girmesini sağlayan güvenilir kurumların ağırlığı da o kadar artacaktır. Uzun bir zamana yayılan ve çok sayıda değişken özelliğe sahip olan modern ekonomilerde mübadele kurumsal güvenilirliği gerekli kılmıştır; bu da Batı ekonomilerinde ancak aşama aşama ortaya çıkmıştır. Basit sözleşme ve mübadele biçimlerinden modern çağın başarılı ekonomilerine karakterini veren karmaşık mübadele biçimlerine kadar işbirliğinin evrimi hakkında hiçbir şey otomatik değildir.

Kurumlar ekonomik değişimi olağanüstü bir çeşitlilikte farklı biçimlerle yapılandırabilirler; ama bu çeşitlilik içinde ortaya çıkan formlar mübadelenin işlem maliyetleri modeli ile tutarlı genel kategorilere uygundur. Ekonomik tarihinin büyük bir bölümüne ayırt edici özelliğini kazandıran mübadele biçimi küçük ölçekli üretim ve yerel ticaretle kendini gösteren kişisel mübadeledir. Tekrarlanan ticaret anlaşmaları, kültürel homojenlik (yani ortak değer kümelerinden biri), üçüncü taraf denetimi ve yaptırım uygulamasının olmaması (ve buna çok az gerek olması) bu mübadele biçiminin tipik koşullarıdır. Bu mübadele biçiminde işlem maliyetleri düşüktür; ama uzmanlaşma ve işbölümü emekleme aşamasında olduğu için devir maliyetleri yüksektir. Bu mübadele biçiminde ekonomiler ve ticari ortakların sayısı küçük olma eğilimindedir.

Mübadelenin boyutu ve kapsamı büyüdükçe taraflar mübadeleyi kişiselleştirmeye ya da müşterileştirmeye çalışmışlardır. Ama mübadelenin değişkenliği ve sayısı arttıkça daha karmaşık sözleşmeler yapılması gerekmiş, bu da kişiselleştirmeyi zorlaştırmıştır. Dolayısıyla ikinci bir genel mübadele biçimi, yani kişisel olmayan mübadele ortaya çıkmıştır. Bu mübadele biçiminde taraflar, akrabalık bağları, dostluk, rehine değişimi veya tüccarların davranış kurallarıyla kısıtlanır. Genellikle mübadele tarafların davranışlarını sınırlamak için karmaşık ritüeller ve dini kurallar bağlamında gerçekleştirilir. Uzun

mesafe ve kültürlerötesi ticaretin erken dönemdeki gelişimi ve ortaçağ Avrupa'sının panayırları bu tür kurumsal yapı taşları üzerine kurulmuştur. Bu yapı taşları, küçük bir coğrafi oluşumun ötesine uzanan daha karmaşık üretim ve mübadele ilişkilerinden kazanç sağlamaya ve pazarın genişlemesine olanak vermiştir. Erken dönem modern Avrupa'da bu kurumlar, devletin tüccarları korumada oynadığı rolün artmasına ve bu tür mali faaliyetlerin gelir sağlama potansiyeli arttıkça da ticaret kurallarının ve yasalarının kabul edilmesine yol açmıştır. Ancak bu ortamda devlet artan bir güvensizlik kaynağı olduğu, mülkiyet haklarının koruyucusu ve uygulayıcısı olarak işlem maliyetlerinin yükselmesine yol açtığı için devletin rolü en iyi şekliyle muğlaktı.

Üçüncü mübadele biçimi ise, üçüncü tarafın sözleşme yaptırımlarını uyguladığı kişisel olmayan mübadeledir. Bu mübadele biçimi, modern ekonomik büyüme için gerekli olan karmaşık sözleşmeleri uygulayan başarılı modern ekonomilerin hayati özelliğidir. Sözleşmelerin üçüncü taraf tarafından uygulanması hiçbir zaman ideal bir durum değildir; mübadele tarafları yine de mübadele ilişkilerini kişiselleştirmek için devasa kaynaklar ayırırlar. Ancak, ne tarafların sözleşme yaptırımlarının uygulanmasını üstlenmeleri, ne de güven tümüyle başarılı olabilir. Bu, ideoloji ve normların önemli olmadığı anlamına gelmez; tam aksine önemlidirler ve davranış kurallarını belirlemeye devasa kaynaklar adanmıştır. Aynı şekilde karmaşık toplumlarda oportünizm, aldatma ve sorumluluktan kaçmanın kazancı da artmıştır. Sözleşme yaptırımlarını zorlayıcı bir üçüncü tarafın varlığı gereklidir. Siyasi anarşi ile yüksek gelirli modern toplumların üretkenliğine ulaşılamaz. Gerçekten de sözleşme yaptırımlarını üçüncü taraf ile uygulamanın en verimli yolu bir dizi kural yaratmak, daha sonra değişik bir dizi kısıtlamayı etkili hale getirmektir. Mükemmel olmaktan uzak olsa da üçüncü taraf yoluyla sözleşme yaptırımlarını uygulamanın sorunları etkili bir yargı sistemiyle aşılabilir; bu husus ve kuralların mükemmel olarak anlaşılmaması, kurumsal evrim araştırmalarının en temel sorunlarından biridir.

Bu noktada bir kurum modeli geliştirmek için, enformel kısıtlamaların, formel kuralların yapısal özelliklerinin anlaşmaların uygulanmasının ve bu uygulamanın nasıl evrimleştiğinin derinlemesine incelenmesinin gerekli olduğu açık olmalı. Daha sonra siyasal/ekonomik düzenlerin kurumsal yapısını incelemek için bütün bunları bir araya getirecek durumda olacağız.

5. Enformel Kısıtlamalar

En ilkelinden en gelişkinine kadar her toplumda insanlar başkaları ile olan ilişkilerine bir yapı kazandırmak için kendilerine bazı kısıtlamalar getirirler. Kısıtlı bilgi ve hesaplama kabiliyeti koşullarında, kısıtlamalar kurumların olmadığı bir dünyaya kıyasla insan etkileşiminin maliyetini düşürürler. Ancak, toplumların geliştirdiği formel kuralları tanımlamak ve bu kurallar hakkında konuşmak, insanların insan etkileşimini yapılandırmak için kullandıkları enformel yöntemleri tanımlamak ve bunları kesinleştirmekten çok daha kolaydır. Her ne kadar büyük ölçüde net tanımlamalara uymaktan çok uzak olsa ve bu kuralların önemini saptamak için muğlaklıktan uzak testler geliştirmek zor olsa da önemlidir.

Modern Batı dünyasında, yaşamın ve ekonominin resmi yasalar ve mülkiyet hakları tarafından düzenlendiğini düşünürüz. Yine de en gelişkin ekonomide bile formel kurallar seçimleri şekillendiren kısıtlar toplamının küçük (gene de çok önemli) bir parçasını oluştururlar; bir dakika düşünmek bile enformel kısıtlamaların yaygınlığını gösterecektir. İster aile içinde ister dışardaki toplumsal ilişkilerde ya da iş hayatında olsun, diğer insanlarla günlük etkileşimlerimizi yöneten yapısal davranış kuralları, davranış normları ve alışılmış kurallar ile tanımlanmıştır. Bu enformel kısıtlamaların altında formel kurallar vardır; ama bu kurallar nadiren güncel ve gündelik etkileşimlerde tercihleri belirleyen bir kaynaktır.

Enformel kısıtlamaların (formel kurallara ek olmanın dışında da) önemli olduğu, değişik toplumlara getirilen aynı formel kurallar ve/veya yapıların farklı sonuçlar doğurmasından da anlaşılabilir.

Devrim ya da askeri fetih ve boyun eğme gibi süreksiz kurumsal değişikliklerin yeni sonuçlar doğuracağı da açıktır. Ama (her ne kadar özellikle devrim yanlıları nadiren belirtseler de) en çarpıcı olan, kurallardaki bütün değişime rağmen toplumun birçok yanının değişmeden kalmasıdır. Japon kültürü II. Dünya Savaşı sonrasındaki Amerikan işgaline rağmen ayakta kalmıştır; devrim sonrasında Amerikan toplumu büyük ölçüde sömürge döneminde olduğu gibi kalmıştır; resmi statülerindeki sayısız değişime rağmen Yahudiler, Kürtler ve sonsuz sayıda grup yüzyıllar boyunca kimliklerini korumuşlardır. Bir toplumda gördüğümüz en bütünsel formel dönüşüm olan Rus Devrimi bile çok sayıda enformel kısıtlamanın varlığını ve ayakta kalışını incelemeden tam olarak anlaşılamaz.

Peki, enformel kısıtlamalar nereden gelirler, bu kısıtlamaların kaynağı nedir? Bu kısıtlamalar toplumsal olarak aktarılan bilgiden gelirler; kültür adını verdiğimiz mirasın bir parçasıdırlar. Zihnin bilgiyi nasıl işlediği, "beynin, verileri olduğu kadar algısal, tavırlara ilişkin ve ahlaki (davranışsal) bilgileri kurallara dönüştürebilecek, ayrıntılı bir şekilde yapılandırılmış bir veya birden fazla doğal dille programlanarak öğrenme yeteneğine bağlıdır." (Johansson, 1988, s. 176). Kültür "bir kuşaktan diğerine öğrenme veya taklit yoluyla aktarılan bilgi, tavırlar ve davranışı etkileyen diğer değerler" olarak tanımlanabilir (Boyd ve Richardson, 1985, s. 2). Kültür, duyuların beyne sunduğu bilgileri çözmek ve yorumlamak için dile dayalı kavramsal bir çerçeve sunar.

Burada sunulan sav aslında Üçüncü Bölümde aktarılan ve bilgiyi işlemenin beklenen fayda modelinin çıkardığından çok daha karmaşık davranış biçimlerini anlamanın anahtarı olduğu savının uzantısıdır. Ama söz konusu bölümde bilginin eksikliği ve bunun sonucunda insan etkileşimini yapılandırmak için kurumlara duyulan ihtiyaç vurgulanıyordu. Bu bölümde ise vurgu, kültürel filtrenin devamlılık sağlayarak, geçmişteki mübadele sorunlarına enformel çözümlerin günümüze taşınmasını nasıl sağladığı ve enformel kısıtlamaları, uzun dönemli toplumsal değişimde önemli devamlılık kaynağı haline getirdiği üzerinde olacak.

I

Formel kuralların olmadığı durumda insan etkileşimini inceleyerek işe başlamak istiyorum. Devletin olmadığı toplumlarda düzen nasıl sağlanır ve korunur? Bu konuda antropoloji literatürü çok zengindir; bulguların çoğunun hâlâ tartışmalı olmasına karşın, bu literatür sadece tarihsel incelemeler ve ilkel toplumlarda düzenin analizi için değil, aynı zamanda enformel kısıtların modern bir anlayışla kavranmasının sonuçları açısından da gereklidir. Evans-Pritchard'ın klasik Nuer araştırmasına dayanarak tezini geliştiren Robert Bates (1987) bu tür kısıtlamaları şöyle açıklar:

> Evans-Pritchard'ın bakış açısından şaşırtıcı olan, hırsızlık ve düzensizlik potansiyeline karşın Nuer'in görece uyum içinde yaşıyor olmasıydı. Nuerler sığır çalarken, genellikle diğerlerinin hayvanlarını çalma eğilimi gösteriyorlardı; kabile içinde hırsızlık görece enderdi. Nuer halkı bir şekilde kendi çıkarlarının peşinde koşmanın potansiyel olarak zararlı etkilerinden kaçmayı başarmış gibi gözüküyordu. Üstelik Nuer halkı, bunu barışı korumak ve şiddeti önlemekte uzmanlaşmış Batı toplumlarında yaygın olarak görülen formel kurumlara sahip olmamasına rağmen başarmıştı (Bates, 1987, s. 8).

Bates daha sonra kabile içindeki tazminat uygulaması ve kan davası tehlikesinin düzeni korumak üzerindeki caydırıcı etkilerini tarif eder. Oyun kuramı deyimleriyle işbirliği çözümünün neden anlamlı olduğunu gösterir. Tek bir kez oynanacak tutuklunun açmazı oyunundan kaçınılmıştır; bir kez oynanacak bir tutuklunun açmazı oyununda oyuncular kaçınılmaz olarak her ailenin daha kötü duruma düşmesiyle sonuçlanacak şiddet dolu bir çözüm yolunu tercih edeceklerdi. Oysa burada sürekli tekrarlanan bir oyun oynanmaktadır, kan davası tehdidi yüzünden düzeni korumak ve dolayısıyla da diğer aile üyelerinin sığır hırsızlığına katılmasını önlemek tarafların çıkarınadır. Çünkü bir kere başladıktan sonra kan davası bütün aile üyelerine zarar verecektir.

Antropologların ilkel toplumlar üzerine ürettiği kapsamlı litera-

tür, kabile toplumlarında mübadelenin basit olmadığını açıkça ortaya koymaktadır. Devletin ve formel kuralların var olmaması durumunda, yoğun bir toplumsal ağ, ciddi bir istikrara sahip olan enformel yapıların ortaya çıkmasını, gelişmesini sağlar. Hiç kimse bu durumu Elizabeth Colson (1974) kadar iyi anlatamaz:

> Onlara gelenek, görenek, kanun, âdet ya da normatif kurallar dememizin pek bir önemi yoktur. Önemli olan Tonga gibi toplumların üyelerini, kendi yollarından gitmeye ve mümkün olan her davranış biçimini keşfetmeye bırakmıyor olmasıdır. Bu toplumlar değişik durumlarda uygun davranış biçimlerini tanımlayan bir dizi kural veya standartlarla işlerler. Bu kurallar büyük ölçüde, insanların diğer toplum üyelerinden kesinlikle neler bekleyebileceğini tarif ederek çıkar çatışmalarını bertaraf ederler. Bu durum talepleri sınırlamak ve halkın performansı değerlendirmesine izin vermek gibi sağlıklı bir etki yaratır.
>
> Diğer düzeyde ise, yakın bir ortamda yaşayan insanlar aynı alanı kullandıkları ve aynı bireylerden ilgi ve destek istedikleri için çatışma ve çelişkiyi toplumsal yaşamın içsel bir unsuru olarak da göreceklerdir. Kimi zaman çatışmaya yol açmalarına karşın kurallar, evrensel iddialar ve yükümlülüklerden ziyade özel iddialar ve yükümlülükleri tanımlayarak, ilgili kişiler için toplam belirsizlik miktarını azalttıkları için çatışma olasılığını da azaltırlar. Meşru görülen öncelikler kümesiyle kişinin hayatını düzene sokması mümkün hale gelir... Tonga halkı arasında yaşarken, hediye vermediğim kişilere hakaret olduğu için, içimden vermek geldiği zaman hediye veremeyeceğimi öğrenmek zorunda kaldım. Kurallar bütün sorunları çözmezler, sadece hayatı kolaylaştırırlar.
>
> Aynı zamanda faaliyetleri örgütlemek için de bir çerçeve oluştururlar. Bir toplumda toplumsal kontrol sistemi işleyecekse, kuralları tamamlayıcı standartlar ve bazı ceza uygulama yöntemleri de gereklidir. Tonga halkı gibi toplumlar arasında gözlemciler bir insanın bütünü [*sic*] için nihai bir karar vermeden önce kişinin değişik rollerdeki davranışlarına performans standartlarını uygularlar; bu da, onların bu kişilerin gelecekteki davranışlarını öngörmelerine, tahmin etmelerine izin verir. Yargı, nihayetinde uzlaşmayla sonuçlanan ve sürekli bir süreçtir (Colson, 1974, s. 51-3).

Colson'un ve diğer antropologların araştırmalarının bu değerlendirilmesinin birçok sonucu olduğu açıktır. Tarif ettikleri toplumlarda düzen, yoğun bir toplumsal ağın sonucu oluşur. Bu toplumsal ağ içinde insanlar birbirlerini yakından tanır ve şiddet tehlikesi, toplumun diğer üyelerine yönelik sonuçları açısından, düzeni korumanın sürekli bir aracını ve düzenin gücünü oluşturur. Kabile toplumunun istikrarına ve güvence özelliklerine ciddi bir tehdit oluşturduğu için, bu tür durumlarda sapkın davranışlar hoş görülmez.

Bu tür toplumların birçok kurumsal özelliğini açıklayan Richard Posner'in ilkel toplum modeli (1980) burada geliştirdiğim modele benzer; ancak, benim modelimin Posner'in çalışmasında açık olan toplumsal refahı maksimize etmek veya etkinlik açısından sonuçları yoktur. Posner'in modelinde yüksek bilgi maliyeti, etkili bir hükümetin mevcut olmayışı, sınırlı sayıda mal ve sınırlı ticaret, sınırlı gıda koruması ve teşvikten kaynaklanan ihmal edilebilir kazançlar bir dizi ortak özelliğin ortaya çıkmasına yol açar:

> Zayıf hükümet, aile üyeliği temelinde hak ve görevlerin belirlenmesi, temel mübadele biçimi olarak hediye vermek, verilen zararlar için katı yükümlülük koşulları, yüksek ahlaki normlar olarak cömertlik ve şeref üzerindeki vurgu, kolektif suçluluk hissi; bütün bunlar ve toplumsal örgütlenmenin diğer özelliklerinden ilkel ve arkaik toplumlara ilişkin anlatılarda o kadar sık söz edilir ki, bunlar bize belli toplumların özel bazı koşullarından soyutlanarak ortaya çıkabilecek bazı ilkel toplum modelleri önerebilir ve bu modeller yine de ilkel toplumsal kurumların yapısını açıklayabilirler (Posner, 1980, s. 8).

Posner'in makalesi ilkel toplumların temel güvence, koruma ve yasa uygulama mekanizması olarak akrabalık bağlarının önemini vurgular. Bates'in Kenya incelemesi de (1989) siyasal/ekonomik koşullar bağlamında kabile toplumundan pazar ekonomisine hızlı geçiş sürecindeki bir toplumda evrimleşen kurumsal kısıtlamaları anlamanın anahtarı olarak değişen akrabalık bağları üzerinde yoğunlaşır.

II

Enformel kısıtlar modern ekonomilerin de yaygın görülen özelliklerinden biridir. Robert Ellickson ekonomi ve hukuk alanında çalışan bilim adamlarının yasal doktrinin oynadığı merkezi rol konusundaki savını çürütmek için Kaliforniya'daki Shasta County'nin kırsal halkının sürüden kaçan hayvanların başkalarının arazilerine verdikleri zarardan kaynaklanan anlaşmazlıkları nasıl çözdüklerini konu alan bir saha araştırması yapmıştır.[1] Ellickson bu araştırmada kırsal bölge halkının aşağı yukarı hiç yasal çözüm yollarına başvurmadığını, anlaşmazlıkların çözümü için yasal yollar yerine ayrıntılı bir enformel kısıtlamalar yapısına dayandıklarını bulmuştur. Bu araştırmayı takip eden makalesi (1987) ve daha sonra yayımlanan kitabında Ellickson enformel kısıtlamaların kalıcılığı ve sürekliliği konusunda bol miktarda ampirik kanıt da sunmuştur.

Sıradan bir içsel inceleme bile enformel kısıtlamaların ne kadar kalıcı olduğunu gösterebilir. Tekrarlanan insan etkileşimini koordine etmek için ortaya çıkan bu enformel kısıtlamalar (1) formel kuralların uzantıları, ayrıntılanmış ve değiştirilmiş halleri, (2) toplumsal olarak onaylanan davranış normları ve (3) içsel olarak davranış standartlarıdır. Enformel kısıtların bütün bu yönlerini teker teker ayrıntılandıracağım:

1. Komite gücünün kurumsal temelleri üzerine bir incelemede Shepsle ve Weingast (1987), ABD kongresindeki komitelerin gücünün formel kurallarla izah edilemeyen bölümünün, oyuncular arasında tekrarlanan etkileşim (mübadele) bağlamında evrimleşen bir dizi yazılı olmayan enformel kısıtlamanın sonucu olduğunu göstermişlerdir. Bu kısıtlamalar özel mübadele sorunlarıyla baş etmek için formel kurallardan çıkarak evrimleşmiş ve

[1] Bu çalışma içeriğine uygun bir başlık taşıyan makale için bakınız "Of Coase and Cattle: Dispute Resolution Among Neighbors in Shasta County" ("Coase ve Büyükbaş Hayvanlara Dair: Shasta İlçesinde Komşular Arasında Anlaşmazlıkların Çözümü", 1986)

hiçbir zaman formel kuralların parçası olmamalarına karşın, kabul edilen enformel kısıtlamalar olarak yerleşmişlerdir. Bu nedenle komite başkanları ve komitelerin yasal tercihler üzerinde formel yapıdan çıkarsanmayacak bazı güçleri vardır.

2. Robert Axelrod (1986) toplumsal olarak kabul edilen davranış normlarına renkli bir örnek verir. Aaron Burr ile düello yapacağı tarihten önceki gece Alexander Hamilton oturmuş ve düelloda ölebileceği gibi hayati önem taşıyan nedenler de dahil olmak üzere bu düello çağrısını kabul etmemek için geçerli bütün nedenleri yazmıştır. Düello yapmamak için geçerli ve ezici üstünlüğe sahip olan bütün bu rasyonel nedenlere rağmen, düello centilmenler arasındaki anlaşmazlıkları çözmek için kabul edilen çözüm yolu olduğu için, Hamilton bu tür bir kararın kendisinin kamusal alandaki etkinliğini önemli ölçüde azaltacağını hissetmiştir. Tercihleri belirleyen toplumsal normlardır, formel kurallar değil.
3. İlk iki enformel kısıtlama türü, refahı maksimize eden modeller bağlamında modellenebilir ve dolayısıyla da neoklasik iktisat (özellikle oyun kuramı) çerçevesinde ele alınabilir Ama içsel olarak zorlanan davranış kuralları sadece enformel kısıtlamalar bağlamında anlam taşırlar; birey kendi fayda fonksiyonundaki bir başka değer uğruna gelirinden ya da refahından vazgeçtiği zaman tercihleri değiştirirler. Yasa koyucuların oy verme davranışları birçok makaleye konu olmuştur; bu makaleler, yasa koyucunun oylama sırasındaki tavrının, yasa koyucunun vekili olduğu kesimi sadakatle temsil ettiği çıkar grubu modeliyle açıklanamayacağını ve yasa koyucunun kişisel ve öznel tercihlerinin de dikkate alınması gerektiği sonucuna varırlar (Kalt ve Zupan, 1984). Muğlaklıktan uzak cevaplar almakta yaşanan istatistiki sorunlar yüzünden literatür tartışmalıdır; ama, fikirler, ideolojiler ve inançların bedeli ne kadar düşükse, bunların öneminin o kadar arttığına ve tercihleri etkilediklerine ilişkin bol sayıda kantitatif ve kalitatif kanıt mevcuttur (ampirik veriler için bkz. Nelson ve Silberberg, 1987).

III

Enformel kısıtlamaların ortaya çıkışını ve kalıcılığını nasıl açıklayabiliriz? Bu tür kısıtlamaların oldukça yaygın, ama açıklaması görece basit bir biçimi eşgüdüm sorunlarını çözen göreneklerdir: "Bunlar, hiçbir zaman bilinçli bir şekilde tasarlanmamış kurallardır ve bu kuralları korumak, herkesin çıkarınadır." (Sugden, 1986, s. 54). Bu tür bir göreneğe genellikle yol *kuralları* örnek verilir. Göreneklerin önemli özelliği, mübadele maliyeti verili iken, her iki tarafın da ölçümün maliyetini asgari düzeye düşürmekten yarar sağlaması ve mübadelenin yaptırımının kendi kendine gerçekleşmesidir. Bir ekonomide işleme ayrılan toplam kaynaklar açısından eşgüdüm sorunlarını çözen görenekler, bu bölümün daha sonraki kısımlarında anlatılan enformel kısıtlara oranla, işlem maliyetlerinin daha büyük bir oranından sorumludurlar (her ne kadar birçok durumda işlem maliyetleri enformel kısıtların kaynaklarının bileşimini yansıtsa da).

Mübadele bağlamında ortaya çıkan, ama kendiliğinden yaptırımlı olmayan enformel kısıtlamalar, ölçüm ve yaptırım uygulama maliyetlerini düşürerek mübadeleyi sürdürülebilir kılacak özelliklere sahip oldukları için, çok daha karmaşıktır. Kısıtlamaların var olmaması durumunda, asimetrik bilgi ve bunun sonucunda ortaya çıkan kazanç dağılımı, ölçüme aşırı kaynak ayrılmasına yol açabilir, hatta yaptırımı olmayacağı için mübadele gerçekleşmeyebilir. Enformel kısıtlamalar, üzerinde önceden anlaşma sağlanan daha düşük ölçüm maliyeti biçimleri şeklini alabilir (örneğin standart ağırlıklar ve ölçüler) ve üçüncü taraflara, mübadele performansı (kredi değerlendirmesi, daha iyi iş büroları vb.) hakkında bilgi veren bilgi ağları veya özel cezalandırma araçlarıyla, ikinci ve üçüncü tarafların daha etkili sözleşme yaptırımı sağlamasına yardımcı olabilir. İşbirlikçi davranış normlarını (enformel kısıtlamaları) etkili kılan bu tür kuruluş ve kurumlar, tarih boyunca daha karmaşık mübadele biçimlerinin öyküsünün önemli bir bölümünü oluşturmakla kalmaz, aynı zamanda iskonto oranlarını düşüren ve bilgiyi artıran özellikleriyle işbirlikçi sonuçlar üreten oyun kuramı modelleriye de şaşırtıcı paralellikler taşır-

lar. Geç dönem ortaçağ ve erken dönem modern Avrupa'da daha karmaşık mübadele biçimlerinin büyümesi, erken dönemin kamuya açıklanan ticari davranış kuralları gibi bir dizi enformel kurum sayesinde mümkün olmuştur. Gündelik fiyatlar ile muhasebe ve denetim tekniklerinin gelişmesi kritik (yani ölçülebilir) bilgi ve uygulama maliyetlerini düşürmüştür. Bunlar işbirlikçi faaliyetten sağlanan kazançları artırarak veya anlaşmadan kaçınmanın maliyetini artırarak oyun kuramının çerçevesinde modellenebilir (bakınız Milgrom, North ve Weingast, 1990).

İçsel zorlamalarla uygulanan davranış kurallarını kuramsal terimlerle açıklamak, refahı artıran enformel kısıtlamaları anlatmaktan daha zordur. Zorluk, refah ve diğer değerler arasındaki denge bağlamında tercihleri tahmin etmeyi sağlayacak bir model geliştirilmesi gerekliliğinden kaynaklanmaktadır. Ama örneğin güçlü dini inançlar veya komünizme adanmışlık, bize bireylerin inançları için yaptıkları fedakârlıkların tarihsel öykülerini sunar. Daha önce sözünü ettiğimiz gibi deneysel ekonomi bize, bireylerin daima bedavacılık yapmadığı hakkında kanıtlar ve Frank'ın araştırması da (1988) hem çok sayıda kanıt, hem de bir davranış modeli sunmakadır.

Yukarıda ve kitabın daha önceki bölümünde alıntı yapılan, insan davranışı ile ilgili makale ve kitaplar, motivasyonun basit beklenen fayda modelinden çok daha karmaşık bir yapıya işaret etmektedir. Üçüncü Bölüm aynı zamanda belli koşullar altında dürüstlük, iç tutarlılık ve insanın itibarını gözeterek yaşaması gibi kimi kişilik özelliklerinin, tam anlamıyla refahı artırıcı koşullarda kazanç sağladığını da vurgulamıştı. Yine de açıklanmayan bölüm hâlâ çok fazladır. Sosyolojide örgütlenmiş ideolojilerin etkinliğini (veya etkisizliğini) veya dürüstlük, iç tutarlılık veya oy vermenin getirisinin negatif olduğu durumlarda yapılan tercihleri açıklayacak ikna edici bir bilgi kuramı yoktur.

Kısmi çözüm getiren iki açıklamadan biri, Howard Margolis'in ikili fayda modeli (1982), diğeri ise Robert Sugden'in göreneklerin ahlaki güç kazandığı şeklindeki savıdır. Margolis, bireylerin bir değil, iki tane fayda fonksiyonu olduğu tezini öne sürer: S tercihlerine hükmeden genellikle alışılagelmiş kişisel çıkar tercihleri fonksi-

yonudur, öte yandan G tercihleri, tamamıyla toplumsaldır (grup çıkarını gözetir). Margolis, verili grup çıkarı tercihlerine uygulanan ağırlıklar ile, verili kişisel çıkar tercihlerine uygulanan ağırlıklardan oluşan bir model geliştirerek ve ağırlıkların hangi koşullar altında değiştiğini inceleyerek, savına ampirik içerik kazandırmaya çalışır. Sugden (1986) toplumdaki aşağı yukarı herkes izlemeye başlayınca, bir göreneğin ahlaki güç kazandığını ve kişinin iş yaptığı herkesin de, bireyin uyuyor olması şartıyla, aynı kurala uymasının herkesin çıkarına olduğunu savunur. Sugden ortaya çıkan şeyi "işbirliği ahlakı" olarak niteler (Sugden, 1986, s. 173).

IV

Artık toparlamanın ve bu bölümün tezini özetlemenin zamanı geldi. Zihnin enformasyonu ne şekilde işlediği, sadece kurumların varoluşunun temelini oluşturmakla kalmaz; aynı zamanda, enformel kısıtlamaların toplumların hem kısa, hem de uzun dönemdeki evrimindeki tercih kümesini oluşturmakta oynadıkları önemli rolü anlamanın da anahtarını oluşturur.

Kısa dönemde kültür, bireylerin enformasyonu nasıl işlediklerini ve bilgiden nasıl faydalandıklarını tanımlar ve dolayısıyla da enformel kısıtların nasıl belirlendiğini etkileyebilir. Görenekler de, normlar gibi kültüre özgüdür. Ancak normlar hâlâ açıklanamayan bazı sorunları da beraberinde getirirler. Örneğin, centilmenler arasındaki anlaşmazlıkların çözüm yolu olarak kabul edilen düello gibi normların evrimleşmesini veya ortadan kalkmasını sağlayan nedir?

Toplumsal normlar için iyi bir açıklamamız olmasa bile, oyun kuramı bağlamında refahı maksimize eden normları modelleyebiliriz. Bunun anlamı, hangi tür enformel kısıtların işbirlikçi davranışlara yol açma olasılığının daha yüksek olduğunu ya da kademeli artışların, işbirlikçi sonuçları artıracak (veya azaltacak) şekilde oyunu değiştirdiğini ampirik olarak araştırabileceğimiz veya test edebileceğimizdir. Bu yaklaşım, erken dönemdeki mali piyasaların oluşu-

mu gibi, daha karmaşık mübadele biçimlerinin gelişimi hakkındaki anlayışımızı artırabilir.[2]

Aynı şekilde işlem maliyeti çerçevesi, enformel kısıtları keşfetme şansını da sunar. Enformel kurumsal kısıtlamalar doğrudan gözlenebilir olmasalar da, yazılı anlaşmalar ve bazen de gerçek işlem maliyetleri, enformel kısıtlardaki değişimler hakkında dolaylı kanıtlar sunarlar. Değişik formel ve enformel kısıtlar arasındaki etkili etkileşimin sonucu olarak ortaya çıkan, 17. yüzyılda Hollanda sermaye piyasasında ve 18. yüzyıl başlarında faiz oranlarında yaşanan çarpıcı düşüş, mülkiyet haklarının güvenliğinin artışı hakkında kanıtlar sunar. Örneğin, ticari davranış kodlarının evrimleşmesiyle ortaya çıkan, anlaşmalara yaptırım getiren uygulamalar arasında, anlaşmaları ihlal eden kişilerin toplumdan dışlanması ve daha sonra da geleneksel uygulamaların resmi yasaya dönüştürülmesi de vardı.[3]

Maksimizasyona yönelik davranışların kısıtlanmasında, insanların kendilerine getirdikleri davranış kodlarının önemi de açıktır. Bu tür davranışların kaynağı hakkındaki anlayışımız eksiktir; ama inançları ifade etmenin maliyetindeki marjinal değişimleri ampirik olarak inceleyerek, tercihlerin önemini ölçebiliriz. Bu analiz, tercihleri etkilemede nesnel algıların gücünü izah etmenin kapısını da açmaktadır. Talep fonksiyonunun eğimi negatif ise (yani insanın inançlarını ifade etmesinin bedeli ne kadar düşükse, tercihleri belirlemede inancın önemi de o kadar fazla olacaktır) ve formel kurumlar, insanların düşüncelerini küçük bir bedel ödeyerek ifade etmelerine izin veriyorsa, bireylerin nesnel tercihleri de, yapılan tercihleri belirlemede büyük bir rol oynayacaktır. Oy vermek, yasama organlarında asil/vekil ilişkisinin gevşek olmasını sağlayan hiyerarşiler, ABD'de yargıçların yaşamları boyunca çalışma hakkına sahip olmaları, insanların inançlarına göre davranmasının bedelini düşüren formel kurumsal kısıtlamalardır.

---

[2] İlginç bir oyun kuramı uygulaması için bakınız John Veitch, "Repudiations and Confiscations by the Medieval State" (1986).

[3] Bakınız J. Tracy, ed., *The Political Economy of Merchant Empires*, Cambridge University Press (yayına hazırlanıyor) kitabında Douglass C. North, "Institutions, Transaction Costs, and the Rise of Merchant Empires".

Nesnel tercihlerin, inançlarımızı sıfır veya çok düşük bir maliyetle ifade etme olanağını veren formel kurumsal kısıtlar bağlamında oynadığı merkezi rolü kabul etmeden tarihi (veya çağdaş ekonomileri) anlamak, anlamlandırmak mümkün değildir. Fikirler, örgütlenmiş ideolojiler ve hatta dini fanatizm bile toplumları ve ekonomileri biçimlendirmekte önemli bir rol oynar.

Birinci Bölüm'de kısaca anlatıldığı gibi 19. yüzyıl Amerikan tarihi bunun örnekleriyle doludur. İster köleliğe karşı hareketin tarihini ve sonuçlarını inceliyor, ister yargıçların Anayasa Mahkemesi'nin verdiği kararların altında yatan mantık yürütme sistemlerini araştırıyor olalım ya da Greenback*, Granger** ve Popülist*** hareketlerinin çıkmasına yol açan Amerikan tarım yasalarını inceliyor olalım, bütün bunlar, oyuncuların, inançları için ödediği bedeli değiştiren ve dolayısıyla onların tercihlerinin etkili olmasına imkân veren, formel kurumsal yapılar hakkındaki öznel algıları bağlamında anlamlı olacaktır.

İlk örnekte, köleliğe karşı grupların dini fanatizmi, Kuzey'deki seçmenlerin köleliğin ahlak dışı olduğu yönünde artan inancıyla birlikte siyasal olarak örgütlenmesine, 1860 seçimine, Amerikan İç Savaşı'na ve köleliğin ortadan kalkmasına yol açmıştır (Fogel, 1989). İkinci örnekte Anayasa Mahkemesi yargıçlarına verilen ömür boyu görev hakkı, yargıçları çıkar gruplarının baskısından korumuş ve onların kendi inançları doğrultusunda oy kullanmasına izin vermiş, teşvik etmiştir. İnançları, yargıçların mahkeme konularını

---

* Greenback Hareketi: ABD tarihinde dolaşımdaki kağıt paranın miktarını koruma ya da artırma yönünde özellikle tarımsal çıkar gruplarınca sömürülen hareket (y. 1868-88) (Y.H.).

** Granger Hareketi: Amerikan İç Savaşı'nı izleyen 10 yıl içinde, özellikle Ortabatı bölgesindeki Amerikalı çiftçilere dayanan ve tekelci tahıl taşımacılığına karşı mücadele eden toplumsal, ekonomik ve siyasal birlik (Y.H.)

*** ABD'de, 19. yüzyıl sonlarında kapsamlı ekonomik ve siyasal reform yanlısı Ortabatılı ve Güneyli çiftçilerin oluşturduğu ittifak. Parti dolaşımdaki paranın artırılması, artan oranlı gelir vergisi uygulanması, demiryollarının devletleştirilmesi, senatörlerin tek dereceli seçimle doğrudan seçilmesi ve çiftçilerin güçlendirilmesi gibi çeşitli reformlar önerdi. (Y.H.)

nesnel olarak yapılandırmasından kaynaklanmıştır. Marshall Mahkemesi'nden (1801-1835) Rehnquist Mahkemesi'ne kadar A.B.D. Anayasa Mahkemesi yargıçları temelde aynı kural dizisini tekrar tekrar yorumlamışlardır. Yargıçların dava konularındaki nesnel modelleri değiştiği için, zaman içinde Anayasa Mahkemesi de 180 derecelik dönüşler yapmıştır.

Üçüncü örnek ise, çiftçilerin mali politikalar, demiryolları, hububat siloları, bankacılar ve diğerleri yüzünden sürekli haksızlığa uğradıkları yönündeki derin inançlarını yansıtmaktadır. Çiftçiler bu inançlarına dayanarak, ilk önce eyalet meclislerinde daha sonra Popülist Parti ve ABD Senatosu'ndaki Demokrat Parti aracılığıyla *durumu düzeltici* yasalar çıkartma amacını güden örgütlenmeler oluşturmuşlardır.

İnsanların, kendi inançlarını ifade etmek ve onlara uygun davranmak için ne kadar bedel ödeyeceklerini ne belirler? Fonksiyonun esnekliği veya fonksiyondaki kaymalar konusunda nadiren bilgi sahibiyizdir, ama fonksiyonun negatif eğimli olduğu ve insanın kendi inançlarına göre davranmasının bedelinin genelikle çok düşük olduğuna (ve dolayısıyla da birçok kurumsal oluşumda inançların önemli olduğuna) dair birçok kanıt mevcuttur.

Enformel kısıtların temelinde yatan enformasyonun kültürel olarak işlenmesinin uzun dönemli sonuçlarından biri de, kurumların evrimleşme yolunda önemi kademeli olarak artan bir rol oynaması ve dolayısıyla izlek-bağımlılığının kaynağı olmasıdır. Kültürel evrimin net ve kesin bir modeline sahip olmaktan hâlâ çok uzak olmamıza karşın (bu konuda bazı ilginç girişimler için bkz. Cavalli-Sforza ve Feldman, 1981 ile Boyd ve Richerdson, 1985), kültürel özelliklerin inatçı bir varoluş kapasitesine sahip olduğunu ve kültürel değişimin büyük bir bölümünün tedrici olduğunu biliyoruz.

Formel kurallardaki değişimlere tepki olarak, kültürel olarak türetilmiş enformel kısıtların hemen değişmemesi de aynı derecede önemlidir. Sonuç olarak değişen formel kurallar ve kalıcı enformel kısıtlar arasındaki gerilim, II Bölüm'ün konusunu oluşturan, ekonomilerin nasıl değiştiği konusu üzerinde önemli sonuçlar yaratır.

6. Formel Kısıtlar

Formel ve enformel kısıtlar arasındaki fark, derece farkıdır. Bir ucunda tabular, gelenekler ve görenekler, diğer ucunda yazılı anayasa olan kesintisiz, sürekli bir dizi düşünün. Yazılı olmayan gelenekler ve göreneklerden yazılı yasalara geçiş süreci, uzun ve eşitsiz, tek yönlü bir süreçtir. Daha az karmaşıktan daha çok karmaşık toplumlara geçişle birlikte kendini gösteren bu sürecin, daha karmaşık toplumlarla özdeşleştirilen artan uzmanlaşma ve iş bölüşümü ile bağlantılı olduğu açıktır.[1]

Toplumların giderek daha karmaşık bir hale gelmesi, doğal olarak, (yazının gelişmesiyle mümkün hale gelen) kısıtların formelleştirilmesi sürecine dönüş oranını artıracak, ölçüm maliyetlerini düşürecek teknolojik değişimi, kesin, standart ağırlık ve ölçülerin geliştirilmesini teşvik edecektir. Daha karmaşık uyuşmazlıkları çözmek için gerekli formel yasal sistemlerinin ortaya çıkması için formel kurallar gereklidir. Daha karmaşık kuruluş biçimleriyle evrimleşen hiyerarşiler, asil-vekil ilişkilerinin özelliklerini belirleyen formel yapılara gerek duyarlar. Statüden sözleşmeye geçiş sürecinin genel özellikleri kapsamlı bir biçimde tartışılmış olsa da, aşağıdaki hususları vurgulamakta yarar olduğunu düşünüyorum.

Formel kurallar, enformel kısıtların etkinliğini tamamlayıp artırabilirler. Enformasyon, izleme ve yaptırım maliyetlerini düşürebilir ve dolayısıyla enformel kısıtları daha karmaşık bir mübadele sis-

[1] Formel kurallarla neyi kast ettiğimiz hakkında uzun ve derinlemesine bir inceleme için bakınız Elinor Ostrom (1986). Ostrom kural yapısını, aşağıdaki özelliklere göre ayırır: Bir dizi pozisyonu ve her pozisyonda kaç tane katılımcının olduğunu tanımlayan pozisyon kuralları, bu pozisyonları tutmak üzere kaç tane katılımcının seçildiğini ve kaç katılımcının bu pozisyonları terk edeceğini belirleyen sınır kuralları, dışsal teşvikler ve/veya her bir çıktı ile bağlantılı maliyetlerden etkilenebilecek çıktılar kümesini tanımlayan kapsam kuralları, her bir bağlantı noktasının pozisyonuna bağlı edimler kümesini tanımlayan yetki kuralları, ara dönem ya da nihai çıktılara götüren edimleri belirlemeye yarayan herhangi bir bağlantı noktasındaki karar fonksiyonlarını tanımlayan toplama/birikim kuralları ve değişik pozisyonlardaki katılımcılar arasındaki iletişim kanallarını fonksiyonel hale getiren enformasyon kuralları.

teminin olası çözümleri haline getirebilirler (konunun daha ayrıntılı incelemesi için bkz. Milgrom, North ve Weingast, 1990 ve Yedinci Bölüm). Formel kısıtlar, enformel kısıtları değiştirmek, dönüştürmek ya da enformel kısıtların yerini almak için çıkarılmış olabilirler. Taraflardan birinin pazarlık gücündeki değişim, daha farklı bir kurumsal mübadele çerçevesi için etkin talebe yol açabilir; ama enformel kısıtlar bunu gerçekleştirmeye engel olabilirler. Kimi zaman (ama daima değil) var olan enformel kısıtların yerine yeni formel kurallar getirilebilir (bunun şartları ayrıntılı olarak Onuncu Bölüm'de anlatılmaktadır).

I

Formel kurallar siyasi (ve yasal) kurallar, ekonomik kurallar ve sözleşmelerden oluşur. Anayasadan yasalara, örf ve âdetlere, özel kararnamelere ve son olarak da tek tek sözleşmelere kadar uzanan kurallar hiyerarşisi, genel kurallardan özel durumlardaki koşullara kadar bütün kısıtları tanımlar. Genellikle anayasalar, anayasanın değişim maliyeti, kanunları değiştirmenin maliyetinden daha yüksek olacak şekilde yapılandırılmıştır; tıpkı kanunları değiştirmenin maliyetinin teker teker sözleşmeleri değiştirmenin maliyetinden daha yüksek oluşu gibi. Siyasi kurallar, genel olarak devlet sistemini, devlet sisteminin hiyerarşik yapısını, temel karar mekanizmasını, gündemin nasıl denetleneceğini tanımlar. Ekonomik kurallar mülkiyet haklarını, yani mülkiyet ve mülkiyetten sağlanan irat üzerindeki haklar kümesini, bir kaynak ve mal varlığının devrine ilişkin hakları tanımlar. Sözleşmeler mübadeleye ilişkin herhangi bir anlaşmaya özel koşulları içerirler.

Mübadeleye karar veren tarafların başlangıçtaki pazarlık güçleri verili iken, kuralların işlevi, siyasi veya ekonomik mübadeleyi kolaylaştırmaktır. Mevcut karar yapısı (ve bunların uygulanma biçimine ilişkin özellikler), oyuncuların var olan refahı maksimize etmek için ne gibi fırsatlara sahip olduğunu belirler. Oyuncular bu fırsatları, ekonomik ya da siyasi mübadele yaparak gerçekleştirebilirler. Mübadele mevcut kurumsal yapı içindeki pazarlıkları içerir; ancak, oyun-

cular zaman zaman hakları yeniden dağıtmak için devlet sisteminin temel yapısını değiştirmeye kaynak ayırmayı da anlamlı bulabilirler.

Göreli pazarlık gücüne bağlı olarak, siyasi ve ekonomik çıkarların kapsam açısından çeşitliliği, kuralların yapısını belirler. Bunun nedeni, ne kadar çok sayıda çıkar var ise, devlet sistemindeki çoğunluğun bu fırsatları elde etme olasılığının da o kadar düşüyor olmasıdır. Böyle bir yapıda mübadele sistemi, karmaşık mübadele biçimlerini (kısmen formel, kısmen de enformel, çeşitli koalisyon biçimleri gibi diğer sorun çözme yollarını) kolaylaştıracak şekilde yapılandırılacaktır. Ancak, formel kuralların fonksiyonu, bazı tür mübadele biçimlerini teşvik etmek, bazı türleri ise caydırmaktır. Bu nedenle Madison, *Federalist Paper 10*'daki yazısında 1787 yılında, anayasal yapının sadece bazı değişim biçimlerini kolaylaştırmak için değil, aynı zamanda değişik fraksiyonların çıkarlarını teşvik eden bazı değişim biçimlerinin maliyetini yükseltmek için de tasarlandığını öne sürmüştür. Aynı şekilde, ekonomik mübadelede patent ve ticari sır yasaları, yenilikçi teknoloji ve fikirlerin önünü kesen mübadele biçimlerinin maliyetini artırmak için tasarlanmıştır.

Daha ileri gitmeden önce, şimdiye kadar savunduğum tezlerde, kuralların etkin olduğunu gösteren bir nokta olmadığını vurgulamalıyım. Yukarıda da söylediğim gibi kurallar, en azından büyük ölçüde, tek tek kişilerden ziyade toplumun iyiliği için tasarlanmıştır. Bayilik ve temsilcilik haklarını inkâr eden, piyasaya girişi kısıtlayan ya da faktörlerin serbest dolaşımını önleyen kuralların her yerde mevcut olduğu açıktır. Ancak bu durum, kuralların varlığının, fikir ve normların önemli olduğu gerçeğiyle çelişmez; sadece kuralların insanların bireysel çıkarlarından yola çıkarak türetildiği izlenimini verir.

Kurallar genellikle yaptırım maliyetleri hesaba katılarak tasarlanırlar. Bunun anlamı ise, bir kuralın ihlal edildiğini saptamak, ihlalin boyutlarını (ve ihlalin taraflarda neden olduğu zararı) tespit etmek ve kuralları ihlal edeni yakalamak için yöntemler geliştirilmesinin gerekli olduğudur. Yaptırım maliyetlerine, el değiştiren mal ve hizmetlerin çok sayıda özelliğini ve vekillerin performansını ölçmenin maliyeti de dahildir. Birçok durumda, zamanın teknolojisine bağlı ola-

rak ölçüm maliyeti, mübadeleden elde edilen kazançtan yüksektir; bu durumda kural geliştirmeye değmez, bu sayede mülkiyet hakları da sınırlanmamış olur. Teknoloji ya da göreli fiyatlardaki değişimler, kural tasarlamakla elde edilen göreli kazanımları değiştirirler.

Artık bu genellemeleri aklımızda tutarak, siyasi hakları, mülkiyet hakları (ekonomik kuralları) ve sözleşmeleri daha yakından tanımlamak için Üçüncü ve Dördüncü Bölüm'de tasarlanan çerçeveyi kullanabiliriz.

II

Genel bir ifade kullanırsak, mevcut siyasi kuralların, ekonomik kuralların doğuşuna yol açtığını söyleyebiliriz. Ancak siyasi ve ekonomik kurallar arasındaki nedensellik ilişkisi iki yönlüdür. Mülkiyet haklarını ve teker teker sözleşmeleri tanımlayan siyasi kurallar, bu anlaşmaların uygulanmasını sağlayan da siyasi karar mekanizmalarıdır, ama ekonomik çıkarların yapısı da siyasi yapıyı etkiler. Denge durumunda, herhangi bir mülkiyet hakkı yapısı (ve onların uygulanması) ile bir dizi siyasi kural kümesi (ve onların uygulaması) tutarlı olacaktır. Birindeki değişim, diğerinde de değişime yol açacaktır. Ancak, siyasi kuralların önceliği yüzünden, ilk önce siyasi sistemi inceleyeceğiz.

Bir hükümdar ve tebaasından oluşan basitleştirilmiş bir iktidar modeliyle işe başlayalım.[1] Bu tür basit bir yapıda, hükümdar ayırımcılık yapan bir tekelci gibi davranır; değişik tebaa gruplarına koruma ve adalet ya da vergi geliri karşılığında en azından ülke içi karmaşının azalması ve mülkiyet haklarını sunar. Halkın değişik kesimleri farklı fırsat maliyetlerine ve farklı pazarlık güçlerine sahip oldukları için, sonuçta hükümdarla farklı pazarlıklar yapılır.

Bu (yarı kamusal) yasa ve anlaşmayı uygulama ürünlerinin tedarikinde, ölçek ekonomisi söz konusudur. Bu nedenle, toplam vergi geliri artar, ama artışın getirdiği gelirin hükümdar ve tebaası arasın-

[1] Bu basit model, North'un "A Neo-classical Theory of State" (1981) adlı eserinin Üçüncü Bölümü'nde çok daha ayrıntılı olarak ele alınmış ve geliştirilmiştir.

da nasıl bölüşüleceğini, tarafların göreli pazarlık güçleri belirler. Marjindeki değişimler, hükümdarın şiddet uygulama potansiyeli ya da tebaanın fırsat maliyetleri, artışın getirdiği gelirin yeniden paylaştırılmasına yol açarlar. Geliri toplamak, ölçmek ve izlemek için vekiller (bürokrasi) yaratma ihtiyacı yüzünden, hükümdarın brüt ve net geliri arasında da ciddi bir fark söz konusudur. Vekalet kuramının zımni bütün önermeleri burada geçerlidir.

Bu iktidar modeline, halk kesimlerinin çıkarlarını ve onların hükümdarla pazarlıktaki rollerini yansıtan bir temsilciler grubu kavramını da eklediğinizde, model biraz daha karmaşık bir hale gelir. Erken dönem Avrupa'sının saraylarının ve parlamentonun kökenleri ile tutarlı olan büyük malikâne sitemi, çeşitli tebaa gruplarına belli hizmetler vermeye karşılık olarak, hükümdarın daha fazla gelir elde etmeye ihtiyaç duyduğunun göstergesidir. Temsilciler grubu, taraflar arasında mübadeleyi kolaylaştırır. Hükümdar açısından bu durum, kralın mal varlığı ve sarayının basit bir biçimde yönetiminin değişerek, kralın tebaasının gelirini ve/veya servetini izleyen bir bürokrasiye dönüşümünü gösterir; bu dönüşüm, hiyerarşik bir temsilci yapısının gelişmesine yol açar.

Erken dönem Avrupa'sının tarihsel temsil özelliklerinden uzaklaşıp modern temsili demokrasiye gelirsek, öykünün, farklı çıkar gruplarının gelişimi ile yine çıkar grupları arasındaki mübadeleyi (yine göreli pazarlık gücüne göre) kolaylaştırmak için icat edilmiş kompleks bir kurumsal yapının gelişimiyle, daha da çapraşık bir hale geldiğini görürüz.[2] Bu siyasi işlem maliyeti analizi, belli bölgelerde yo-

[2] Son yirmibeş yılda siyaset kuramının gelişimi, ekonomi kuramındaki gelişmelere paralellik göstermiştir. Siyaset kuramındaki gelişmeler akurumsal bir ortamın ele alınmasıyla başlamıştır; bu model ekonominin akurumsal modeline paralel özellikler taşımaktadır. Bu model formel teori açısından, gelişecek istikrarlı bir dengenin olmadığı, (en azından ideolojik olmayan iki partili sistemlerde) siyasi sistemlerde bisiklet teorisinin sürekli geçerli olduğu bir durumla sonuçlanmaktaydı. Ancak bu formel bulgu, dengeyi bozucu özellikler hakkında hiç bir kanıt getirmeyen ampirik çalışmalar ve tanımlayıcı araştırmalarla çelişiyordu. Artık siyaset kurumunda atılması gereken adım, siyasi sistemde denge noktalarının gelişimini ele alan, kurumsal yapının doğasını incelemekti. Bu gelişmeler ve yapının teşvik ettiği denge modeli için bakınız Kenneth Shepsle, "Institutional Equilibrium and Equilibrium Institutions" (1986).

günlaşan seçmen çıkar gruplarının farklılılığı ve çeşitliliğinin farkındalığı üzerine kurulmuştur. Dolayısıyla ABD devlet sisteminde, Florida ve Arizona'da yaşlılar, Pennsylvania ve Batı Virginia'da madenciler, Kaliforniya'da enginar tarımı yapanlar, Michigan'da otomobil üreticileri vs. vardır. Farklı çıkar grupları olduğu için temsilciler meclisi üyelerinin temsil ettiği hiçbir grup çoğunluğu oluşturamaz. Dolayısıyla, meclis üyeleri tek başına başarılı olamaz; farklı çıkarları ve ilgileri olan diğer meclis üyeleriyle anlaşma yapmak zorunda kalırlar.

Çok sayıda çıkar grubunun çıkarını yansıtan meclis üyeleri arasındaki mübadele ilişkisi, ne tür kurumların evrimleşmesine yol açmıştır? Buchanan ve Tullock'un (1962) daha önceki tarihlerde yaptıkları araştırmalar, meclis üyeleri arasındaki oy takası ve oy-ticareti üzerinde yoğunlaşıyordu. Bu makalelerde getirilen yaklaşım, meclis üyelerinin mübadeleyi kolaylaştıracak biçimde birbirleriyle anlaşmalarını kabul etmek, bu olguyu tanımak yolunda atılmış bir adımdı; ancak temsili değişimin temelinde var olan sorunları çözmek için fazla basit kalıyordu. Bu yaklaşım, bütün yasaların ve sonuçlarının önceden bilindiğini varsayar; mübadelenin adeta zamansız bir boyutu vardır. Gerçekte ise günümüz meclisinde yaşanan bir dizi mübadele, ancak gelecekteki bir tarih için verilen sözler sayesinde gerçekleştirilebilmektedir. Değişim maliyetlerini düşürmek için, zaman ve mekânda mübadeleye izin verecek bir dizi kurumsal düzenlemenin icat edilmesi gereklidir. Dördüncü Bölüm'de anlatılan ekonomik mübadelede olduğu gibi, sorun, mübadele edilen hakları ölçmek ve hayata geçirmektir.

Kazançlar ancak gelecekte ve birbirinden tamamıyla farklı konularda gerçekleşiyorsa, anlaşmaların hayata geçirilmesini sağlayacak inanılır taahhütler nasıl gelişebilir ki? Bu tür bir mübadelede, mübadelenin kendiliğinden yaptırımlı olması önemlidir. Tekrarlanan mübadelelerde itibar önemli bir varlık, değerdir. Ama ekonomik mübadelede olduğu gibi ölçüm ve uygulama maliyetleri, kimin kimi aldattığını keşfetmenin, ne zaman bedavacılık yapılacağını, kurallara uymayanları cezalandırmanın maliyetini kimin karşılayacağı hususu, birçok koşulda sözleşmenin kendiliğinden yaptırımlılığının etkinliğini azaltır. Bu

nedenle siyasi kurumlar siyasetçiler arasında işbirliği hakkında *ex ante* anlaşmalar şeklinde görülebilir. İstikrarlı bir mübadele mekanizması kurularak belirsizliği azaltılır. Sonuçta ortaya çıkan, hem formel kurallardan, hem de enformel organizasyon yöntemlerinden oluşan kompleks bir komite yapısıdır. ABD Kongresi'nde bu sistemin evrimi, Barry Weingast ve William Marshall'ın "The Industrial Organization of Congress" ("ABD Temsilciler Meclisinin Endüstriyel Organizasyonu",1988) başlıklı çalışmasında anlatılmaktadır. Weingast ve Marshall ortaya çıkan yapının özelliklerini şöyle tanımlarlar:

> Meclis üyeleri oyları takas etmek yerine, sahibine iyi tanımlanmış politika alanlarında ek nüfuz sağlayan özel haklar mübadele etmeye başladılar. Bu ek nüfuz, gündem belirleme mekanizmaları üzerindeki mülkiyet haklarından kaynaklanır; gündem belirleme mekanizmaları ise, oylamalarda alternatiflerin ortaya konma yollarını belirler. Komite üyesinin özel bazı politikalar üzerindeki ekstra nüfuzu, belli bir ticaret biçimini kurumsallaştırır. Komitelerde sandalye sahibi olan meclis üyeleri, tam da, oy pazarında bu konularda oy kollayacak olan kişilerdir. Komite sisteminin belirlediği politika tercihleri, daha açık bir mübadele sistemindeki tercihlere paralel bir düzen gösterir. Mübadele sistemi kurumsallaştığı için, hakların her meclis döneminde tekrar pazarlık konusu yapılması gerekmez ve bu haklar çok daha az sayıda yaptırım sorunuyla karşı karşıya gelirler (Weingast ve Marshall, 1988, s. 157).

İktidar sisteminin mutlak bir hükümdardan demokratik hükümete evrimini, siyasi açıdan daha etkin bir sisteme geçiş olarak düşünmek tipik bir yaklaşımdır. Demokratik hükümet, nüfusun giderek daha büyük bir kısmına siyasi karar alma mekanizmalarına erişim imkanı tanıdığı ölçüde, hükümdarın kapris yapıp tebaanın mal varlıklarına el koyma gücünü ortadan kaldırır ve bağımsız bir yargı mekanizması ile birlikte anlaşmaların üçüncü taraflar aracılığıyla yaptırımını geliştirir. Sonuç, siyasi açıdan daha etkin bir sisteme geçiştir. Ama sonucun, etkin ekonomik piyasalarla kastedilen anlamda, etkin siyasi piyasalar olduğunu söylemek hatalıdır. Etkin ekonomik piyasalar o kadar güçlü bir rekabet unsuru içerir ki, arbitraj ve enformasyon geri besleme sistemleri aracılığıyla, Coase'un öngördüğü sıfır iş-

lem maliyeti koşullarına çok yaklaşılır. Bu tür piyasalar ekonomi dünyasında zaten nadirdir; siyaset dünyasında daha da ender görülür. (Weingast ve Marshall'ın detaylı bir biçimde işledikleri gibi, 1988) Demokratik devlet sistemine doğru hareketin, mübadele başına temsili değişim maliyetlerini düşüreceği doğrudur; ama sadece mübadelelerin sayısı, toplam siyasi değişim maliyetlerini artıracak boyutta yükselmekle kalmaz, seçmen kitlesi, meclis üyeleri ve bürokratlar arasındaki vekâlet maliyeti de önemli boyutlara çıkar. Seçmenlerin *rasyonel cehaleti* bu sorunu artıracak, birçok durumda, eksik öznel algılar, kararlarda önemli bir rol oynayacaktır. Bilgi sahibi, atipik bir seçmen, tekrar eden, yerel ve bildik sorunlar hakkında seçim yaparken kendi çıkarlarını bilebilir; ama bilgi sahibi bir seçmen bile, karşılıklı bağımlılıklar içeren siyasi ve ekonomik bir dünyanın kompleks, bir kereye mahsus sorunları hakkında seçimler yaparken, gerçek durumdan bihaber olacaktır. Burada vurgulanmaya çalışılan husus, formel ekonomik kurallar gibi, formel siyasi kuralların da mübadeleyi kolaylaştırmak için tasarlandığıdır; ancak, devlet sisteminde demokrasiyi, ekonomideki etkin piyasalarla bir tutmak hatalıdır. Mülkiyet haklarının etkinliği açısından bu ayrım çok önemlidir.

III

İlk olarak, kaynaklar ve değerli mal varlıklarına ilişkin mülkiyet haklarının, statüko içindeki alternatiflerine kıyasla, bu tür hakları tasarlamanın ve uygulamanın maliyetine bağlı basit bir fayda-maliyet analiziyle evrimleştiğini söyleyebiliriz. Göreli fiyatlardaki değişimler ya da ürünlerin birbirine göreli kıtlığı, hakları yaratmanın maliyetine katlanmaya değer hale geldiğinde mülkiyet haklarını yaratmıştır. Bu basit model sadece benim daha önceki çalışmalarımın (North ve Thomas, 1973) temelini oluşturmakla kalmaz, mülkiyet hakları literatürünün önemli bir kısmına da temel teşkil eder. Bu literatürde, mülkiyet haklarının evrimi, ekonomik maliyet ve faydadaki değişimin basit bir fonksiyonu olarak ele alınır. Mülkiyet haklarının evrimine ilişkin bu basit model, Axelrod'un *The Evolution of Cooperati-*

on Işbirliğinin Evrimi, 1984) adlı eseriyle de tutarlıdır. Ama bu tür bir sav, devlet sistemine ve devlet sistemine bağlı olarak tanımlanan ve uygulanan mülkiyet haklarının rolüne değinmez.

1981 yılında yayımladığım eserimde, 1973 yılındaki savımı, etkin olmayan mülkiyet haklarının açıkça varlığını sürdürüyor olması gerçeğini de izah etmek için değiştirdim. Etkin olmayan uygulamaların var olmaya devam etmesinin nedenlerinden biri, hükümdarların güçlü tebaa gruplarının çıkarlarıyla çelişen etkin kurallar çıkararak, güçlü tebaalarında düşmanlık uyandırmak istememesidir. Bir diğer neden, izleme, ölçme ve vergi toplama maliyetinin etkin mülkiyet haklarına kıyasla, etkin olmayan mülkiyet haklarının daha fazla vergi geliri sağlıyor olmasıdır. Bu hipotez, daha önceki etkinlik tezine göre bizi bir adım daha ileri götürür, ama bu tezin de bütün sorunları çözdüğü söylenemez.

Bu konunun anahtarı, siyasi piyasanın etkinliğinde yatar. Siyasi işlem maliyetleri düşükse ve siyasi aktörler kendilerine rehberlik edecek doğru modellere sahiplerse, sonuçta ortaya etkin mülkiyet hakları çıkacaktır. Ama siyasi piyasanın yüksek işlem maliyetleri ve aktörlerin öznel algıları, genellikle, ekonomik büyümeyi ve daha üretken ekonomik kurallar yaratmayı teşvik etmeyen kuruluşların ortaya çıkmasına yol açmıştır. Burada asıl mesele, kurumsal değişimin kademe kademe gerçekleşme özelliğinin yanı sıra daha etkin pazarlıkların yapılabilmesi için inanılır taahhütler verebilecek kurumlar yaratmaktır. Onbirinci Bölümde, kalkınma için yeterli bu tür izleklerin zaman içinde nasıl kalıcı olabileceği konusunu ele alacağım.

IV

Kurallar, devlet sisteminden mülkiyet haklarına, oradan da tek tek sözleşmeler kadar inerler. Sözleşmeler, mülkiyet hakları yapısının içindeki teşvik edici ve cezalandırıcı yapıyı (ve yaptırımın özelliklerini) yansıtırlar; dolayısıyla aktörlerin karşı karşı olduğu fırsatlar kümesi ve özel sözleşmelerle ortaya çıkaracakları kuruluş biçimleri, mülkiyet hakları yapısından türetilir.

Ekonomi kuramının öngördüğü sözleşme oldukça basit, bütünsel ve bellidir. Sözleşme herhangi bir anda tek boyutlu bir ürünün mübadelesi konusunu ele alır. Modern karmaşık ekonomilerdeki sözleşmeler ise çokboyutlu ve zamana yayılmıştır. Ürünün fiziksel özellikleri ve mübadele edilen mülkiyet haklarının birden çok boyutu olduğu için, sözleşmede zorunlu olarak çok sayıda şart yer alacaktır. Belli bir zamana yayılan sözleşmelerin hayatında belirsizlik çok fazla olduğu için, sözleşmeler büyük ölçüde eksiktir. Bu nedenle taraflar (kasıtlı olarak), sözleşmenin süresi boyunca ortaya çıkacak anlaşmazlıkların çözümünü mahkemelere veya üçüncü bir tarafa bırakırlar.[3]

Sözleşmeler, kuruluş biçimleri hakkında ampirik kanıtlar sunabilecek açık ve net bir çerçeve çizmekle kalmazlar, aynı zamanda mübadelenin taraflarının daha komplike 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 bayiilik ve temsilcilik ister piyasa mübadelesinden, dikey bütünleşik mübadeleyi ya da daha karmaşık mübadele biçimlerini ele alsınlar, sonuçta sözleşmeler mübadeleyi kolaylaştırmanın farklı yollarını yansıtırlar.[4] Kurumsal kısıtlar arasındaki karmaşık etkileşim ve kuruluşların gelişimi konusu, Dokuzuncu Bölüm'de ele alınmaktır.

Bu bölümü bir uyarıyla bitirmeliyim. Açıkça dile getirilen kurallar, değişen koşullar altında ekonomilerin performansını sınamak için gerekli ampirik malzemeyi sağlıyor olsa da, bu kurallar ve performans arasındaki ilişki, sınırlı bir ilişkidir. Yani enformel normlar, kurallar ve yaptırım özelliklerinin bileşimi, hep birlikte, seçim kümesini ve çıktıların sonuçlarını belirler. Bu nedenle sadece enformel kurallara bakmak, formel kısıtlar ve performans arasındaki ilişki hakkında bize yetersiz ve sıkça da hatalı bir fikir verecektir.

---

[3] Modern değişimin ayırt edici özelliklerini belirleyen karmaşık sözleşmeler ve ilişkiye bağlı değişim için bakınız Goldberg (1976).

[4] Yeni Endüstriyel Organizasyonlarda son onbeş, yirmi yılda gelişen devasa literatür bize karmaşık değişimin sorunlarını çözmede çözüm yolları olarak yansıyacak yönetişim biçimlerini ve gelişecek organizasyon biçimlerine ilişkin çok değerli çok sayıda materyal toplanmasına yol açmıştır. Özellikle bakınız Oliver Williamson, *Markets and Hierarchies* (1975) ve Williamson'un çığır açan çalışmasından sonra gelişen literatür.

7. Yaptırım

İşlem maliyetleri hakkındaki literatürün önemli bir bölümü, yaptırımın verili olduğunu varsayar. Yaptırımın ya mükemmel ya da *sürekli* hatalı olduğu varsayılır. Aslında yaptırımın mükemmel veya sürekli hatalı olduğu durumlar enderdir. Yaptırım uygulama yapısının mekanizmaları, hatalı oyunların sıklığı ve hataların ne kadar ağır olduğu, işlem maliyetlerinin ve sözleşmelerin biçiminde önemli bir rol oynar. Uygulamanın genellikle mükemmellikten uzak olmasının iki nedeni de bunlardır. İlk neden bizi, sözleşme performansını oluşturan birden çok sayıdaki marjini ölçmenin maliyetlerini araştırdığımız daha önceki bölümlere götürür. İkinci neden ise, yaptırımın, fayda fonksiyonları sonuçları/çıktıları etkileyen vekiller aracılığıyla yürütülüyor olmasıdır.

Dördüncü bölümde asiller ve vekillerinin mübadeleye tabi olan meta ya da hizmetin değerli özellikleri hakkında asimetrik bilgi sahibi olması konusu, tarafların serveti maksimize edici davranışları bağlamında ele alınmıştı. Bu bölümde analizin kapsamını, hakların devrinde ortaya çıkan sorunları inceleyecek şekilde genişletmek istiyorum. Mübadelenin tarafları, anlaşmayı, mübadeleyi arzu edilebilir ve kazançlı kılacak bir işlem maliyetinde uygulatabilecek durumda olmalıdırlar. Yüzeysel olarak baktığınızda sorun çok basit gibi gözükür. İktisatçıların ekonominin temeli olarak değerlendirdiği ticaretten sağlanan kazançlar, bu kazançtan müştereken pay almak arzusuyla taraflar arasında işbirlikçi çözümlerin geliştirilmesini arzu edilir kılacaktır. Daha önceki bölümlerde de belirttiğim gibi, bazı koşullar altında, sorunlar bu şekilde çözülür de. *Devletin olmadığı* toplumlarda bile ticaret vardır. Yine de, daha önce vurgulandığı gibi toplumların, anlaşmaların uygulanması için etkin, düşük maliyetli yöntemler geliştirmeyi başaramaması, Üçüncü Dünya'daki tarihsel durgunluk ve günümüzdeki azgelişmişliğin en önemli kaynaklarından biridir.[1]

[1] Uygulama üzerindeki bu vurgu, Oliver Williamson'un işlem maliyetlerine yaklaşımı ve bu kitabın yaklaşımı arasındaki bir diğer önemli farktır. Williamson uygulamanın mükemmel olmayacağını varsayar (aksi takdirde fırsatçılık hiç para kazandırma-

I

Sözleşmeler hangi koşullarda kendiliğinden yaptırımlıdır? Refahın azamileştirildiği bir dünyada, bu soruya kolayca cevap verilebilir. Sözleşmeler, tarafların anlaşmaya uyması para kazandırdığı zaman, yani konuya anlaşmayı ölçmenin ve uygulamanın bedeli açısından bakarsak, sözleşmeye uymanın faydası, maliyetini aştığı zaman, sözleşmeler kendiliğinden yaptırımlı olurlar. Sözleşmelerin kendiliğinden yaptırımlı olduğu durumlarda, mübadelenin tarafları, birbirileri hakkında büyük ölçüde bilgi sahibidirler. Kabile toplumları, ilkel toplumlar ve küçük toplulukları ele alan bölümde detaylı olarak anlattığımız gibi, birbirleriyle sürekli tekrarlanan işler yapmaktadırlar. Bu koşullar altında, sözleşmeye uymak kazançlıdır. Bu tür bir dünyada ölçülen işlem maliyetleri, yoğun toplumsal etkileşim ağı yüzünden düşüktür. Aldatmak, işten kaçmak, fırsatçılık ve modern endüstriyel organizasyonun bütün sorunları kazançlı olmadığı için, sınırlı sayıda görülür veya hiç görülmez. Davranış normları mübadeleyi belirler; formel anlaşmalar mevcut değildir.

Diğer uçta, bireylerin refahının diğerlerinden bireysel uzmanlaşmayla ayrılan karmaşık bir yapıya bağlı olduğu, uzmanlaşmış karşılıklı bağımlılıklarla kendini gösteren, kişisellikten uzak mübadele dünyasında, mübadele hem zamana hem de mekâna yayılmıştır. Saf, kişisellikten uzak mübadele dünyasında, ürünler ve hizmetler ya da aktörlerin performansı, diğerlerinden değer verilen özellikler itibariyle ayırt edilir; mübadele anlık değildir, zaman içinde gerçekleşir ve işlemler tekrarlanmaz. Ölçüm maliyetlerinin yüksek olduğu ve herhangi bir uygulama biçiminin mümkün olmadığı refahı maksimize eden dünyada, aldatmanın ve caymanın kazancı, işbirlikçi davranışın kazancından fazladır. Doğal olarak, kişisellikten uzak

---

yacaktır) ama bu kabul, uygulamayı analizinde açık bir değişken olarak kullanmasına yol açmaz. Bu tür bir yaklaşım, bilim adamının, kurumsal değişim, sözleşme, uygulama ve performansın temel sorunlarının, düşük maliyetle hangi kontratların ne derecede uygulanabileceğini belirlediği tarihsel gelişim sorunlarıyla baş edecek bir yaklaşım geliştirmesine yol açmamıştır.

mübadelenin aşırı bir örneğinden söz ediyorum. Çünkü gerçek dünyada, kişisellikten uzak mübadelenin bir düzeyde yaşandığı dünün ve bugünün dünyasında, tarafların anlaşmaya uymayı güvene almak için arabuculuk girişiminde bulunduğu birçok durumla karşılaşırız. Rehine değişimi, sözlerinden cayan tüccarların toplum dışına atılması benzeri örneklerin gösterdiği gibi, tarafların anlaşmaya uyması için uygulanan teşvik unsurları vardır. Enformasyon maliyetine bağlı olarak itibar, uzun mesafeli ticaret ve kişisellikten uzak mübadeleye girişen taraflara, anlaşmayı uygulamak için bir mekanizma sağlar. Akrabalık bağları, değişik sadakat biçimleri, düşmanlıkla çevrili bir dünyada, ortak inançlarla birbirine bağlanan azınlık gruplarının hepsi, anlaşmalara uymanın kazançlı olduğu çerçeveler sunuyorlardı. Buna ek olarak, bazı zaman ve yerlerde tutarlılık ve dürüstlüğe verilen önem ve ideolojik inançların da önemli bir rol oynadığını da eklemeliyiz. Yine de etkin üçüncü taraf zorlaması olmadan, kişisellikten uzak mübadelenin ortaya koyduğu ikilem, kalkınmanın temel konularından biridir.

II

İkinci Bölümde kısaca anlatılan oyun teori çerçevesini genişleterek, ikilemi daha ayrıntılı anlatmaya çalışayım.[2] Bu bölümde, tek bir kerelik mübadele veya tek bir anlaşmada, tarafların değişimin koşullarına uymasının kazançlı olmadığını gösteren basit bir tutuklunun açmazı örneğiyle konuyu ele almıştım. Bu koşullar altında, rasyonel, kendi çıkarını kollayan bireyler, diğer taraf işbirliği yapmamayı tercih ettiğinde daha kötü durumda olacağı için, sonuç her iki tarafı da işbirliği yapmalarına kıyasla daha kötü durumda bırakan alt Pareto çözümü olacaktır. Tarafların bu tür bir ikilemin üstesinden gelmesinin yolları vardır. Taraflar ilk önce (*ex*

[2] Bu bölüm oyun kuramı üzerine külliyatlı literatüre dayanmaktadır. Bu bölümde özellikle kullanılan eserler için bakınız Alt ve Shepsle, ed., *Perspectives on Positive Political Economy* kitabında David M. Kreps, "Corporate Culture and Economic Theory".

ante) bir sözleşme imzalayıp, bir dizi standarda uygun davranmak konusunda anlaşabilir ya da sözleşme yaptırımlarının uygulanmasını garantiye almak için avukatlar tutabilirler. Avukat tutmaları durumunda, işin içine işlem maliyetleri de girecektir. İşlem maliyetleri, yani tarafların işbirlikçi bir çözüme uymalarını güvenceye alacak bir mekanizma kurmanın maliyeti, tarafların mübadeleden sağlayacakları kazançtan yüksek olabilir.

Tek bir kez oynanan oyundan defalarca tekrarlanan bir oyuna geçersek, işbirlikçi çözüm olasılığı Axelrod'un (1984) da araştırdığı gibi çok daha bariz hale gelir. Oyun belirsiz bir süre için devam edecekse, tarafların mübadelenin koşullarına uymaktan sağlayacakları kazanç, maliyetlerden yüksek olacaktır. Bunun nedeni, defalarca tekrarlanan değişimden sağlanan kazancın, tek bir kez anlaşmayı ihlal ederek parayı alıp kaçmanın kazancından yüksek olmasıdır. Bu şekilde algılanan bir oyunun, devamlılık içinde oynanması gerektiğini de kaydedelim. Oyunun sonu varsa ya da insanlar oyunun sona ereceğine inanıyorlarsa, işbirliğine devam edip etmemenin kazançlı olup olmadığını değerlendirmek için bir iskonto oranı da denkleme dahil olabilir. Oyunun bir kez daha tekrarlanma olasılığı ne kadar düşükse, dengeyi sağlamak için gerekli kazanç da o kadar yüksek olacaktır. Kısa dönemli kazançların olasılığı ne kadar büyükse, kazanç da o kadar büyük olacaktır. Oyun sürekli olarak devam ediyor olsa da, tarafların hâlâ diğer taraf hakında bilgi toplaması gerektiği için işlem maliyetlerinin söz konusu olacağını da unutmayın. Ancak, işbirlikçi çözümde söz konusu olan varsayımlar, gerçek dünyada nadiren gerçekleşirler. Bu varsayımlar, oyunun sürekli olarak, aynı oyuncularla tekrarlandığını ve diğer tarafların anlaşmaya uyduğunun gözlenebileceğini öngörürler. Anlaşmaya uyulduğunu gözlemek, modele göre sözleşmenin sonuçlarının muğlaklıktan uzak bir biçimde ölçülebileceği anlamına gelir; bu sayede taraflardan birinin sözleşmenin koşullarına uyup uymadığına karar verilebilir.

Bu gelişen oyun kuramı bize basite indirgenmiş koşullar altında, yani tarafların mükemmel bilgiye sahip oldukları, oyunun gele-

cekte de belirsiz bir süre sürdüğü ve aynı oyuncular arasında oynanması durumunda, kendiliğinden yaptırımlı işbirlikçi çözümlere ulaşılacağını anlatır. Bu varsayımlar sadece çok katı varsayımlar olmakla kalmaz, aynı zamanda gerçek dünyada da gözlenmezler. Kişisellikten uzak mübadele dünyasında, çok sayıda bireyle mübadele ilişkisine girer ve onlar hakkında çok az bilgi elde edinebiliriz. Elimizdeki bilgi sadece mükemmel olmaktan uzak değildir, aynı zamanda, bireyden bireye de önemli ölçüde değişim de gösterir. Mübadele birçok kez tek bir defa gerçekleşir ve bir daha da tekrarlanmaz. Bu koşullar altında, kişisellikten uzak mübadele dünyasında var olabilecek işbirlikçi çözümlerin neden çözümsüz olduğu da kolayca anlaşılabilir. Refahı azamileştiren bir dünyada insanın ulaşacağı kaçınılmaz sonuç, kişisellikten uzak mübadele dünyasında ticaretten kazanç sağlamaya izin veren karmaşık anlaşma sisteminin bir tür üçüncü taraf uygulamasıyla birlikte var olması gerektiğidir. Gerçekten de bu sonuç, İkinci Bölüm'ün sonunda Norman Schofield'den yapılan alıntıyı yansıtmaktadır. Alıntıda karmaşık, işbirlikçi oyunlar bağlamında doğacak denge çözümleri için gerekli koşullar anlatılmaktadır.

Bu oyun kuramı öyküsü, daha önceki bölümlerde geliştirilen çerçeveye aktarılabilir. Neoklasik iktisat kuramında, işlem maliyetlerinin sıfır olduğu durumda ticaretten kazanç sağlanır. Yani mübadelenin tarafları, masrafsız bir şekilde diğer parti hakkında bilgi sahibi olur ve anlaşmalar da mükemmel bir şekilde uygulanır. Tam bilgi dünyasında hiçbir kuruma ihtiyaç yoktur. Eksik bilgi durumunda, bireylerin anlaşmalardan sapmaları denetleyebilmeleri için gerekli bilgi üretecek kurumların mevcut olmadığı durumlarda, işbirlikçi çözümler çökecektir. Kurumun işbirliğini güvence altına almasının iki ayrı kısımdan oluşur. İlk önce, ne zaman ceza gerekli olduğunu bilmek için bilgi veren bir iletişim mekanizması oluşturmak gereklidir. Kurumlar konuyla ilgili bilgileri erişilebilir kılarak, anlaşmadan sapmaların denetlenmesini mümkün kılarlar. Genellikle bilgiyi ekonomik hale getirirler; bu sayede oyuncuların herhangi bir ortağın geçmişini bütünüyle bilmesi ge-

rekmez. İkinci olarak, genellikle ceza kamusal bir üründür. Bütün toplum bu üründen fayda sağlar, ama ürünün maliyetini küçük bir birey kümesi karşılar. Kurumların, bu bireylere gerektiği zaman cezayı uygulaması için gerekli teşvik unsurları sunması da gereklidir (bu tezin ayrıntılı bir incelemesi için bkz. Milgrom, North ve Weingast, 1990). Güvenilir taahhütleri teşvik eden kurumsal bir ortam yaratmanın, komplike kurumsal bir formel kurallar çerçevesi, enformel kısıtlamalar ve uygulama gerektirdiğini de vurgulayalım. Bütün bu unsurlar birlikte, düşük maliyetli işlemi mümkün hale getirirler.

Bu sav, oyuncuların ölçümü ve uygulamayı geliştirmek için kurumsal bir çerçeve ve uygulama geliştirebileceklerini ve değişimi mümkün kılabileceklerini söyler. Ama sonuç olarak ortaya çıkan işlem maliyetleri, mübadele maliyetlerini neoklasik iktisat modelinde öngörülenin üstüne çıkarır. İşbirlikçi çözümleri güvence altına almak için, işlemlere ne kadar çok kaynak ayrılması gerekirse, neoklasik modelin ticari kazançları da o kadar azalacaktır. Mübadele zaman ve mekân içinde ne kadar karmaşık hale gelirse, işbirlikçi çözümleri yerine getirmek için gerekli kurumlar o kadar karmaşık ve bir o kadar da pahalı hale geleceklerdir. Mübadelenin tarafları için enformasyon maliyetini düşüren gönüllü kurumlar aracılığıyla ve üçüncü tarafların anlaşmayı uygulamasıyla oldukça karmaşık mübadele biçimleri gerçekleştirilebilir. Ancak sonuçta, karşılıklı bağımlılık ilişkisi içindeki modern ekonomilerin teknolojilerinin zımnen öngördüğü ticari kazançların gerçekleşebilmesi için, kalıcı ve kişisellikten uzak mübadele, zorlama tehdidiyle anlaşmaları uygulatacak kurumlara gerek duyar. Bu tür bir ortamda, bütünüyle gönüllü üçüncü taraf uygulamasının işlem maliyeti, değişimi engelleyecek kadar yüksek olacaktır. Öte yandan üçüncü taraf olarak hareket eden ve anlaşmaları uygulamak için zor tehdidi kullanan devlet sisteminin anlaşmaları denetleme ve uygulamaya zorlamasının sağladığı büyük ölçek ekonomileri söz konusudur. Burada ekonomik gelişmenin temel ikilemi yatar. Devletsiz yapamasak da, devletle de olmaz. Devlet, yansız bir üçüncü taraf gibi davranmaya nasıl zorlanabilir?

III

Formel üçüncü taraf uygulması gerekliyse, bununla tam olarak ne kastedildiğinin tanımlanması büyük önem taşır. İlkesel olarak, üçüncü taraf uygulamasında, sözleşmenin özelliklerini ölçme yeteneğine sahip olan, sözleşmeyi ihlal ederek sözleşmenin maliyetini yükselten tarafın, yükselttiği bedel ölçüsünde zarar gören tarafın zararını tazmin etmesini sağlayacak şekilde, masrafsız bir biçimde anlaşmayı uygulatan tarafsız bir hükmi veya gerçek şahısa gerek vardır. Bunlar gerçek dünyada, çok nadiren de olsa uygulanan ve yerine getirilmesi güç şartlardır. Sözleşmenin özelliklerini belirlemek masraflıdır. Sözleşmenin uygulanmasını sağlayan, kendi fayda fonksiyonu olan, tartışma konuları hakkında kendi fikrini dayatan ve aldığı karardan kendi çıkarları da etkilenecek olan bir temsilcidir. Sözleşmelerin yaptırımlarını uygulatmak da masraflıdır. Gerçek hayatta, bir sözleşmenin ihlal edildiğini saptamak masraflı, ihlali ölçmek daha da masraflı, sözleşmeyi ihlal edeni yakalamak ve onu cezalandırmak ise çok daha pahalı bir iştir.

Kişisellikten uzak mübadeleye girişen ekonomiler için üçüncü taraf uygulamasını başarmak temel ikilemlerden biridir. Siyasi yapıların, tarafların anlaşmalarını ihlal etmeyeceği ya da tarafların servet ve gelirini radikal bir biçimde değiştirecek koşullar getirmeyeceği gibi inanılır taahhütler getirmesi sürecinin gelişimi, daima göreli bir konu olmuştur. En gelişmiş ülkelerde bile siyasi varlıkların, fiyat düzeylerini ya da bireylerin iyiliğini etkileyen kurallarla tarafların servetini değiştirdiğini görürüz. Yine de gelişmiş ülkeler ve Üçüncü Dünya ülkelerinde anlaşmaların yerine getirilmesinin inanılırlığı arasında çok önemli bir derece farkı söz konusudur.

Gelişmiş ülkelerde etkili yasal sistemler, avukatlar, arabulucular, uzlaşma sağlayan kurumlar gibi iyice tanımlanmış, özellikleri belirlenmiş yasalara ve temsilcilere sahiptir; bu sayede insan özel kazançlardan ziyade vakanın özelliklerinin sonuç üzerinde belirleyici olacağına en azından biraz güven besler. Üçüncü Dünya ekonomilerinde ise, yasal doktrinin muğlaklığının (ölçüm maliyeti) yanı sıra temsilcinin davranışı hakkındaki bilinmezlikler yüzünden de uygulama belirsizdir.

Sözleşmelerin, sözleşme ihlaline karşı bir savunma duvarı gibi görev yapan mahkeme sistemine tabi olmaları sayesinde, uygulama detaylı ve karmaşık ve sözleşmelerin yapılmasına izin verecek düzeyde olsa bile, sözleşmeyi yapanlar bir anlaşmanın yerine getirilip getirilmediğini ölçmenin zor olduğu marjinleri de hesaba katmak zorundadırlar. Gelecek ya da vekalet sorunları yüzünden belirsizlik koşulları altında uygulama zor ise, sözleşmenin tarafları, sözleşmeyi hem sözleşmenin ihlal edilme potansiyelini, hem de rant dağıtımını minimum düzeye indirecek şekilde yapılandırmaya çalışacaklardır.[3]

Konunun bize nereye doğru götürdüğüne işaret ederek, uygulama hakkındaki bu analize son vermek istiyorum. Üçüncü taraf uygulaması, sözleşmelerin etkili bir biçimde uygulanabilmesi ve mülkiyet haklarını izlemek için devletin zorlayıcı güce sahip bir yapı olarak gelişmesi anlamına gelir; ama bu bilgi düzeyimizde hiç kimse bu tür bir siyasi varlığın nasıl yaratılacağını bilmez. Gerçekten de serveti maksimize edici katı davranış varsayımlarıyla, böyle bir modeli soyut olarak inşa etmek bile zordur. Basite indirgersek, devletin zor kullanma gücü varsa, devletin başındakiler bu gücü, toplumun diğer kesiminin çıkarlarının aleyhine, kendi çıkarları için kullanacaklardır. Madison bu sorunun çözümünü *The Federalist Papers*'taki yazısında ele almış ve Vincent Ostrom (1971) bu çözümün kapsamını birleşik cumhuriyet kuramında genişletmiştir; doğru anayasal devlet biçimleri, siyasi gücün diktatörce kullanılmasını sınırlayacaktır. Yine de William Riker'in şüpheci tavrı uygun gözüküyor:

> Bir başka tema da, siyasi gücün diktatörce uygulanmasını sınırlayacak anayasal biçimlerin istenen sonucu verme yeteneğinin sınırlanmasıdır. Benim ele almak istediğim konu da bu. Sanırım, yazarın Woodrow Wilson'a atfettiği görüşü savunmak istiyorum. Profesör Ostrom ile aynı gelenekle yetiştirilen bir anayasa kuramcısı olarak ilk eğilimim, onun önermesiyle fikir birliği içinde olmaktır. Ama kendimi, anayasal biçimlerin özgürlük açısından fark yarattığına ikna ettiğim her defasında, keşfimin elimde parçalandığını görüyorum. Konu, doğal olarak ne-

[3] Bu konuların ayrıntılı bir incelemesi için bakınız Barzel (1982).

> denselliğin yönüyle bağlantılı. Profesör Ostrom özgür insanlar olmamızın nedeninin en azından bir bölümünün, belli anayasal biçimlere sahip olmamız olduğuna inanıyor; ama özgür insanlar olduğumuz için bu anayasal formlara sahip olduğumuzu da söyleyebiliriz. Asıl soru şu: Anayasal form belli bir tür siyasi koşullara ve kamuoyu görüşüne mi neden oluyor ya da siyasi koşullar ve kamuoyunun görüşü belli bir anayasal yapıya mı neden oluyor? Bu soru, ilk bakışta nedenselliğin yönünün olmadığı tavuk-yumurta sorunu gibi gözükebilir; ama genellikle bir neden olduğunu ve anayasal biçimlerin bu nedene bağlı olduğunu düşünüyorum. Genellikle kamuoyu görüşünün anayasal yapıya neden olduğunu ve aksinin, gerçekleşirse eğer, nadiren doğru olduğunu düşünüyorum. Rousseau'nun da söylediği gibi, sonuçta önemli olan, insanların yüreklerinde olan yasalardır (Riker, 1976, s. 13).

Bu bölümü izleyen tarihi bölümde, 17. yüzyılda bu tür anayasal formların nasıl evrimleştiğini kısaca ele alacağım. Bu öykü başarılı bir sonla nihayet bulsa bile, bu sonucun nasıl elde edildiğine kesin bir cevap vermekten uzağız. Bu sonucun formel ve enformel kısıtlamaların karışımının sonucu olduğu kesin. Kanuna saygı, yargıçların dürüstlüğü ve tutarlılığı bu başarı öyküsünün önemli bir parçası. Bunlar kendiliğinden yaptırımlı davranış standartları ve bunların önemli olduğuna inanıyorum. Bu tür kendiliğinden yaptırımlı standartlar nasıl yaratılabilir? Sorunun cevabı, kısmen etkili uygulama ve davranış biçimlerine getirilen ahlaki kısıtlamalar sisteminin, gelişecekse eğer, uzun ve yavaş bir süreç gerektirmesinde yatıyor. Bu süreç, kabile toplumlarından piyasa ekonomisine geçen Afrika'nın hızlı dönüşümünün eksik unsurlarından biri. William Riker'in alıntısı, etkili kurumsal kısıtlamalar yaratma konusunu tam da kalbinden vurmayı başarıyor.

8. Kurumlar, İşlem ve Dönüşüm Maliyetleri

Mülkiyet haklarını tanımlamak ve korumak, sözleşmelerin yaptırımını sağlamak için kaynak gereklidir. Kullanılan teknolojiyle birlikte kurumlar, işlem maliyetini belirlerler. Emek, toprak ve sermaye girdilerini, ürün ve hizmet çıktılarına çevirmek kaynak gerektirir. Dö-

nüşüm sadece kullanılan teknolojinin değil, aynı zamanda kurumların da fonksiyonudur. Bu nedenle kurumlar, üretim maliyetlerinde önemli bir rol oynarlar.

Daha önceki bölümlerde işlem yapmanın neden pahalı olduğunu anlatmış ve insan etkileşimini sınırlamak için farklı farklı, kurumsal kısıtlar gerektiğini incelemiştim. Önümüzdeki bölümde (Dokuzuncu Bölüm), öğrenme ve kuruluşların, kurumlar ile işlem maliyetleri (dönüşüm maliyetleri de) arasındaki ilişkiyi nasıl değiştirebileceğini inceleyeceğim. Ama ilk önce argümanımızı oluşturacak olan tezleri birbiriyle bağdaştırmak, deyim yerindeyse, bir arada dokumak istiyorum.

Anayasa, yasal kurallar, gelenek ve görenek ve hatta âdetlerden oluşan kurallar hiyerarşisi bir arada, herhangi bir mübadeledeki formel hak yapısını tanımlarlar. Daha da önemlisi, sözleşme yazılırken, mübadelenin yaptırımının nasıl sağlanacağı da düşünülür. Bu nedenle, enformel kısıtlar gerçek hayattaki anlaşmalarda çok önemli bir rol oynarlar. Enformel kısıtlar arasında itibar, geniş bir kesim tarafından kabul edilen davranış biçimleri (diğer tarafların davranış biçimlerinin ne kadar gözlenebilir olduğuna bağlı olarak etkinlik derecesi değişir) ve tekrarlanan etkileşimlerden doğan gelenekler sayılabilir. Haklar ve kısıtlar arasındaki ilişkiye üç düzeyde örnek verilebilir: Birinci düzey, tek bir mübadele düzeyi, ikincisi üretim sürecine dahil olan daha karmaşık bir ilişki, üçüncü ve sonuncu düzey ise bir bütün olarak ekonomidir.

I

Tek bir mübadele için, modern ABD'deki emlakların devri örneğini kullanacağım. Devir işlemi, fiziki mal varlığı üzerindeki bir dizi hakkın, belli bir para toplamına karşılık mübadelesini öngörür. Bu haklar, hem mülkiyetle neler yapılabileceğini tanımlayan yasal hakları, hem de mal varlığının fiziksel özelliklerine ilişkin hakları tanımlar. Toplam para, kaynaklar üzerine hâkimiyet sağlar. Kurumlar değişimi gerçekleştirmenin ne kadar masraflı olacağını belirlerler. Maliyetlere, mübadeleye tabi olan malın fiziksel ve yasal özelliklerini

ölçmek için gerekli kaynaklar, anlaşmayı denetlemek ve uygulamanın maliyeti ve değişim işleminin koşullarını ölçme ve uygulamadaki hata derecesini yansıtan belirsizlik indirimi de dahildir. Belirsizlik indiriminin boyutlarını, (satanın bilgi sahibi olduğu) evin durumu hakkında asimetrik bilgi, (alıcının iyi bildiği) alıcının mali durumu gibi her bir sözleşmeye özgü unsurlar ve evin bulunduğu bölgede suçun ne ölçüde engellenebildiği gibi bölgesel unsurlar, fiyat düzeyinin istikrarı gibi ulusal düzeyde etkili unsurlar belirler.

Satıcının fayda fonksiyonu içinde fiyat, sözleşmenin getirdiği yükümlülüğün koşulları ve güvenliği gibi unsurlar, yani alıcının *ex post* sözleşmeye ne kadar uyma olasılığı olduğu yer alır. Söz konusu emlakın alıcı için değeri, sadece fiyat ve kredi koşullarının değil, aynı zamanda satışla devredilen özelliklerin de fonksiyonudur. Devredilen yasal haklar, emlak ve evin boyutları gibi bazı özellikler kolayca ölçülebilir; mülkün genel özellikleri gibi bazı özellikler de ilk ziyarette kolayca belirlenebilir. Ama emlakın bakım ve onarım giderleri, komşuların özellikleri gibi bazı unsurları değerlendirmek çok daha zor olabilir. Aynı şekilde el koyma, anlaşmaya uymama, hırsızlık ve belirsiz tapu gibi koşullara karşı mülkiyetin güvenliğini ölçmek, bu koşulların gerçekleşme olasılıklarını ve dolayısıyla önemlerini belirlemeye bağlı olarak değişecektir.

Geleneksel neoklasik paradigmada, mükemmel bilgi (yani sıfır işlem maliyetleri) ile devredilen malın değerinin sadece mükemmel bilgi değil, aynı zamanda tam anlamıyla güvenli mülkiyet haklarıyla da belirlendiği varsayılır. Bu durumda hem alıcı hem satıcı, malın bütün özelliklerini (fiziksel ve mülkiyet hakları) masrafsız bir biçimde belirleyebilirler; mülkiyet haklarında bir belirsizlik ve güvensizlik söz konusu değildir. Sıfır işlem maliyeti olan standart emlak arz ve talep modelleri, emlakın değerini belirler. Yukarıda sözü edilen bütün özellikler, alıcı ve satıcı açısından emlakın değerini etkilediği için, ideal koşulları yansıtan neoklasik modele göre ne kadar az indirim yapılıyorsa, piyasa o kadar mükemmeldir. Kurumlar toplu olarak indirimin boyutlarını tanımlar ve belirlerler. Alıcı ve satıcının katlandığı işlem maliyetleri kurumsal çerçeveyi yansıtır.

Devrin işlem maliyetleri, yasal harçlar, emlakçı komisyonu, emlak sigortası, kredi değerlendirme araştırması gibi piyasa maliyetleri, kısmen de her tarafın bilgi edinme, araştırma vs. için harcamak zorunda kaldığı zamanın maliyetidir. Suç oranları, bölgenin emniyeti, güvenlik sistemleri hakkında bilgi edinmek, alıcıya araştırma maliyetleri getirir. Alıcının fayda fonksiyonunun, gürültülü komşular ve evcil hayvanlardan ne ölçüde etkilendiğine bağlı olarak, emlakın bulunduğu mahallenin özelliklerinin belirlenmesi, mahalledeki etkileşimlere biçim veren normlar ve geleneklerin araştırılmasına yatırım yapmak kazançlı olacaktır.

Bu emlak piyasasının kurumsal matrisini, her şeyden önce, ABD anayasasından türetilen yasal kurallar hiyerarşisi ve eyaletlere devredilen güçler oluşturur. Eyalet yasaları, emlakın devir ve temlik özelliklerini belirler. Hangi bölgede hangi tür emlak kullanımı olabileceğini belirleyen yasalar, hangi hakların devredilebileceğini sınırlar; bir dizi gönüllü örgüt, gelenekler ve yasalar devir değerini düşürür, tanımlar veya kısıtlar; bütün bu unsurlar işlem maliyetlerini etkiler. Bütün bu örgütlerin verimliliği, mülkiyet haklarının, uygulamanın ve sermaye piyasasının yapısının fonksiyonudur. Sermaye piyasasında var olan gönüllü garantiler ve devlet garantileri, sübvansiyonlar ve diğer araçlar da bu fonksiyona dahildir. Aynı derecede önemli bir başka unsur da, yaygın anlamda formel kurallara destek olan ve bunları güçlendiren enformel kısıtlardır. Enformel kısıtlar komşuların birbirine karşı davranışını belirleyen geleneklerden, taraflar arasında bilgi değişiminde dürüstlük derecesini tanımlayan etik normlara kadar değişik bir yelpazeye yayılır.

Benim kullandığım tanımda işlem maliyetlerini düşüren kurumlar vurgulandı; ama bazı kurumlar, piyasaya girişi kısıtlayan kurallarla, gereksiz teftiş ihtiyacı gerektirerek, enformasyon maliyetini yükselterek ya da mülkiyet haklarını daha güvensiz hale getirerek işlem maliyetlerini yükseltirler. Yukarıda değinilen ekonomik kurallar siyasi bünyede belirlenir ve siyasi pazarda sözleşme yapanların, sendikaların ve diğerlerinin pazarlık gücünü yansıtır. Piyasa mükemmel olmadığı için, her ülkedeki kurumlar maliyetleri yük-

selten ve azaltan kurallardan oluşan yamalı bir bohça gibidir. ABD konut piyasası göreli etkin bir piyasadır; son tahlilde pazardaki kurumlar düşük maliyetli işlemi teşvik eder.

Dördüncü Bölümdeki modele dönersek, ekonomik teoride öngörülen sürtüşmeden uzak değişimden indirim, kurumsal yapı, üçüncü tarafların alıcının fayda fonksiyonunda bulunan özelliklerinin değerini etkilemeye izin verdiği ölçüde büyük olacaktır. Alıcının değer verdiği özellikler arasında komşuların davranışı, hırsızlık ihtimali, yerel yetkililerinin emlakın değerini etkileyecek biçimde bölgesel konut yasalarını değiştirme ihtimali bulunabilir. Alıcının belirsizliği ne kadar yüksekse, emlakın değeri de o kadar düşük olacaktır. Aynı şekilde kurumsal yapı, satıcının sözleşmenin yerine getirilmesi veya iflas durumunda tazmin edilmesi konularında ne kadar risk aldığını belirleyecektir. Hakların güvenliğine ilişkin olarak yukarıda tanımlanan belirsizliklerin, yüksek gelirli ülkelerin görece verimli piyasaları ile geçmiş ekonomileri ve Üçüncü Dünya ekonomileri arasında çok önemli bir ayrım yarattığına da dikkat çekelim.

II

Basit bir mübadelede kurumlar ve işlem maliyetleri arasındaki ilişkiyi incelemekten biraz uzaklaşalım, mal ve hizmetlerin üretiminde geçerli olan ilişkileri incelemeye bakalım. Kurumsal çerçeve hem -teknoloji seçimini etkilediği için- dönüşüm maliyetlerini hem de -kurumlar ile işlem maliyetleri arasındaki doğrudan ilişkiden dolayı- işlem maliyetlerini etkileyecektir. Bir önceki bölümde tanımlanan bildik ölçüm ve uygulama maliyetlerinin içinde, mülkiyet haklarının yapısı, mahkemelerin ve yargı sisteminin etkinliği ve buna bağlı olarak gönüllü örgütlerin ve normların gelişimi de vardır. Özellikle girişimcinin, şirketinin girdi ve çıktılarının nitelik ve niceliğini belirleyebilmesi gereklidir. Neoklasik modelde bu veriler masrafsız elde edilebildiği için, varsayımsal neoklasik şirket ve gerçek hayattaki şirket arasındaki fark çarpıcı boyutlara ulaşır. Varsayımsal neoklasik şirket, kuruluş denetim, koordinasyon, izleme ve ölçüm maliyetleri olmayan herhan-

gi bir üretim fonksiyonu gibidir. Gerçek hayatta ise şirketin, sürekli aynı kalitede ürün üretmek için sürekli ölçüme ve denetime ihtiyaç duyan girdiler satın alması gerekir. Kalitedeki değişkenlik, bütün diğer değişkenler aynı kaldığı sürece, ürün talebini olumsuz etkiler. Değişkenliğin olduğu yerde tüketicilerin (ara malları söz konusu ise üreticilerin) kaliteyi belirleyebilmek için kaynak ayırması gerekir. Değişmeyen kalite garantisi verebilen üreticiler tercih edilirler.[1]

Mükemmel ölçüm ve uygulamanın, verimli faktör ve ürün pazarlarında zımnen var olduğu varsayılır. Ama bunların varlığı, faktör dolaşımını, yetenek kazanımını, kesintisiz üretimi, hızlı ve düşük maliyetli enformasyon aktarımını, yeni teknolojilerinin icadı ve geliştirilmesini teşvik eden bir dizi karmaşık kuruma ihtiyaç gösterir. Bütün bu koşulların, yukarıda tanımlanan mübadele kurumlarında olduğu gibi hiçbir zaman tam olarak yerine gelmeyecek ideal koşulları oluşturduğunun farkına vardığımızda, gerçek hayattaki kurumsal çerçevenin, bir yanda üretkenlik artıran kurumlar ve etkinliklerle, pazara girişi engelleyen, tekelci kısıtlamaları teşvik eden ve düşük maliyetli enformasyon akışını önleyen kurumlar ve etkinliklerden oluşan yamalı bir bohça olduğunu görürüz. İyi tanımlanmamış ve/veya etkin olmayan mülkiyet haklarının sonuçlarını görebilmek için tek yapmamız gereken, Üçüncü Dünya ekonomisinde üretimin organizasyonunu, gelişmiş ülke ekonomilerinin sonuçlarıyla karşılaştırmaktır. Kurumsal çerçeve Üçüncü Dünya ekonomilerinde işlem maliyetlerinin yüksek olmasına yol açmakla kalmaz, mülkiyet haklarının güvence altına alınmamış olmasında dolayı çok az sabit sermaye içeren ve uzun dönemli anlaşmalar gerektirmeyen teknolojiler kullanılır. Devlet tarafından işletilen veya korunanlar hariç, şirketler genellikle küçük ölçekli olacaktır. Daha da önemlisi, yedekparçaya

[1] Sabit kaliteyi güvence altına almak için üreticinin katlanmak zorunda olduğu önemli kaynak maliyetlerine ilişkin mükemmel bir inceleme için Susah Sheehan'ın 17 Haziran 1973 tarihinde The New Yorker'da yayınlanan makalesi "Peas"e bakın. Yeşil Dev, bezelye üretiminde bezelyelerin boyutlarını, yumuşaklığını ve tatlığını güvence altına almak için devasa izleme ve denetim maliyetlerine katlanır. Tarlada başlayan bu süreç, ancak konserve kutular toptancıya gidince son bulur.

erişim veya telefon almak için iki sene sıra beklemek gibi sıradan sorunlar, gelişmiş bir ülkenin ihtiyaç duyacağından daha farklı bir üretim organizasyonuna gerek gösterecektir. İhracat kontrolü labirentinden çabucak çıkmaya ve hızla telefon bağlatmaya yeterli rüşvetler var olabilir, ama sonuç olarak ortaya çıkan gölge işlem maliyetleri göreceli fiyatları ve sonuç olarak da kullanılan teknolojiyi önemli ölçüde değiştirir.

Yüksek gelire sahip ülkelerdeki gibi mülkiyet haklarının daha güvenli olduğu ortamlarda bile, pahalı izleme sistemleri kullanan teknik bir bileşim, çıktının daha düşük ama daha az değişken veya işçi izleme sisteminin daha ucuz olduğu teknik bir bileşimden daha etkin olabilir. Yakın zamanlı işlem maliyetleri literatürünün büyük bir bölümü, kurumların sadece işlem maliyetlerini ve teknolojinin de dönüşüm maliyetlerini belirlediğini ima etmektedir. Üç ayrı örnek teknoloji, kurum, dönüşüm ve işlem maliyetleri arasındaki ilişkinin çok daha karmaşık olduğunu göstermektedir.

1. Bir dizi Marksist yazar, 20. yüzyılın başında emek gücünün bir bölümünün kasıtlı olarak vasıfsız hale getirildiğini öne sürmektedir. Bunun anlamı, işverenlerin sermaye yoğun teknolojileri kullanmaya başlayarak yüksek vasıflı işçileri devreden çıkardığı ve onların yerine vasıfsız veya yarı-vasıflı işçileri aldığıdır. Bu önermenin arkasında yatan mantık, yüksek vasıflı işçilerin pazarlık gücünün, üretim sürecini stratejik olarak kesintiye uğratmasına izin veriyor olmasıdır. Modern teknolojinin "yüksek hızlı üretim sürecinin" (Chandler'in tabiri) kesintiye uğraması çok pahalıya mal oluyordu. İşverenler, üretim sürecini kesintiye uğratacak pazarlık gücüne sahip olmayan daha az vasıflı işçilere ihtiyaç duyan teknolojiler kullanmanın uzun dönemde toplam maliyeti düşürdüğünün farkına vardılar. Bu nedenle, işlem maliyetlerini düşürmek için yeni bir üretim teknolojisi kullanılmaya başlandı.
2. Bir petrol sahasından yararlanmak, yani petrol sahasının çıktısını dağıtacak, zorlama gücüne ve denetim yetkisine sahip bir

kuruluş yaratmak, işlem maliyetlerini yükseltiyordu. Maliyetteki artış, bir kuruluş yaratmak ve onu korumaya adanan bir kuruluş yaratılmasında ve daha sonra da sözleşmeye uyumu izlemeye kaynak ayrılmasından kaynaklanır. Petrol sahalarını işlem maliyetlerindeki artışı karşılayacak ve geçecek ölçüde birimlere ayırmak ise, dönüşüm maliyetlerini düşürür (Libecap ve Wiggins, 1985). Bu durumda işlem maliyetlerini yükselten kurumsal değişim daha düşük dönüşüm maliyetleriyle telafi edilmiş olur.

8. Andrea Shepard (1987) yeni çiplerin tasarımını rakiplere lisansla veren yarı-iletken üreticisinin bilinçli politikasını inceler. Lisanslamanın amacı, çip üreticisinin yeni tasarımı benimseyen müşterileri rehin almamasını sağlamaktadır.* Şirket, müşterilerin kaygılarını ortadan kaldırarak, ürün talebini artırır. Bu politika her ne kadar işlem maliyetlerini düşürse de, bunu üretkenlikteki etkinliği feda ederek gerçekleştirir. Hem ölçek ekonomisi, hem de öğrenme eğrisinin etkisi, rakip şirketlere kaptırılır. Ancak ikincil kaynaktan tedarik sık görülen bir uygulamadır.

Emek çıktısının nitelik ve niceliğinde enformel kısıtlar önemli bir rol oynarlar. Her ne kadar Marksistler emek girdisinin niteliği ile çıktının niteliği ve niceliği arasında önemli bir fark olduğunu uzun bir süre önce keşfettilerse de, bu durum sadece kısa bir süre önce iktisatçıların ilgi gösterdiği temel konulardan biri haline geldi. Bu ilgi en azından kısmen, Japon ve Amerikan otomobil üreticilerinin emek çıktıları arasındaki kalite farkının bir sonucuydu. Çıktı hakkındaki gelenekler, âdetler, işçi katılımını ve işbirliğini teşvik etmek için tasarlanmış organizasyon biçimleri, sıkı çalışmak için idelojik nedenleri olan işçileri seçme girişimleri, Yeni Endüstriyel Organizasyonun araştırma gündemine oturan konular oldu. Emek piyasalarının diğer piyasalarda olmayan ayırt edici özelliği, kurumların, emeğin işe yak-

* Yazar burada, üreticinin lisansını başka üreticilere de devrederek tekel olma tehdidini ortadan kaldırdığına değiniyor. (Y.H.)

laşımının, çıktının nitelik ve niteliğini etkilediği gerçeğini göz önüne alacak şekilde tasarlanmış olmasıdır. Dolayısıyla morali artırmak, marjinde gözetime daha fazla yatırım yapmayı ikame edebilir.

III

Yukarıdaki tartışma boyunca, işlem maliyetlerinin, ekonominin tamamını ve hatta daha büyük bir ölçekte toplumu yansıtan, formel ve enformel kurumlar bütünlüğünü yansıttığını vurguladık. Yapının bütünü son tahlilde teker teker sözleşmeler düzeyinde işlem maliyetlerini biçimlendirir; iktisatçılar verimli piyasalardan söz ettikleri zaman, karmaşık bir kısıt çerçevesini elde var kabul ederler. Örneğin sermayenin bedeli, kısmen tüketici kredisi, ipotek piyasaları, hisse senedi ve tahvil piyasaları arasında bağlantıları olan finansal arabulucular tarafından belirlenir. Bu piyasalar, (ABD'de) Federal Rezerv Sisteminden eyalet yasalarına ve şube bankacılığından faiz oranı tavanına kadar çeşitli konularla ilgilenen düzenleyici kurumlar ve karmaşık formel devlet kuralları ile kısıtlanmıştır. Daha da önemlisi, sermaye arz ve talebinin arkasında tapu sigortası ve kredi değerlendirme büroları gibi başka kurum ve organizasyonlar da vardır. Kurumsal yapıya biraz daha derinlemesine inersek, siyasi kurumların formel kısıtları tanımladığını görürüz. Siyasi ve ekonomik kurum ve kuruluşlar arasındaki karşılıklı ilişki, sermaye piyasası ile ilgilenen kongre komiteleri ve sermaye piyasasındaki organize çıkar gruplarının çıkarlarını yansıtan bir dizi lobicilik şirketiyle de kendini gösterir. Karşılıklı bağlantı ağı, iktidarın yürütme koluna ve belli bazı düzenleyici kurumlara kadar uzanmaktadır. Tüm bunlar, Kongre ve devletin diğer kurumlarının kurumsal yapısı için analitik bir çerçeve sunmak ve bu çerçeveyi geliştirmek için çaba sarf eden yeni siyasi ekonominin sonucu olarak ortaya çıkmıştır.

Üçüncü Dünya ülkelerinden birinin işlem maliyetini, gelişmiş endüstriyel bir ülkenin işlem maliyetleriyle karşılaştırdığımız zaman, Üçüncü Dünya ülkelerinde değişim başına işlem maliyetinin çok daha yüksek olduğunu görürüz. Üçüncü Dünya'nın kurumsal yapısı, verimli piyasaların özelliği olan formel yapıdan ve yaptırım-

dan yoksundur. Yine de Üçüncü Dünya ülkelerinde mübadele için bir yapı sunmaya çalışan enformel sektörler (yani kayıt dışı ekonomi) mevcuttur. Bu tür bir yapının maliyeti yüksektir, formel mülkiyet haklarına ilişkin güvencelerin yokluğu, faaliyetleri kendiliğinden yaptırımlı sözleşmeler sunan kişiselleşmiş mübadeleyle sınırlar.[2] Ama konu, Üçüncü Dünya ülkelerinde işlem maliyetlerinin yüksek olmasının ötesinde bir öneme sahiptir. Yüksek maliyetlerin yanı sıra, temel üretim yapısını belirleyen kurumsal çerçeve, azgelişmişliği sürdürme eğilimindedir.

Şirketler var olan kısıtlar kümesi tarafından belirlenen kârlı fırsatlardan yararlanmak için kurulurlar. Mülkiyet haklarının güvence altında olmaması, yasaların kötü uygulanması, piyasaya girişin önünde duran engeller ve tekelci kısıtlamalar yüzünden kârlarını maksimize etmeye çalışan şirketler kısa dönemli vizyona ve çok az sabit sermaye sahibi olma eğilimi gösterecek ve küçük ölçekli olacaklardır. En kârlı şirketler, ticaretle veya yeniden dağıtıma yönelik faaliyetlerle veya karaborsayla uğraşanlar olacaktır. Önemli miktarlarda sabit sermayesi olan büyük şirketler, sübvansiyonlar, gümrük duvarları, devlet sisteminden kazançlarla devlet koruması altında var olabileceklerdir. Kaldı ki, bütün bu uygulamaların verimliliği artırmakta yararlı olduğu da söylenemez.

IV

Aşağıdaki analizden bazı sonuçlar çıkararak bu bölüme son vermek istiyorum.

1. Bireylerin fırsat kümesini tanımlayan kurumsal kısıtlar, formel ve enformel kısıtlardan oluşan karmaşık bir yapıdır. Bu kısıtlar değişik bileşimlerle, belli bağlamlarda fırsat kümelerini belirleyen karşılıklı bağlantılarla örülü bir ağ oluştururlar. Bu anlayışla, kurumların neden istikrarlı olduğunu ve sonuçların elde edil-

[2] Peru ekonomisinin yapısı, kayıt dışı ekonomi üzerine ilginç bir makale için bakınız Hernando Soto, "The Other Path" (1989).

diği değişik marjinleri nasıl oluşturduğunu anlamak kolaylaşır.

İstikrar, emlak satışı örneğinde verildiği gibi belli bir seçimi etkileyen büyük sayıda özel kısıtlama olmasının sonucudur. Bu kurumsal çerçevede kaydedilen önemli gelişmeler, bir dizi kısıtlamada değişikliklere sebep olacaktır; sadece yasal kısıtlarda değil, davranış normlarında da. Belirli kurumsal kısıtlamalar, herhangi bir değişim işlemine taraf olan bir bireyler kümesi için ideal veya etkin olmasa ve bu nedenle taraflar kurumları yeniden yapılandırmak isteseler bile, aynı kurumlar kümesi başka seçimler kümesi için mümkün olduğunca etkin bir pazarlığı yansıtıyor olabilir. Ayrıca önemli olan, bireylerin ve organizasyonların pazarlık gücüdür. Dolayısıyla, formel kurumsal çerçeve, sadece formel kuralları değiştirmeye yeterli pazarlık gücüne sahip olanların çıkarına olduğu zaman değişecektir.

Aynı zamanda enformel ve formel kısıtlar kompleksi, bazı marjinlerde sürekli ve artan değişimleri mümkün kılar. Formel kurallar ve enformel kısıtlardaki bu küçük değişimler zaman içinde kademeli olarak kurumsal çerçeveyi değiştirirler ve kurumsal çerçeve başlangıçta olduğundan daha farklı bir tercih kümesi sunmaya başlar. Kurumların istikrara ilişkin özellikleri ve burada kısaca ele alınan tedrici değişimler, kitabın II. Kısım'ında ele alınacaktır.

2. Kurumsal kısıtlar kompleksi, ölçüm ve yaptırımın maliyetini yansıtan değişik formel ve enformel kısıtlar kümesiyle sonuçlanacaktır. Bu maliyetler ne kadar yüksekse, taraflar değişimi biçimlendirmek için o kadar çok enformel kısıtlara başvuracaklardır. Aşırı uçta ise, değişim gerçekleşmeyecektir. Yatay bütünleşme, organizasyonlar içindeki maliyetler, piyasadaki maliyetlerden düşük olacaktır önermesi ile bu maliyetlere kısmi çözümler sunabilir; ama bu maliyetlerin mutlaka daha düşük olması gerekmez. Enformel kısıtlar değişim biçimlerine hükmettikleri ölçüde, diğer tarafın anlaşmadan kaçması olasılığını engellemek için yollar geliştireceklerdir. Dolayısıyla Yedinci Bö-

lümde anlatılan türde kendi kendini uygulatan anlaşmalar mübadele biçimlerine hükmedecektir. Ancak, kısıtlar kabul ediliyor olsa da, üçüncü taraf uygulamasında bu mümkün değildir.

3. İşlem maliyetleri mübadeledeki kısıtlara temel oluşturan kurumsal yapının en görünür boyutudur. Bu maliyetler piyasadan geçen (bkz. Wallis ve North, 1986) ve dolayısıyla ölçülebilen maliyetleri ve bilgi edinmek için harcanan, sıraya girmek, rüşvet vermek vs. için harcanan zaman gibi ölçmesi zor maliyetleri ve mükemmel olmayan denetim ve uygulama yüzünden kayıpları da gözetim ve yaptırımın mükemmel olmaması nedeniyle meydana gelen kayıpları içerir. Ölçmesi zor olan maliyetler yüzünden belli bir kurumdan kaynaklanan toplam işlem maliyetlerini kesinlikle belirlemek imkânsızdır. Yine de bunu yapabildiğimiz ölçüde, kurumun etkinliğini ölçme konusunda aşama kaydetmiş oluruz.

   Sermaye piyasalarında faiz oranları, kurumsal çerçevenin verimliliğinin belki de en aşikâr niceliksel boyutudur. Üçüncü Dünya ülkelerinde çalışmayan telefon sistemleri, yedek parçalara erişimde yaşanan sorunlar, sürekli kesintiye uğrayan üretim süreçleri, uzun kuyruklar, izin için beklemekle geçen uzun süreler ve ürünlerin değişkenliği etkin bir kurumsal altyapının var olmadığına ilişkin bariz kanıtlardır.

4. Bu bölümden çıkarılabilecek en önemli hisse, kurumsal çerçevenin ekonominin performansında önemli bir rol oynadığı gerçeğidir. Bölümün başlarında anlatılan ev satışı örneği, gündemde nelerin olduğunu ve nelerin kaybedilebileceğini gösterir. Çok sayıda kurum, konut ve sermaye piyasasının büyük kitlesel bir pazar olmasını mümkün kılar. Mülkiyet haklarını güvence altına alan kurumlar, değişimi kolaylaştıran çok sayıda gönüllü organizasyon, Üçüncü Dünya ülkelerindeki ev piyasasına ve ABD'nin yakın geçmişine kıyasla, günümüz ABD'sinde görece etkin bir konut piyasasının var

olmasında çok önemli bir rol oynamaktadırlar. Ancak, daha önce de defalarca anlatmaya çalıştığım gibi, bazı kurumsal kısıtlar işlem maliyetlerini yükseltirler. Dolayısıyla piyasa, bütün olarak bakıldığında kimisi verimliliği artıran, kimisi de azaltan bir dizi kurumdan oluşan yamalı bir bohçaya benzer. Ancak ABD, Fransa, İngiltere, Almanya ve Japonya gibi ülkelerin kurumsal çerçevesini, Üçüncü Dünya ülkeleri veya gelişmiş endüstriyel ülkelerin yakın geçmişi ile karşılaştırmak, kurumsal çerçevenin ekonomilerin hem yatay kesitte hem de zaman içinde görece başarısının anahtarı olduğunu göstermektedir. Kurumsal kısıtların zaman içinde nasıl evrimleştiği ve ekonomilerin performans özelliklerini nasıl belirlediği ise, kitabın kalan kısmının konusudur.

II

Kurumsal Değişim

9. Kuruluşlar, Öğrenme ve Kurumsal Değişim

Sekizinci Bölümde kurumlar ve işlem maliyetlerinden uzaklaşıp, ekonominin performansına ilişkin göstergelere eğilmiş, kuruluşları analizin dışında bırakmıştım. Birinci Bölümde kurumlar ve kuruluşlar arasındaki ilişkiyi gündeme getirmiştim; bu bölümde aynı konuyu tekrar ele almak istiyorum. Kuruluşlar ve onların başında bulunan girişimciler maksatlı etkinliklerle uğraşırlar; üstlendikleri bu rolle de kurumsal değişimin temsilcileri işlevini görürler ve kurumsal değişimin yönünü şekillendirirler. Bu bölümde kuruluşların değişimi nasıl teşvik ettiklerini göstermeyi öneriyorum.

Coase'un (1937), şirketlerin var oluşunun temelinde işlem maliyetlerinin yattığı tezine dönerek konuya girelim. Enformasyon ve yaptırımları uygulama maliyetsiz olsaydı, kuruluşların önemli bir rolü olduğunu tahayyül edemezdik. Ama ne enformasyon ne de uygulama bedelsizdir. Kuruluşun rolü nedir? Bir kuruluş biçimi olan şirket, varlıkların özgünlüğü ve sözleşme sonrası fırsatçılığın sorunlarının üstesinden gelmek (Williamson, 1975, 1985), ekonomik faaliyetin ölçüm maliyetlerini azaltmak (Barzel, 1982) ve çalışanları sömürmek için (Marglin, 1974) bir araç olarak düşünülmüştür.

Alternatif tanımların faziletleri ne olursa olsun (bunların mutlaka birbirini dışlayıcı olması da gerekmez), bu çalışmanın odak noktası, kurucuları tarafından serveti, geliri maksimize etmek ya da toplumun kurumsal yapısının izin verdiği fırsatlarla tanımlanan hedefleri yerine getirmek için tasarlanan, maksatlı varlıklar olarak tanımlanan kuruluşlardır.

Kuruluşlar bu amaçların peşinde koşarken, yavaş yavaş kurumsal yapıyı da değiştirirler. Ancak, kurumsal çerçeve sık sık ters teşvikler sunduğu için, kuruluşların toplumsal açıdan üretken olması şart değildir. Kuruluşlar, sadece kurumsal kısıtların değil diğer kısıtların da (teknoloji, gelir ve tercihler) fonksiyonu olan servetleri maksimize etme potansiyelini de biçimlendirecektir. Ortaçağ Avrupa'sında loncaların ya da malikânelerin, erken modern çağ Avrupa'sında devletin düzenleyici müdahalesi altındaki şirketlerin,

15. yüzyıl Fransa'sında büyük malikânelerin ya da Kongre'nin komite yapısının, mafyanın, 20. yüzyıl Amerika'sında General Motors şirketinin varoluşunu derinlemesine incelemek istersek eğer, elimizdeki modelin son dönemde şirket ve hükümet sistemi üzerinde gelişen literatürü kaale almanın yanı sıra, kurumsal kısıtların bu kuruluşları ve onların amaçlarını nasıl biçimlendirdiğini de dikkate alması ve analizle bütünleştirmesi de şarttır. Kuruluşların amaçlarına ulaşmak için elde edeceği, edineceği bilgi ve yetenek biçimleri ve türleri, bilgi birikiminin evrimleşme ve kullanılma biçiminde de önemli bir rol oynar.

I

Rekabetçi takım sporu benzetmesini kullanırsak, formel ve enformel kural kümesi ve oyunun nasıl oynandığını genel hatlarıyla belirleyen bir dizi uygulama özellikleri hakkında bilgi sahibi olduğumuzda, gözlediğimiz oyun hakkında neler söyleyebiliriz? Oyuncuların yeteneği ve oyun hakkındaki bilgilerinin hayati önem taşıyan unsurlardan biri olduğu açıktır. Oyun kuralları sabit olsa bile, amatörler ve profesyoneller arasında oynanan bir maç ya da maça ilk kez beraber çıkan bir takım ile aynı takımın oynadığı yüzüncü maç arasında ciddi bir fark vardır. Aradaki fark, amatörler ve profesyoneller arasındaki maçta iletilebilir bilgiyle, zımni bilgiden, tekrarlanan takım oyununda ise yaparak öğrenmekten kaynaklanır.

Adından da anlaşılacağı gibi, iletilebilir bilgi, bir insandan diğerine aktarılabilen bilgidir. Zımni bilgi ise (Michael Polanyi'nin bulduğu bir terim, 1967) kısmen uygulamayla öğrenilebilen ve kısmen iletilebilen bilgidir; değişik bireyler zımni bilgiyi elde etmekte farklı doğal yeteneklere sahiptirler. Kimse iyi tenis oynamayı sadece kitap okuyarak öğrenemez, pratik yapıldığında bile oyuncular arasında büyük farklar vardır. Herhangi bir spor dalı için geçerli olan durum, birçok yetenek için de geçerlidir. Bu yetenekler arasında belki de en önemlisi girişimciliktir. Yaparak öğrenmek ise, adından da anlaşılabileceği gibi, kuruluşun tekrarla-

nan etkileşim sonucunda işe yarayan rutinler ve koordinasyon yetenekleri kazandığı anlamına gelir (Nelson ve Winter, 1982, bu konuları ele alırlar).

Belli bir kuruluşun üyelerinin öğrendiği bilgiler, yetenekler ve öğrenme, kurumsal kısıtların içinde yatan ödülleri -teşvik unsurlarını- de yansıtır. Mafya, General Motor yöneticilerinden çok daha farklı yetenekler geliştirecektir. Ekonomi tarihinden daha sıradan bir örnek seçersek, Macereperest Tüccarlar için (15. yüzyılın yün kumaş ihracatçıları) gerekli yetenek ve bilgiler, tekstil ihraç eden modern bir şirketin gereksinim duyduğundan çok farklıdır. Bu konu ne kadar basit ve kendiliğinden aşikâr gibi gözükse de, kurumsal değişim açısından çok önemli sonuçları vardır. Bilgi ve yetenek talebi de, bilgi stoku ve dağıtımının artması için talep yaratacaktır; bu talebin yapısı, değişik tür bilgiler edinmenin kazancı konusunda geçerli olan güncel algıları yansıtır. Bu nedenle, bilgiye yatırım talebi günümüz ABD'sinde İran'dan ya da tarihe dönersek ortaçağ Avrupa'sında olduğundan çok farklıdır. Bilgideki artışların (özel) getirisi, askeri teknolojinin geliştirilmesinin (ortaçağ Avrupa'sında), dini dogmanın inceltilmesi ve araştırılmasının (Konstantin dönemi ve sonrası Roma İmparatorluğu) ya da daha sıradan bir örnekle Keşifler Çağı'nda (adına büyük ödüller konan ve denizcilerin denizde doğru boylamı saptaması için) doğru kronometre arayışının yüksek getirisini yansıtabilir.

Saf bilgiyi elde etmek için teşvikleri etkileyen unsurlardan biri, parasal ödül ve cezaların yapısı, diğeri ise Galileo'dan Darwin'e uzanan bir dizi yaratıcı insanın yaşamlarının da gösterdiği gibi, toplumun bilginin geliştirilmesine ne kadar hoş görüyle yaklaştığıdır. Bilimin kökeni ve evrimi konusuna eğilen devasa bir literatür vardır; ama bu kitapta tanımlanan biçimiyle, kurumsal yapılarla saf bilgi edinmeye getirilen teşvikler arasındaki bağlantıları bilinçli bir şekilde araştıran bir eser varsa bile, ben böyle bir çalışmadan haberdar değilim. Batı Avrupa'nın gelişimindeki önemli unsurlardan biri de, saf bilimlerde araştırmanın faydasının kademeli olarak daha yüksek algılanmasıydı.

Saf bilginin uygulamalı bilgiye dönüşümü, akademik açıdan çok daha fazla ilgi gören bir araştırma konusu olmuştur. Schumpeter ve Schmookler'den David ve Rosenberg'e kadar teknolojik değişimi işleyen literatür çok kapsamlıdır. Bu literatürden yola çıkarak, dört konuyu vurgulamakta fayda var.

1. Mülkiyet haklarına ilişkin teşvik unsurlarının olmadığı durumlarda, teknolojik değişim ve yaratıcı yeniliklerin oranını belirleyen en önemli unsur piyasa büyüklüğüdür (Sokoloff, 1988).
2. Patent, ticari sır yasaları ve diğer yasalar aracılığıyla belli bir teşvik yapısının gelişmesi, yaratıcı yeniliklerin getirisini artırmış, bu durum keşif endüstrisinin gelişmesine ve bu endüstrinin, modern Batı dünyasında ekonomilerin evrimine ve bütünleşmesine yol açmıştır; ki bu da İkinci Ekonomik Devrimin temelini oluşturmuştur.[1]
3. Saf ve uygulamalı bilgi arasındaki ilişki, Rosenberg'in (1976) işaret ettiği gibi, basit değildir. Saf bilgi, uygulamalı bilginin ön şartlarından biridir ama uygulamalı bilgideki gelişmeler de incelenmesi gereken konuları ortaya çıkartır. Bu nedenle, uygulamalı bilgi, saf bilginin büyümesinin önemli kaynaklarından biri olmuştur.
4. Teknolojinin gelişimi, teknolojilerin değişim yol ve yöntemlerinin, izlenilen izleğe ne kadar bağımlı olduğu hususunu aydınlatır. Bu konu, araştırmanın sonraki bölümleri için önemli sonuçlar doğurur. Teknoloji bir kere belli bir gelişme çizgisi üzerinde gelişmeye başladıktan sonra, o teknolojiyi kullanmanın artan getirisi yüzünden alternatif yollar ve alternatif teknolojiler tümüyle göz ardı edilebilmekte ve dolayısıyla gelişme

[1] Kısa bir süre sonra yayınlanacak olan Richard Nelson'un "Capitalism as an Engine of Progress" (İlerlemenin Motoru olarak Kapitalizm) adlı eserinde Nelson, değişik şirketlerin keşif ve yaratıcı yeniliklerden kazanç sağlamak için ne tür girişimlerde bulunduklarını incelemekte ve bazı tür endüstrilerde patent almanın önemli olmasına karşın, keşif süreci karmaşıklaştıkça kimi endüstrilerde sırlar ve diğer yöntemlerin daha önemli hale geldiğini ortaya çıkarmaktadır.

belli bir yönde devam etmektedir. Arthur (1989) ve David'in (1985) gösterdiği gibi, ortaya çıkan sonuç, daima optimal çözüm de değildir.

Bilginin dağıtımı, genellikle beşeri sermaye tartışmalarına ilişkin literatürde ele alınmıştır. Beşeri sermaye ise büyük ölçüde, okulların ve iş başında eğitimin gelişiminin fonksiyonudur. Okul eğitiminin gelişimi, en azından büyük ölçüde bir toplumun kurumsal özelliklerinin fonksiyonu olduğu için, okul eğitiminin gelişimi bu analizde bağımlı değişkendir. Bu analizde kritik önem taşıyan konu, beşeri ve fiziki sermayeye yapılan yatırımların birbirini tamamlama eğiliminde olmasıdır. Beşeri sermaye pazarının mükemmel olmaması yüzünden, beşeri sermayedeki büyümenin, fiziki sermaye yapısı ile atbaşı gideceğine dair hiçbir garanti yoktur.

Bilgi ve ideoloji konusunda literatür çok daha fakirdir ve bu konuda çok az şey bilinmektedir. Ama bunun da iki yönlü bir ilişki olduğunu, bilgimizin hangi yollarla arttığının etrafımızdaki dünyaya ilişkin algımızı şekillendirdiğini ve buna karşılık algıların da bilgi arayışını biçimlendirdiğini vurgulamalıyım. Ortaçağda Batı dünyasında entelektüel yaşama, özellikle öğrenme konusunda kilise hükmediyordu. Dünyanın birçok yerinde ideolojiler bugün bile, değişik derecelerde de olsa, saf bilginin gelişimine karşı hoşgörüden yoksundur. Bilginin nasıl yollarla geliştiği, insanların etraflarındaki dünya hakkındaki algılarını, bu algılar da, anlaşmanın maliyetini etkiler. Sistemin kurallar yapısının adil olduğu algısı maliyetleri düşürür ve aynı şekilde sistemin adil olmadığı algısı, sözleşmelerin ölçümü ve uygulamasının pahalı olması yüzünden sözleşme maliyetini yükseltir.

II

Bilgi stokunun gelişimi ile kurumsal çerçeve tarafından şartlanan kuruluşun maksimizasyon amaçlarını bütünleştirmeye çalışacağım. Neoklasik firma ile işe başlarsak, yönetimin tek fonksiyonu, kârı maksimize edecek girdi ve çıktı miktarlarını belirlemektir. Bu da,

miktarı ve dolayısıyla fiyatı belirlemek anlamına gelir. Buna ilişkin enformasyon kolayca ve maliyetsiz elde edilebildiği ve hesap yapmanın maliyeti olmadığı için, bu model, yönetimin bu görevlerin yerine getirilmesinde bile anlamlı bir üretkenlik göstermesi ihtimalini ortadan kaldırır. Kısaca, maksimizasyonun hiçbir maliyeti yoktur.

Bu neoklasik yaklaşım ilk önce Knight'in *Risk, Uncertainity and Profit* (*Risk, Belirsizlik ve Kâr*, 1921) adlı eserinde ve daha sonra da Coase'un "The Nature of the Firm" (Şirketin Doğası, 1937) makalesinde eleştirel bir değerlendirmeden geçirilmiştir. Her iki eser de, iktisatçıların dikkatini kuruluşlara yöneltmiştir. Knight, belirsizliği azaltmada girişimcinin rolü üzerinde durmuş, Coase ise şirketin varoluşunu açıklamakta anlamlı görünen işlem maliyetleri kavramını ortaya atmıştır. Gerçekten de, yönetimin gerçek görevi piyasa oluşturmak ve piyasaları keşfetmek, ürünleri ve ürün tekniklerini değerlendirmek, çalışanların faaliyetlerini aktif bir biçimde yönetmektir. Bütün bu görevler belirsizlik içerirler ve enformasyona yatırım yapmayı gerekli kılarlar.[2]

Piyasaları keşfetmek, piyasaları ve teknikleri değerlendirmek, çalışanları yönetmek, her şeyden kopuk, boşluğun içinde gerçekleşen işlemler değildir. Bütün bu görevler, ölçüm ve yaptırım sorunları ile bağlantılı karmaşık unsurları çözmek için gerekli zımni bilginin geliştirilmesini içerirler. Girişimcinin ihtiyaç duyduğu bilgi ve enformasyon tipleri, belli bir çeşit kurumsal bağlamın sonucudur. Bu bağlam, sadece kuruluşun iç yapısını biçimlendirmek, dikey bütünleşme kapsamını ve yönetişim yapısını belirlemekle kalmayacak, aynı zamanda kuruluşun amaçlarını yerine getirmek için hangi esnek marjinlerin en çok ümit vaat ettiğini de belirleyecektir. Değişik bilgi ve yetenek tipleri için ne tür talepler olduğunu görmek için kurumsal bağlamı incelemek zorundayız.

Başarılı bir korsan olabilmek için, denizde savaş yöntemleri, ticari denizcilikte kullanılan ticaret rotaları, silahlar, geminin donanımı,

[2] Bu çerçevede geliştirilen şirket kuramı analizi için bakınız için bakınız Harold Demsetz, "The Theory of Firm Revisited" (Bir Kere Daha Şirket Kuramı, 1988).

potansiyel kurbanların mürettebat büyüklüğü ve yağmalanan eşyaların piyasası hakkında bilgi sahibi olmak şarttır. Başarılı korsanlar gerekli bilgileri ve yetenekleri elde edenlerdir. Bu tür etkinlikler, hem korsanlar hem de kurbanların deniz savaşı teknolojisinin geliştirilmesi talebini yükseltmesine neden olabilir.

20. yüzyılın başında ABD'de başarılı bir kimyasal madde üreticisi olmak, kimya, değişik ara ve nihai ürünlerde kimyasal maddelerin potansiyel kullanımı, piyasalar, büyük ölçekli kuruluşların sorunları hakkında bilgi sahibi olmayı gerektiriyordu. Başarılı kimyasal madde üreticileri, uygulamalı ve saf kimya araştırmaları talebini olduğu kadar, üretim ve işlem maliyetlerini düşürmek için pazar araştırmaları ve yeni organizasyon biçimlerine talebi de artırmışlardı.

Temel kurumsal çerçeve, gelirin yeniden dağıtılmasını (korsanlık) tercih edilen (en kârlı) ekonomik fırsat haline getiriyorsa, bu durum, üretkenlik artıran (20. yüzyıl kimyasal üreticisi) ekonomik fırsatların gerektireceğinden çok daha farklı bilgi ve yeteneklerin gelişmesini sağlayacaktır. Evet, bunlar aşırı örneklerdir, ama ideal örnekler olarak ekonomi tarihinin önemli bir kısmını da yansıtırlar. Kurumsal çerçevenin içinde yer alan teşvikler, hangi bilgi ve yeteneklerin kazanç sağlayacağını biçimlendirmekte belirleyici bir rol oynar.

Burada, zaman içinde elde edilecek sonuçları hiçbir muğlaklığa yer vermeden kesinlikle kestiren basit bir ilişki olduğunu ima etmek istemiyorum. Girişimcilerin maksimizasyon çabaları genellikle beklenmedik sonuçlara yol açar (Bölüm 10). Örneğin, deniz savaşı teknikleri üzerine yapılan bir araştırma, korsanlığı ortadan kaldıracak tekniklere de yol açabilir ya da 20. yüzyılda organizasyon yapısı hakkında bir araştırma, kimya endüstrisini yasal olarak kartelleştirmenin yeni bir yolunun keşfedilmesine yol açabilir. Ama burada vurgulamak istediğim genel hususların oldukça açık olduğuna inanıyorum: (1) Kurumsal çerçeve, bilginin ve yeteneğin elde edilme yolunu biçimlendirecektir; (2) bu yol, o toplumun uzun dönemdeki gelişiminde belirleyici unsur olacaktır. Şirket ya da başka bir ekonomik kuruluş fiziki veya beşeri sermaye girdilerinin üretkenliğini veya girişimcilerin zımni bilgisini artıran bilgiye yatırım yapıyorsa, bunun sonu-

cunda sağlanan üretkenlik artışı ekonominin büyümesiyle uyumlu olacaktır. Peki, şirketin maksimizasyona yönelik davranışları rakiplerinin şirketlerini yakmak, onlara sabotaj yapmak ise ya da emek örgütlenmeleri işin yavaşlatılması veya durdurulması için çalışıyorsa ya da çiftçiler hükümetin tarımsal çıktıyı kısıtlaması ve fiyatları yükseltmesi için çalışıyorlarsa ne olur? Kurumsal çerçeve kuruluşun önündeki maksimizasyon fırsatlarını belirler; modern dünyadaki en üretken ekonomilerde bile kurumsal çerçevenin kuruluşlara verdiği sinyaller bir öyle, bir böyledir. Günümüz ABD ekonomisinde geçerli olan formel kuralların ve uygulama özelliklerine şöylece bir göz atmak bile bu sonuca varmanızı sağlayacaktır. Çıktıyı, fazla mesaiyi kısıtlayan ve suçu ödüllendiren kurumlar vardır, üretken ekonomik faaliyetleri ödüllendiren kurumlar olduğu gibi. Son tahlilde, üretken ekonomik faaliyetleri ödüllendiren kurumların sayısı cezalandıranlardan fazladır, ama bugün Üçüncü Dünya ekonomilerinin birçoğundaki gibi insanlık tarihinin büyük bir bölümünde de böyle değildir.

Ekonomik kuruluşların maksimizasyon davranışı aşağıdaki unsurlarla kurumsal değişimi biçimlendirir, bunlar (1) Maksimizasyon arayışı sonucunda ortaya çıkan ve yukarıda ele aldığımız gibi bütün bilgi türlerine yönelik türetilmiş talep; (2) Örgütlenmiş ekonomik faaliyetler, bilgi stoğu ve kurumsal çerçeve arasında süregelen etkileşim; (3) Kuruluşların maksimizasyon faaliyetlerinin bir yan ürünü olarak enformel kısıtlarda aşama aşama yaşanan değişim (Bölüm 10'da ele alınacak).

III

Şirketin maksimizasyon davranışı, var olan kısıtlar kümesi içinde tercihler yapma ya da kısıtları değiştirme biçimine bürünebilir. Williamson ve diğerlerinin şirket üzerine çalışmalarını yansıtan modern literatür, var olan kurumsal kısıtlar çerçevesinde en etkin yönetim ve kuruluş yapısını araştırmaktadır.[3] Şirketin bu tür mak-

[3] Bu konuları, çığır açan bir bakışla inceleyen bir eser için bakınız Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism* (1985).

simizasyon faaliyetleri, kazanç sağlayacak tür bilgi ve yeteneklere yatırım yapmakla ve yaparak öğrenmekle sonuçlanır. Bunun alternatifi, kurumsal kısıtları değiştirmeye kaynak ayırmaktır. Şirketin ya da ekonomik kuruluşun hangi yöne gideceği, kazançlara ilişkin öznel algıya dayanır. Modern ABD ekonomisinde, ekonomik kuruluşların her ikisine de kaynak ayırdığı açıktır. Göreli kazançları ve kuruluşların siyasi faaliyetler aracılığıyla ne tür bir kurumsal değişim sağlamaya çalışacaklarını ne belirler?

Altıncı Bölümde, devlet yönetiminin işlem maliyeti modelini geliştirmiş, siyasi bünye ve ekonomi arasındaki etkileşimi kısaca ele almıştım. Burada, bu etkileşim sonucunda ortaya çıkan tedrici değişim süreci üzerinde durmak istiyorum.Yeterli pazarlık gücüne sahip olan kuruluşlar, bu yönde yatırım yapmanın kazancı, var olan kısıtlar içinde yatırım yapmanın kazancını aştığı zaman siyasi bünyeyi amaçlarını elde etmek için kullanacaklardır. Ama kurumsal çerçevedeki kademeli değişim, ekonomik kuruluşların kârlılıklarını artırmak amacıyla siyasi kuralları değiştirmeye ayırdıkları kaynaktan çok daha kapsamlıdır. Kuruluşlar ayrıca toplumu, kendi kârlılıklarına dolaylı katkıda bulunan bilgi ve yetenek türlerine yatırım yapmak için de teşvik edeceklerdir; bu da, ekonomik gelişmenin altında yatan belirleyici unsurlardan biridir.

ABD ekonomi tarihi bu açıdan ilginç örneklerle doludur. 19. yüzyılda bilgi ve eğitim artışının kazanç getireceği algısı, hem tarımsal hem de endüstriyel faaliyetlerde formel eğitim, iş başında eğitim, uygulamalı araştırmalara kamusal ve özel yatırımın artmasına yol açmıştır. Sonuç olarak yaşanan, Chandler'in (1977) tarif ettiği gibi ekonomik kuruluşların kademeli olarak dönüşümü ve kendi gündemleri ve siyasi bünye üzerinde etkisi olan eğitim kurumlarının gelişimiyle sınırlı kalmamış, aynı zamanda seçmenler ve siyasetçilerin de bu yatırımın değeri konusundaki algılarının da evrimleşmesine yol açmıştır. Ancak, elde edilen sonuçlar tek yönlü değildir. Darwin kuramı, Tanrı'nın her şeyi bir anda yarattığını savunan yaratılışçıların tezleriyle çelişmiştir, dini ortodoksi ve bilimsel gelişmeler arasındaki gerilim bugün de vardır. Ancak, elde edilen nihai sonuç, ekonomik

performans ile bilginin gelişimi ve dağıtımına yatırım arasında birbirini tamamlayan bir ilişki olduğuna ilişkin başlangıçtaki algıyı güçlendirmiştir. ABD 20. yüzyılda çok üretken olmuştur. Bu öykünün çok önemli bir sonucu da, bilgi pazarı ile oyuncuların öznel algılarının üst üste binerek, toplumsal getiri oranına yaklaşan düzeylerde bilgiye kamusal ve özel yatırımlar yapılması olmuştur.

Tarihin önemli bir bölümünde, üretken bilgiye yatırım yapmak için kurumsal teşvikler yoktur; Üçüncü Dünya ekonomilerinde bugün bile teşvikler yanlış yönlendirilmiştir. Üçüncü Dünya ülkeleri eğitime yatırım yapsalar bile, yatırımı hatalı bir kararla ilk eğitim düzeyine değil, yüksek eğitime yaparlar (oysa Üçüncü Dünya ülkelerinde ilk eğitimin toplumsal getirisi, yüksek eğitimin getirisinden çok daha yüksektir). ABD'nin öyküsüyle bu ülkelerde yaşananlar arasında neden bu kadar büyük bir karşıtlık var? Piyasa mekanizması etkin olsaydı, gönüllü kuruluşlar aracılığıyla doğru yatırımlar yapılmış olurdu. Ama piyasa mükemmel çalışmadığı için, özel getiri oranı, bu tür bir hizmete özel yatırım yapmayı kazançlı kılmayacak kadar düşükse bile, toplumun üyelerinin bu tür bir yatırımın büyük bir toplumsal getirisi olduğunu takdir ettiklerini varsayarsak, kamu (ilk öğretime) doğru yatırımı yapabilirdi. Ama bu tür bir yatırımın yapılmamış ya da yanlış yönlendirilmiş olması, mükemmel olmayan piyasalara yol açan yüksek işlem maliyetlerinin yanı sıra, aktörlerin öznel modellerinin eksik bilgi ve anlayışa dayandığını da gösterir.

IV

Zaman içinde ekonomilerin peformansı için kurumların ve maksatlı kuruluşların (ve onların başındaki girişimcilerin) etkileşiminin sonuçlarına dikkat çekmek istiyorum. Bilgiye, yeteneğe ve onların ekonomiye uygulanmasına sistematik bir biçimde yatırım yapılması, özel bazı kurumsal özellikleri içeren bir ekonominin dinamik gelişim içinde olduğu anlamına gelir. Bu özelliklerin tanımlanması, bizi etkinlikle ilgili konuları, bildik dağıtım etkinliğinden daha farklı bir bağlamda değerlendirmek zorunda bırakır. Dağıtım etkinliğinde,

standart neoklasik Pareto koşulları geçerlidir. Uyum etkinliği ise ekonominin zaman içinde evrimleşmesini biçimlendiren kurallarla ilgilidir.[4] Aynı zamanda uyum etkinliği, bir toplumun bilgi edinmek ve öğrenmek, yaratıcı yenilikleri teşvik etmek, her tür yaratıcı faaliyete girişmek ve risk almak ve zaman içinde toplumun darboğazlarını ve sorunlarını çözmek için ne kadar istekli olduğuyla da ilgilidir. Uyum etkinliğini oluşturan bütün unsurları bilmekten uzak olsak da, kurumsal yapının toplumun uyumcu etkin olarak tanımlayabileceğimiz yenilikleri, deneyleri ve denemeleri ne ölçüde teşvik ettiğine bağlı olarak çok önemli bir rol üstlendiğini söyleyebiliriz. Kurumsal çerçevenin bir parçası olan teşvikler, öğrenme süreci ve zımni bilginin gelişimiyle karar verme sürecindeki bireyleri, başlangıçtaki kurumlardan kademe kademe farklılaşan sistemleri evrimleştirmeye yönlendirir. Bu konuyu anlamak için tek yapmamız gereken, Armen Alchian'ı (1950) tekrar okumaktır. Belirsizlikle dolu bir dünyada, hiç kimse karşılaşılacak sorunları bilemez ve dolayısıyla sonuç olarak hiç kimse etkinliği maksimize edemez. En çok sayıda denemeye izin veren toplumun, zaman içinde sorunları çözme olasılığı, daha az sayıda denemeye izin veren toplumdan çok daha yüksektir (Hayek'in buna benzer bir tezi vardır, 1960). Dolayısıyla uyum etkinliği, toplumun sorunların çözümlenmesi için gerekli alternatif çözüm yollarını keşfetmek için gerekli girişimleri maksimize eden ademi merkeziyetçi karar alma süreçlerini geliştirmek için teşvik unsurları sunar. Değişimin, art arda devam eden organizasyonel denemeler ve organizasyonel hataların elenmesinden oluşması için, hatalardan da ders çıkarılması gereklidir. Organizasyonel hatalar sadece olasılık sonucu ortaya çıkmış hatalar olmayıp, ideolojiler insanları uyum etkinliğine yönelik olmayan çözümler için tercihler yapmaya yönlendirebildiği için sistematik de olabilir.

Farklı kurumsal kurallar zımni bilgi için farklı teşvikler üretecektir. Bunun anlamı, belli bir kurumun kârlı ve sürdürülebilir ekonomik faaliyetleri belirlemekle kalmayacağı, aynı zamanda pazara girişi yönetim yapıları ve kuruluşların esnekliklerini kontrol ederek şirket ve

[4] Bu tezin ayrıntılı bir tartışması için bakınız Pavel Pelikan (1987).

diğer kuruluşların içsel etkinliğini de biçimlendireceğidir. Kurum, özellikle zımni bilginin gelişimini ve kullanımını, dolayısıyla etkin kuruluşlar için gerekli girişimcilik yeteneğini teşvik eden kuralları biçimlendirir. Nelson ve Winter'in (1982) ve Pelikan'ın (1987) çalışmaları, etkin kuruluş araştırmasına önemli katkılar sağlamıştır.

Rekabet, ademi merkeziyetçi karar verme süreçleri, mülkiyet haklarına ilişkin açıkça tanımlanmış sözleşmeler ve iflas yasalarının, etkin kuruluşlar için gerekli olduğu açıktır. Sadece başarısız ekonomik kuruluşları değil, bunun yanı sıra başarısız siyasi kurumları da eleyen kuralların olması gereklidir. Dolayısıyla kuralların etkin yapısı, sadece başarıları biçimlendirmekle kalmaz, aynı zamanda organizasyonel yapının kötü uyarlanmış bölümlerinin ayakta durmasını da engeller; bunun anlamı, etkin kuralların başarılı girişimleri teşvik etmenin yanı sıra başarısız girişimleri de ortadan kaldıracağıdır.

Dağıtım etkinliği ve uyum etkinliği her zaman birbiriyle tutarlı olmayabileceği için, uyumcu etkin ekonomilere nasıl ulaşılabileceğini anlamaktan daha çok uzağız. Dağıtım açısından etkin kurallar, günümüz şirketlerine ve kararlarına güvenli bir ortam sağlar; ama bu güvenli ortam, Schumpeter'in sözünü ettiği yaratıcı karar verme süreci pahasına sağlanır. Daha da önemlisi siyasi süreçlerin doğası, günümüz dünyasında etkili pazarlık gruplarının büyümesini teşvik eden kısıtların büyümesini de teşvik eder. Ama uyumcu etkin kurumsal çerçeveler daha önce de var olmuştur, günümüzde de vardır; tıpkı uyumcu etkinlikten yoksun çerçevelerin daha önce de, bugün de var olduğu gibi.

10. İstikrar ve Kurumsal Değişim

Değişimin öznesi, kurumsal çerçevede var olan teşviklere göre davranan bireysel girişimcidir. Değişimin kaynağı, değişen göreli fiyatlar veya tercihlerdir. Değişim süreci büyük oranda aşamalı bir değişim sürecidir. Bütün bu farklı unsurları bu bölümde bir araya getirmeye çalışacağım.

Genellikle değişim, kurumsal çerçeveyi oluşturan kurallar, normlar ve uygulamalar kompleksinde marjinal ayarlamalardan oluşur. Kurumsal çerçevenin bütün olarak istikrarı, zaman ve mekân içinde karmaşık değişimi mümkün kılar. Kademeli değişim süreci hakkındaki anlayışımızı artırmak için, istikrar özelliklerini gözden geçirmek yararlıdır.

İstikrara, hiyerarşiye yazılı formel kuralları da içeren bir dizi kompleks kısıt kümesi eşlik eder. Hiyerarşi içinde bir üst düzeyi değiştirmenin bedeli, bir önceki düzeyi değiştirmenin bedelinden daha yüksektir. Bunlar arasında kurallara ilişkin istisnaları, kuralların kapsamının nasıl genişletilebileceğini içeren enformel kısıtlar da vardır; davranış biçimlerinin bir parçası haline geldikleri için enformel kısıtların inanılmaz bir hayatta kalma kabiliyeti vardır. Bu kısıtlar, insanların mübadelenin her noktasında ve her anında, mübadele kurallarını düşünmeksizin her gün mübadele yapmalarına olanak sağlarlar. Rutinler, gelenek görenekler ve anlaşmalar, enformel kısıtların sürekliliğini göstermek için kullandığımız sözcüklerdir. Formel kurallar ve enformel kısıtlar arasındaki karmaşık etkileşim ilişkisi ve bunların nasıl uygulandığı, hayatımıza hâkim olan sıradan (bu kelimenin kendisi bile kurumsal istikrarı çağrıştırıyor) olaylarda bizi yönlendirir ve günlük yaşantımızı biçimlendirir. Kurallar ve normların karışımı, yukarıda değindiğim gibi değişse de, bu karışım, ne yaptığımızı ve nereye gittiğimizi bildiğimiz konusunda içimizde bir rahatlık hissi uyandırır.

Bir kere daha vurgulanması gereken hususlardan biri de, bu istikrar özellikleri kümesinin hiçbir zaman güvendiğimiz kurumların etkin (bu araştırmada kullanıldığı anlamıyla) olduğunu garantiye almıyor olmasıdır. Karmaşık insani etkileşimin gerekli koşullarından biri olsa da, istikrar etkinlik için yeterli koşullardan biri değildir.

I

Kurumlar değişir ve göreli fiyatlardaki temel değişimler, bu değişimin en önemli kaynağıdır. İktisatçı olmayanlar için (bazı iktisatçılar için de) değişen göreli fiyatlara bu kadar ağırlık vermek anlaşılma-

yabilir. Ancak, göreli fiyat değişimleri insan etkileşiminde bireylerin teşviklerini değiştirir, bu tür değişimin bir diğer kaynağı da zevklerdeki değişimdir.

Aşağıda sıralanan bütün kurumsal değişim kaynakları göreli fiyatlardaki değişimden kaynaklanır: faktör fiyatlarındaki değişim (örneğin emek/toprak, emek/sermaye, sermaye/toprak oranlarındaki değişim), bilgi maliyetindeki değişim, (askeri teknolojideki önemli ve çığır açıcı değişiklikler de dahil olmak üzere) teknolojide değişim. Göreli fiyat değişikliklerinin bir kısmı, bir önceki bölümde geliştirilen analitik çerçeve için dışsal unsurlardır (ortaçağ sonlarında Avrupa'da veba sonrasında toprak/emek oranlarının değişmesi gibi); ama çoğu değişiklik, siyasi, ekonomik ve askeri girişimcilerin süregelen maksimizasyon çabalarını yansıtan içsel unsurlar olacaktır. Bu maksimizasyon çabaları, göreli fiyatları değiştirecek, bu değişiklik de kurumsal değişikliğe yol açacaktır. Girişimcinin yetenek ve bilgi edinme süreci, algılanan ölçüm ve uygulama maliyetlerini, yeni pazarlık ve sözleşmelerin algılanan maliyet ve faydasını değiştirerek, göreli fiyatları değiştirecektir.

Pazarlık gücündeki değişmeler, ekonomik ve siyasi sözleşmeleri yeniden yapılandırma girişimlerine yol açmıştır. Daha önceki çalışmalarda (North ve Thomas, 1973; North, 1981) değişen göreli fiyatların oynadığı rolden söz ettiğim için, bu konuya burada tekrar girmeyeceğim. Onun yerine daha sorunlu ve daha zor bir konu olan, zevklerdeki değişim konusunu ele almak istiyorum.

Değişen tercihler ve zevklerin kaynağı hakkında çok az bilgi sahibiyiz. Değişen göreli fiyatların zevklerdeki değişmede bir rol oynadığı açıktır. Yani göreli fiyatlardaki önemli değişiklikler zaman içinde, insanların davranış biçimlerini ve davranış biçimi standartlarını neyin oluşturduğuna dair rasyonalizasyon çabalarını değiştirecektir. Modern bir örnek seçeyim. 20. yüzyılda değişen aile yapısı büyük ölçüde, çalışma, boş vakit ve doğum kontrol yöntemlerinin değişen göreli fiyatlarından kaynaklanmıştır. Fuchs (1983) ve Becker'in (1981) iyi bilinen araştırmaları, bu yüzyılda aile yapısının hangi yollarla değiştiğini belgelemiştir. Aile yapısındaki değişmeye, ahlaki konulara

ve kadınların toplumdaki yerine yaklaşımda ideolojik tavırlarda değişme eşlik etmiştir. Modern Batı kadının davranış normlarındaki karmaşık değişmeleri sadece göreli fiyat değişmeleriyle açıklamaya kalkmak ise, insan davranışının çok karmaşık ve çok az anlaşılan bu yönünü aşırı derece basitleştirmek anlamına gelir. Göreli fiyat değişmeleri, bu fiyat değişikliklerine ilişkin anlayışımızı biçimlendiren ve daha önceden de var olan zihinsel yapılar aracılığıyla algılanılır. Fikirler ve onların nasıl etkili olduğunun, yaygınlaştığının da bu süreçte bir rolü olduğu açıktır. Bu iki unsurun, fiyat değişmeleri ve fikirlerin, nasıl bir karışımla etkili olduğu ise hâlâ açık olmaktan uzaktır.

Bir başka klasik örnekle durumu biraz daha açıklamaya çalışayım. Göreli fiyat değişimleri ya da hangi fikirlerin önemli olduğundaki değişmeyle tek başına açıklanamayacak kadar önemli bir kurumsal değişme örneği, uygar insanların bir insanın başka bir insanın sahibi olması fikrinden nefret etmeye başlamaları ve bunun sonucunda tüm dünyada yükselen kölelik karşıtı harekettir. ABD'de köleliğin yapısı üzerine yapılan akademik tartışmalar sayesinde, bu kurumun İç Savaş döneminde hâlâ kârlı olduğunu biliyoruz. Doğal olarak kölelik karşıtı hareketin uzun bir geçmişi, karmaşık bir öyküsü vardı ve bazı gruplar hareketi kendi çıkarları için kullanılmıştı. Kölelik konusu 19. yüzyılın birinci yarısında, Kuzey ve Güney arasında bölgesel çatışmalarda, ABD Kongresinin siyasi denetimine ilişkin göreli pazarlık gücünü değiştirmek için kullanılacaktı. Ancak, siyasetçilerin konuyu kullanmasına (Fogel, 1989) olanak sağlayan kölelik karşıtı hareketin entelektüel gücüydü. Aslında burada vurgulanması gereken, bireylerin kendileri için göreli küçük bedellerle kölelik kurumuna duydukları nefreti dile getirebilmesi ve aynı zamanda köle sahiplerine çok yüksek bir fiyat ödetebilmeleridir. Burada vurguladığım nokta, daha önceki bölümlerde kurumların yapısının, bu durumda seçim sürecinin, insanların kendi fikir ve ideolojilerini kendileri için göreli düşük bir fiyatla dile getirmelerine izin verdiğine ilişkin tezimi de güçlendiriyor. Dolayısıyla 1830 yılında İngiltere'de, 1860 yılında ABD'de seçmenler kölelik konusunda tam da bunu yaptılar. (Gerçi İngiltere örneğinde köle sahiplerine tazminat ödenmişti;

ABD örneğinde de eğer Kuzey, İç Savaş ile ödeyeceği bedeli öngörmüş olsaydı durum farklı olabilirdi.) Burada anahtar önem taşıyan konu, kurumsal yapıda Güneyli köle sahiplerinin, seçmenlerin inançlarını dile getirmelerini önlemek için rüşvet vermesini veya seçmenleri satın almasını sağlayacak hiçbir yöntemin olmamasıydı.

Köleliğin ortadan kaldırılışına ilişkin bu kısa analiz, insanların kendileri için çok küçük bedellerle görüşlerini dile getirmesine izin veren kurumsal yapıya dayanıyor. İnsanların kendi görüşleri ve idealleri için önemli fedakârlıklarda bulunduğu hiçbir durum olmadığını da söylemek istemiyorum. Gerçekten insanların ideolojik görüşleri konusunda ne kadar güçlü hisler beslediği, onları sıkça çok önemli fedakârlıklar yapmaya itebilir ve bu tür fedakârlıklar tarih boyunca önemli bir rol oynamıştır. Ama bu araştırmanın önemli noktalarından biri de kurumların, inançlarımız için ödediğimiz bedeli düşürerek, dogma, heves ve ideoloji ve inançları kurumsal değişimin önemli kaynaklarından biri haline getirdiğidir. Buna karşılık kurumsal değişimin daha iyi anlaşılabilmesi, hangi fikir ve ideolojilerin etkili olacağını neyin belirlediği hakkında şu anda olduğundan daha fazla bilgi sahibi olmamızı gerekli kılar. Dolayısıyla bu noktada göreli fiyat değişiklikleri, insanların algısını oluşturan fikir ve ideolojiler arasındaki etkileşim ile bu ikisinin kurumlarda değişiklik yaratmakta oynadığı rolü kesin ifadelerle tanımlamayı hâlâ başaramıyoruz.

II

Kuruluşlar sürekli evrim içindedir, fiyatlar da sürekli değişir. Göreli fiyat değişiklikleri ne zaman kurumsal değişime yol açar ve ne zaman sadece var olan kurallar çerçevesinde sözleşmeye kaynaklık ederler? Bu konuları ele almanın en kolay yolu, denge durumunu düşünmektir. Kurumsal denge, oyuncuların pazarlık güçleri ve ekonomik değişme toplamını belirleyen sözleşmeler verili iken, oyuncuların hiçbiri sözleşmeleri yeniden yapılandırmaya kaynak ayırmayacakları durumu ifade eder. Bu tür bir durum, herkesin var olan kurallar ve sözleşmelerden mutlu olduğu anlamına gelmez; bunun an-

lamı, sadece taraflar arasındaki oyunu değiştirmenin fayda ve göreli maliyetinin, değişikliğe değmemesidir. Var olan kurumsal çerçeve dengeyi tanımlar ve yaratır.

Kurumsal değişim süreci şöyle betimlenebilir. Sözleşmeyi tekrar müzakere etmek için girişimde bulunulur. Fakat sözleşmeler bir kurallar hiyerarşisine dayandığı için, daha üst bir kural kümesini yeniden yapılandırmadan veya bir davranış normunu ihlal etmeden sözleşmeyi yeniden müzakere etmek mümkün olmayabilir. Bu durumda kendi pazarlık konumunu iyileştirecek olan taraf, daha üst düzeydeki kuralları yeniden yapılandırmak için kaynak ayıracaktır. Davranış normlarında ise, göreli fiyatlardaki değişme veya zevklerdeki değişme normun aşama aşama silinmesine ve zaman içinde normun yerini başka bir normun almasına yol açacaktır. Zaman içinde kurallar değişebilir, göz ardı edilebilir veya sadece uygulanmayabilir. Benzer biçimde bir gelenek ya da görenek zaman içinde etkisini kaybedip, yerini başka bir geleneğe bırakabilir. Çok basite indirgediğimiz bu öykü birçok açıdan, gündemi belirleme gücü, bedavacılık problemi veya davranış normlarının kalıcı olma inadı yüzünden çok karmaşık hale gelebilir. Ancak, kurumsal değişmenin biçimini anlatan basit bir yapı çizmesi açısından, bazı temel özellikleri de belirlememizi sağlar.

Yukarıda çizilen konu başlıkları içindeki eksiklerden biri de, baş aktördür. Her ne kadar enformel kısıtlardaki, davranış normlarındaki değişiklikler, kuruluşların ya da bireylerin herhangi maksatlı bir faaliyeti olmadan da evrimleşebilirse de; formel kurallar ve/veya uygulamada değişme, ciddi kaynaklara ihtiyaç duyacak ya da en azından bedavacılık sorununun üstesinden gelmeyi gerektirecektir. Yukarıda betimlendiği gibi girişimciler ve onların kuruluşları, değişen (algılanan) fiyat oranlarına ya doğrudan, kârlı yeni fırsatlara kaynak ayırarak ya da, var olan kurallar çerçevesi içinde değişiklik imkânsızsa, dolaylı olarak kuralları veya kuralların uygulamasını değiştirmeye kaynak ayırmanın maliyet ve faydasını tahmin ederek tepki vereceklerdir.

Siyasi ve ekonomik girişimciler, yeteneklerini ve zımni bilgilerini kâr marjlarını ortaya çıkarmak, başarı olasılığını tahmin etmek ve potansiyel kazançları gerçekleştirmek üzere kuruluşun kaynaklarını ris-

ke atmak için kullanabilirler. Kuruluşların etkinliğinin, bu fırsatları algılamak ve gerçekleştirmekte yattığı açıktır. Kuralları ve onların uygulamasını etkilemek ne kadar çok kazanç sağlıyorsa, siyasi değişikliklerden potansiyel kazanç sağlamak için ekonomik kuruluşlarla siyasi yapılar arasında aracı olarak görev yapan kuruluşlar (sendikalar, lobi grupları, siyasi eylem komiteleri) yaratmanın kazancı da o kadar yüksek olacaktır. Toplumun kaynaklarının ne kadar büyük bir kısmı devletin aldığı kararlardan etkileniyorsa, bu tür atak ve (kararlardan olumsuz etkilenmemek için) savunma yapan kuruluşlara ayrılan kaynak miktarı da o kadar fazla olacaktır.

Enformel kısıtlar nasıl değişir? Kültürel evrimi şekillendiren güçleri kesin olarak izah etmeyi başaramazsak da, toplumun kültürel özelliklerinin zaman içinde değiştiği, kazalar, öğrenme ve doğal ayıklanmanın hep birlikte bu süreçte rol oynadığı açıktır (Boyd ve Richerson, 1985). En sık rastlanan açıklama, büyük oranda evrim kuramından faydalanır, açıklamaya bir de ek bir unsur olarak, kazanılan özelliklerin kültürel olarak geçtiği eklenmiştir. Ancak, kültürel evrim kuramı daha emekleme aşamasındadır ve değişen özgün enformel kısıtları incelemede önemli bir katkı sağlamaz. Önemli nokta şudur: göreli fiyatlardaki değişikler, değişiklikler karşısında kültürel özelliklerin daha kalıcı olması, formel kurallar ve siyasi statüdeki enformel kısıtların formel kurallardan daha farklı bir hızla değişmesine yol açar.

Konuya makro düzeyde, kültürel miras açısından baktığımızda çok az bilgi sahibi olsak bile, mikro düzeyde değişen enformel kısıtlar konusunda çok daha fazla şey söylenebilir. Yukarıda da söylediğimiz gibi, göreli fiyatlardaki ve zevklerdeki değişiklikler, bu tür kısıtların ortak bir uzlaşmayla göz ardı edilmesine ve daha sonra da yavaş yavaş ortadan kalkmasına yol açabilir. Bu çalışmanın ilgi konusu açısından, enformel kuralların en önemli fonksiyonu, formel kuralları değiştirmek, desteklemek ve genişletmektir. Dolayısıyla formel kurallar veya onların uygulanmasındaki değişiklik, dengesizliğe yol açar. Bunun nedeni, istikrarlı seçimin bir bütün olarak formel ve enformel kısıtlamaları ve onların uygulamasıyla ilgili paketi bütün olarak kapsıyor olmasıdır. Ancak, kurumsal kısıtlardaki değişimin iş-

lem maliyetlerini değiştireceği ve ortaya çıkan yeni sorunları etkin bir biçimde çözecek âdetlere veya normlara yol açacağı da unutulmamalıdır (Ellickson, yayıma hazırlanıyor). Formel kurallardaki değişmeden sonra aşama aşama yeni enformel bir denge ortaya çıkacaktır.[1] Ancak, bazen yeni gelişen pazarlık yapılarının ihtiyaçlarını artık karşılamayan enformel kısıtları ortadan kaldırmak, onların yerine yenilerini getirmek için bilinçli olarak enformel kurallar yaratılabilir. Genellikle formel kuralları desteklemek için gelişen normlar (enformel kısıtlar) istikrar dönemlerinde kalıcı olur, ama değişim dönemlerinde yeni formel kurallar tarafından alt üst edilirler. Dolayısıyla ABD Temsilciler Meclisi'nde alt komitelerin haklarını belirleyen 1974 tarihli yasa, daha önceki enformel komite yapılarını alt üst ederek formel kurallarda ciddi bir değişiklik yapmıştır. Değişme yasama üzerinde partilerin gücünün azaldığı gerçeğini ve farklı gündemleri olan yeni Liberal Demokratların artan sayısını yansıtıyordu; daha önceki komiteler genel olarak muhafazakâr Güneyli Demokratların hâkimiyetindeydi, eski yapı, az sayıda olan bu kişilerin amaçlarını gerçekleştirmesini olanaksız kılıyordu (bkz. Shepsle, 1989).

Yaptırımdaki değişiklikler de, kuruluşların başındaki girişimcilere, kâr fırsatlarından yararlanabilecekleri yeni fırsatlar sunar; bunlar da kurumsal değişimin yönünü değiştirir. 19. yüzyıldaki ABD toprak yasaları bu açıdan ihtişamlı bir örnek oluşturur. Toprağı elden çıkarmaya ilişkin kuralların (büyüklük, kredi koşulları, fiyat ve gereksinimler) ve (nakliyat, nüfus, teknoloji ve kaynaklardaki değişimden kaynaklanan) kâr fırsatlarının değişmesi ile federal hükümetin yaptırıma (çok çeşitli de olsa) ayırdığı küçük kaynaklar, toprağı kullanmanın faydalarından yararlanmaya çalışan bir dizi birey, grup ve kuruluş yaratmıştır. Yaptırımın sıkı olmadığı durumlarda kanunu göz ardı etmek, sıklıkla başarılı bir stratejiydi. Emlak şirketleri, toprağı işgal edip üzerinde hak iddia edenler, hak iddiaları, kulüpler, kereste ve demiryolu şirketleri, madencilik şirketleri ve hayvan sahipleri birlikleri bir arada, ABD'nin toprak dağıtım yasasını ve bunun sonu-

[1] Kongre'deki bu sürecin siyasi modeli için bakınız Shepsle ve Weingast (1987).

cunda ortaya çıkan federal hükümetin tepkilerini biçimlendirmişlerdir.[2] Örneğin geleneksel olarak toprak üzerine yerleşen ve hak iddia edenlere devlet, Bağımsızlık Savaşı'ndan sonra, öncelikli satın alma hakkı tanımıştı. Ama toprak dağıtımı konusunda karar hakkı, 1790'lı yıllarda federal hükümete devredilince, eski uygulama devam ettirilmemiş ve mal sahibi olmayanların kendilerinin olmayan topraklar üzerinde inşa ettikleri evler yakılmıştı. Sonuçta ortaya çıkan inatlaşma savaşı, tutarsız politikalara yol açmış, yaygın biçimde kanunun göz ardı edilmesine ve 1799-1830 yılları arasında Kongre'nin belli bölgelerde toprak üzerine yerleşenlere öncelikli satın alma hakkı tanıyan 20 yasa çıkarmasına yol açmıştır. Sonuçta 1830 yılında genel kapsamlı bir öncelikli satın alma hakkı yasası çıkarılmış ve yasa 1841 yılında sürekli olarak geçerli kılınmıştır.[3]

III

Savaşlar, devrimler, fetihler ve doğal felaketler kesintili kurumsal değişimin kaynaklarıdır ve bu bölümün bir sonraki kısmının konusudur. Ama kurumsal değişim konusuna hâkim olmak için kavranması gereken en önemli husus, kurumsal değişimin büyük ölçüde aşamalı olduğudur. Mesela feodalizm ve büyük toprak sahipliğinin çöküşüne bakarsak, formel ve enformel kısıtlar ve yaptırım özellikleri arasındaki iç bağlantılarla kurumsal çerçevenin kademe kademe yeniden yapılandırıldığını ve yüzyıllar içinde evrildiğini görürüz. Lord ve serf arasındaki anlaşma, lordun serf karşısındaki karşıkonulmaz gücünü yansıtıyordu. Ancak, 14. yüzyılda nüfus azalışıyla birlikte marjindeki değişimler, fırsatları değiştirdi ve serflerin pazarlık gücünü artırdı; bu durum da, lord ve serf arasındaki geleneksel anlaşmanın yavaş yavaş bozulmasına, lordun emriyle toprak verilmesine ve belli bir ücret karşılığında toprak kullanımına yol açtı. Feodal yapıyı baştan aşağı değiştiren değişiklikler, uzun bir zaman dilimi

[2] Çok kapsamlı literatürün eski ama hala iyi bir özeti için bakınız Carstensen (1963).
[3] Bakınız North ve Rutten (1987).

içinde marjindeki (örneğin savaş teknolojisindeki) diğer değişikliklerle iç içe geçmişti. Malikânelerin gelenekleri zaman içinde bozulmuş ve Vasiyetname Yasası gibi formel yasal değişiklikler de olmuştu. Burada önemli olan nokta, değişimin lordlar ve serfler arasındaki anlaşmalarda hakikaten binlerce küçük değişikliğin birikimi olması ve bir arada kökten kurumsal bir değişmeye yol açmasıdır.

IV

Kesintili değişimle, genellikle bir devrim veya fetih sonucu olarak formel kuralların kökten bir biçimde değişmesini kastediyorum. Devasa bir literatüre konu olan devrim kuramı[4] geliştirmek gibi bir iddiam da yok; ancak, buradaki kuramsal çerçeveye bağlı olarak, bazı gözlemlerin anlamlı olduğunu söyleyebilirim.[5]

1. Tedrici değişim, mübadele taraflarının en azından biri için geçerli olan potansiyel kazancın bir kısmını ele geçirmek için yeniden sözleşme yaptığı anlamına gelir. Bu tür yeniden yapılan sözleşmeler, çok basit anlaşmalardan Skocpol'un siyasi devrim olarak adlandırdığı türe kadar geniş bir yelpazeye yayılabilir. Siyasi devrimde, siyasal kurumların yeniden yapılandırılması kitlenme sonucu yaşanan krizi çözer. Sürekli kademeli değişimin anahtarı, oyuncular arasında yeni pazarlıkları ve ödünleri mümkün kılan kurumsal bağlamlardır. Hem formel hem de enformel siyasi kurumlar, evrimsel değişime uygun bir çerçeve sağlayabilirler. Bu tür bir kurumsal çerçeve evrimleşmemişse, değişimin tarafları anlaşmazlıkları, uyuşmazlıkları çözmek için bir çerçeveye sahip olmayabilirler, mübadelenin potansiyel getirisi gerçekleştirilemeyebilir ve (bir önceki bölümde tanımlandığı gibi) girişimciler grev, şiddet veya diğer

[4] Yakın dönemli ve önemli bir katkı için bakınız Skocpol (1979).

[5] Bu konu Barry Weingast ve benim üzerinde çalıştığım bir çalışmada detaylı olarak ele alınacak, geliştirilecek ve konuyla ilgili örnekler verilecektir.

araçlarla kilitlenen çözümsüzlükten çıkmak için koalisyonlar oluşturma girişiminde bulunabilirler.

2. Uzlaşmacı çözümlere ulaşmakta yaşanan sorunlar, arabulucu kurumların eksikliği kadar, girişimcilerin hem kendi gruplarının sadakatini koruyup hem de sınırlı pazarlık etmedeki kısıtlı manevra alanlarını yansıtıyor olabilir. Dolayısıyla çıkarları çatışan tarafların gerçek tercih kümeleri hiç kesişmiyor olabilir. Uyuşmazlıkları çözmek potansiyel olarak çok kazançlı olsa bile, girişimcilerin sınırlı pazarlık özgürlüğü ile kolaylaştırıcı kurumların yokluğu yüzünden uzlaşma imkânsız hale gelebilir.
3. Uzlaşmazlığın taraflarından hiçbirinin kendi başına kazanma şansı olmadığı için, taraflar koalisyonlar kurmalı ve çıkar gruplarıyla anlaşmalıdır. Fakat bunun sonucunda, kuralların yeniden yapılanması ve dolayısıyla ödüllerin bölüşümü konusunda koalisyon içindeki çatışmalar yüzünden başarılı devrimlerin nihai sonuçları çok belirsiz hale gelir ve yeni uyuşmazlıklar yaratır.
4. Şiddet eylemleri için geniş taban desteği, bedavacılık sorununun üstesinden gelmek için ideolojik taahhütlere gerek duyar (North, 1981, Bölüm 5). Tarafların ideolojik inançları ne kadar güçlü ise, ödemeye istekli olacakları bedel o kadar yüksek olacak, bu da devrimin başarılı olma şansını o kadar artıracaktır.
5. Bu tür kesintili değişimin, (demografik teoride kesintiye uğramış denge olarak adlandırılan) kesintili evrimci değişme ile ortak özellikleri vardır. Ama kesintili değişimin en çarpıcı özelliği, değişmenin asla yüzeyde (veya devrimcilerin ütopya düşlerinde) göründüğü kadar kesintili olmadığıdır. Değişimin nadiren bu kadar kesintili olmasının nedeni, devrimin başarısı için gerekli koalisyonların, devrim sonrasında çok kısa bir yaşam süresi olmasıdır. İdeolojik yabancılaşma ve ortak düşmanın birleştirici gücünün yerini ideolojik farklılılar ve birbirileriyle çelişen kazanç taleplerinin ayrıştırıcı gücü alır. Fraksiyonlardan biri diğerlerini eleyebilir; ama daha sık görülen durum, uzun dönemli huzursuz ve tartışmalı bir ödündür.

Devrime kitle desteği almak için ideolojik taahhütler gerekli olsa da, ideolojik adanmışlık düzeyini sürdürmek hiç de kolay değildir. Nefret edilen ortak bir zulüm odağı karşısında, diğer değerler için servet ve gelirden vazgeçmek başka bir şeydir; baskı odağı ortadan kalktığında alternatiflerin göreli değeri hemen değişir. Yeni formel kurallar, ne kadar ideolojik taahhüt içeren bir teşvik sistemi üzerine kurulmuşsa, modern sosyalist ekonomilerinde keşfettiği gibi daha uyumlu kısıtlara dönmeye zorlanma ve çarpıtma oranı da o kadar yüksek olacaktır.

Belki de en önemli olan husus, formel kuralların değişmesine rağmen enformel kısıtların değişmeyebileceğidir. Sonuç olarak, birbirleriyle tutarlı olmadıkları için enformel kısıtlar ve yeni formel kurallar arasında bir gerilim yaşanmaya başlar. Enformel kısıtlar daha önceki formel kuralların bir uzantısı olarak gelişmişlerdir. Yukarıda betimlendiği gibi, ilk eğilim kalıcı enformel kısıtları ortadan kaldırmak için yeni formel kurallar çıkarmaktadır. Özellikle *kısmi denge bağlamında* bu tür bir değişim kimi zaman mümkün olabilir; ancak bu durum birçok enformel kısıtın altında yatan ve derine inen kültürel mirası göz ardı eder. Formel kurallarda toptan değişim yaşansa bile, taraflar arasında ister toplumsal, ister ekonomik ister siyasal olsun değişimin temel sorunlarını çözdüğü için, ciddi bir kalıcılık kapasitesi olan birçok enformel kısıt var olmaya devam edecektir. Sonuç, zaman içinde çok daha az devrimci bir denge üretmek üzere bütün kısıtların her iki yönde yeniden yapılanmasıdır.

11. Kurumsal Değişimin İzleği

Artık toplumsal, siyasal ve ekonomik değişime dair iki temel soruya dönebilirim. Birinci soru: Zaman içinde toplumların, siyasi sistem ya da ekonominin birbirinden farklılaşan evrim çizgisini belirleyen nedir? Uzun zaman dilimleri boyunca istikrarlı bir biçimde kötü performans sergileyen ekonomilerin varlığı nasıl açıklanır?

Tarihin yeterince eski dönemlerine gidersek, farklılaşmayı açıklamak kolaylaşır. Kabileler ve topluluklar, farklı iklimlerde, farklı kay-

nak dağılımlarıyla, farklı beşeri kapasitelerle, farklı sorunlarla karşı karşıya kalmıştır. Farklı sorunları göğüsleyen topluluklar, bütün toplumların ortak sorunu "hayatta kalma" sorununa, farklı diller, farklı gelenek görenekler ve farklı tabular da dahil olmak üzere farklı çözümler getirmişlerdi. Çözümlerin aynı olması gerektiğini düşünmek için bir neden yoktur. Ama zaman içinde, enformasyon maliyeti düştükçe çözümlerinde zaman içinde birbirine yakınlaşacağını düşünmek için yeterince neden vardır. Ancak, onbinlerce yıllık uygarlıktan sonra enformasyon maliyetlerindeki devasa düşüşe ve yolların kesişmesi gerektiğini ima eden neoklasik uluslararası ticaret modellerine rağmen, ekonomiler arasındaki büyük bir fark vardır.

Bu da, bizi ikinci sorumuza götürür: Sürekli olarak kötü performans gösteren toplumların ve ekonomilerin kalıcılığını nasıl açıklayabiliriz? Charles Darwin'den bu yana evrim teorisi toplumların hayatta kalma becerisini anlayışımıza derin bir etki bırakmış ve Armen Alchian'ın 1950 tarihli makalesinden bu yana ekonomi literatürünün bir parçası olmuştur. Kuramın uzun vadeli sonuçlarından biri de, zaman içinde etkin olmayan kurumların elendiği, etkin olanların ayakta kaldığı ve daha etkin ekonomik, siyasi ve toplumsal kuruluş modellerinin kademeli olarak meydana geldiğidir.

Bu çalışmada "etkin" terimini, var olan kısıtlar kümesinin ekonomik büyümeye yol açtığı durum anlamında kullanıyorum. Mübadele edenlere, ticaretten daha fazla kazanç sağlama imkânı veren kurumlar, bu potansiyeli gerçekleştiremeyenlere kıyasla büyüyecektir. Bu durum, daha başarılı ekonomilere göçe veya bu ekonomilerin kurumlarının taklit edilmesine yol açacaktır. Coase'un kuramına tekrar dönersek, işlem maliyetlerinin sıfır olduğu bir dünyada, en yüksek toplam gelir sağlayan etkin çözüm ayakta kalacaktır. Ama işlem maliyetleri sıfır olmadığı için, işlem ve dönüşüm maliyetlerini düşürmekte farklı derecelerde başarılı olan kurumsal çerçeveleri yansıtan farklı performanslar olacağı öngörülebilir. Peki, göreli olarak etkin olmayan ekonomilerin hayatta kalmasının nedeni nedir? Bunları, daha etkin ekonomilerin kurumlarını uyarlamaktan alakoyan nedir?

Kurumlar, işlem maliyetlerinin sıfır olduğu bir çerçevede var olsalardı, tarihin hiçbir anlamı olmazdı. Göreli fiyatlar veya tercihlerdeki değişiklik, İkinci Bölümde rekabetçi modelde anlatıldığı gibi kurumların etkinliğe uyum sağlamak için anında yeniden yapılandırılmasına yol açardı. Ama günümüz kurumlarına hangi süreçlerle ulaştığımız önemliyse, tarih önemli olmaya başlar. Tarih önemliyse sürekli kötü performans gösteren kurumların ve uzun vadede birbirinden farklılaşan gelişme biçimlerinin de ortak bir kaynağı var demektir.

I

İlk önce, ağırlıkla teknolojinin evrimi üzerinde yoğunlaşan, zımnen de olsa kurumsal değişim konusu da dahil olmak üzere birçok konuyla ilgili benzetmeler kullanan enteresan bir ekonomi literatürüne eğilmek istiyorum. Ekonomi tarihçilerinin dikkatini izlek bağımlılığına çeken ilk makale, Paul David'in "Clio and Economics of QWERTY" (1985) adlı eseriydi. David bu makalede, daktilo klavyesinin üzerinde tesadüfen belli bir şekilde düzenlenen harflerin, nasıl standart ve sabit bir hale geldiğini anlatır. Makalede, tesadüfi gibi gözüken bir dizi olay sonucunda, daha etkin alternatiflere karşı bu düzenlemenin nasıl ayakta kaldığı açıklanır. Bu tür teknolojik anomalilerin kalıcı olması az rastlanır bir durum da değildir. Dar demiryolu hatlarının süregelmesi, doğrudan akım yerine alternatif akımın başarısı, buharlı motorlar yerine yakıtla çalışan arabaların ayakta kalışı acayip bir gerçeği vurgulamak için örnek verilir: Teknolojideki tedrici değişimler, bir kez belli bir yola girildikten sonra, teknolojik çözümlerden birinin diğerine üstün gelmesine yol açabilir, seçilen teknoloji terk edilen alternatiften çok daha az etkin olsa bile.

Küçük tarihsel olayların, bir teknolojinin diğerine galip gelmesine yol açabileceği tezini ilk öne süren W. Brian Arthur'dur.[1] Bu tezi,

[1] Arthur'un tezleri ve çalışmalarının önemli bir bölümü için bakınız Arthur, *The Economy as An Evolving Complex System* (1988) adlı eserindeki *"Self-Reinforcing Mechanisms in Economics"* makalesi.

Arthur'un çizdiği doğrultuda daha ayrıntılı bir biçimde açıklamaya çalışacağım. İlk önce her ikisi de artan getiri sağlayan ve yan yana var olan iki rakip teknolojiyi inceleyelim. Aktörlerin yaparak öğrenme yoluyla ayrı ayrı teknolojiler uyguladıklarını ve kuruluşların evrimleşmesine benzeyen (bkz. Dokuzuncu Bölüm) bir biçimde teknolojilerin etkinliğini arttırdıklarını düşünelim. Her aktör, sorunları çözmek, yeni teknoloji ve ekipmanlardan yararlanmak için daha etkin yöntemler kullanıyor olsun. Aktörler ne kadar etkin yöntemlere başvurursa vursun, sonuçta hangi teknolojinin daha etkin olacağı kestirilemez. Her iki teknoloji için artan getiri oranı sabit kalmayabileceği için, büyük olasılıkla teknolojiler aynı oranda büyümeyecektir. Daha da önemlisi, artan getiri zaman içinde tek bir kazanan olacağını ima ettiği için, başlangıçta oyuncuların öngöremeyeceği bir biçimde herhangi bir teknolojide arka arkaya çığır açıcı gelişmeler yaşanması, söz konusu teknolojinin diğeri üzerinde tekelci bir üstünlük elde etmesine yol açabilir. Ya da daha basit, küçük bir olay yüzünden teknolojilerden biri, diğeri üzerinde avantaj sağlayabilir. Terk edilen teknolojiye kıyasla, bu teknolojide sağlanan yaratıcı yenilikler, alternatif teknolojinindekinden daha düşük seviyeli olsa bile, zaman içinde bir teknoloji galip gelecek ve tekelci bir konuma oturacaktır. Arthur, kendini kendini destekleyen dört mekanizma olduğunu söyler: (1) Çıktı miktarı arttıkça birim maliyetin düşmesine yol açan kuruluş giderleri ya da sabit maliyetler; (2) Yaygınlığı arttıkça ürünlerin daha gelişmesini sağlayan ya da onların maliyetini düşüren öğrenme etkisi; (3) Benzer edimleri olan ekonomik aktörlerle işbirliği yapma avantajı sağlayan koordinasyon etkisi, (4) Piyasada daha yaygın bulunmanın, daha fazla yaygınlaşmaya yol açacağı inancını besleyen uyumcu beklentiler.[2]

Arthur'un tabiriyle bu kendini kendini destekleyen mekanizmalarının sonuçları, dört özellik gösterir: (1) Çoklu denge -birden fazla çözümün ortaya çıkması mümkündür ve sonuç belirsizdir; (2) Muhtemel etkinlik eksiklikleri -piyasada tutunmak konusunda şan-

[2] Arthur (1981), s. 10.

sız olan, ama içsel özellikleri itibariyle diğerinden daha iyi olan teknoloji mücadeleyi kaybeder; (3) Kilitlenme -bir kere çözüme ulaştıktan sonra, bu çözümden kurtulmak zordur; (4) İzlek bağımlılığı - önemsiz, küçük olaylar ve tesadüflerin sonucu, ulaşılan çözümü belirleyebilir, bu çözümün hâkimiyet sağlaması, belli bir yola, izleğe girilmesine yol açabilir.

Teknolojik değişim tezini kurumsal değişime de uygulayabilir miyiz? İlk önce tezin dayandığı varsayımları gözden geçirelim: Arthur, aktörlerin maksimizasyon fırsatlarına tepki verdiği rekabetçi piyasalardan her biri artan getiri sağlayan rakip teknolojilerden söz eder. (Arthur'un bu tür bir ayrım yaptığının farkında değilim ama) teknolojiler arasındaki rekabet dolaylı bir rekabettir. Doğrudan rekabet ise, rakip teknolojileri kullanan kuruluşlar arasındadır. Bu ayırım önemlidir, çünkü ortaya çıkan sonuç rakip teknolojilerin özgün bazı özelliklerini olduğu kadar farklı organizasyonel yetenekleri (girişimcilerin zımni bilgilerini) yansıtıyor olabilir. Nitekim Arthur da, bu çalışmanın kurumsal modelinin yaptığı gibi, karar verme süreçleri üzerine yazmıştır.

II

Kurumsal değişimin izleğini biçimlendiren iki güç vardır: artan getiri ve önemli boyutlarda işlem maliyetleri olan etkinlikten uzak piyasalar. Her ne kadar Arthur'un teknoloji hikâyesi konuyu birinci güç ile birlikte ele alsa da, ne Arthur ne de David ikinci güce açıkça değinirler. Ben de, bu bölümde bu konuyu ele alacağım.

Kurumların artan getirisinin olmadığı ve piyasaların rekabetçi olduğu bir dünyada, kurumların hiçbir rolü yoktur. İkinci Bölümde ele aldığımız gibi, başlangıçta oyuncuların elinde hatalı modeller varsa ve oyuncular bu modellerle hareket ederlerse, ya piyasadan silinirler ya da etkin olmayan enformasyon geri besleme sistemi, onları modellerini değiştirmeye zorlar.

Ancak, artan getiri ile birlikte kurumların önemi de artmaya başlar. Arthur'un kendini kendini destekleyen dört mekanizmasının

özellikleri, bazı değişikliklerle birlikte burada da geçerlidir. 1787 yılında ABD Anayasası yazıldığında olduğu gibi kurumlar sıfırdan, yeniden yaratıldığı zaman büyük kuruluş maliyetleri söz konusudur. (Dokuzuncu Bölümde ayrıntılı olarak anlatıldığı gibi) Kurumsal çerçevenin sunduğu fırsatlar kümesi sonucunda, ortaya çıkan kuruluşlar için önemli bir öğrenme etkisi söz konusudur. Sonuçta ortaya çıkan kuruluşlar, bu çerçevenin tanımladığı fırsatlardan yararlanmak üzere evrimleşeceklerdir. Teknolojide olduğu gibi, bu süreçte kazanılan yeteneklerin toplumsal etkinlik artışına yol açacağının garantisi yoktur. Diğer kuruluşlarla yapılan sözleşmeler yoluyla doğrudan ya da tamamlayıcı etkinlikler, devlet sistemi üzerinden özendirilen yatırımlar yoluyla da dolaylı bir biçimde ortaya çıkan koordinasyon etkileri olacaktır. Daha da önemlisi formel kurallar, formel kuralları değiştiren ve onları değişik, özgün uygulamaya göre genişletecek bir dizi enformel kısıtın yaratılmasına yol açacaklardır. Kuralın sürekliliğindeki belirsizlikleri azaltacak özgün kurumlara dayanan sözleşmelerin giderek daha yaygın hale gelmesi uyumcu beklentilere yol açar. Kısaca ifade etmek gerekirse, karşılıklı bağımlı kurumsal matris ağı, yüksek artan getiriler üretir.

Artan getirilerle kurumların önemi artmaya, kurumlar, ekonomilerin uzun dönemli izleğini biçimlendirmeye başlar. Sonuçta ortaya çıkan piyasalar rekabetçi olduğu ya da kabaca bile olsa sıfır işlem maliyeti modeline yaklaştığı takdirde, uzun dönemli izlek burada kullanılan anlamıyla etkindir. Tercihler hakkında makul ölçüde tartışma konusu olmaktan uzak varsayımlar altında, ne birbirinden uzaklaşan izlekler ne de kötü performans sürekli hâkim olamaz. Oysa piyasalar eksik olursa, enformasyon geri besleme sistemi en iyi durumda parçalanmış ve işlem maliyetleri önemli ise, o zaman izlekler aktörlerin ideolojilerini şekillendiren öznel modellerle biçimleneceklerdir. Bu takdirde, sadece doğru yoldan sapan izlekler ve sürekli kötü performanslar piyasaya hâkim olmakla kalmayacak, aynı zamanda aktörlerin tarihsel süreçlerle belirlenen algıları da, yaptıkları tercihleri şekillendirecektir. Artan kurumsal getirilerle kendini gösteren dinamik bir dünyada, oyuncuların

mükemmellikten uzak, beceriksizce çabaları, eldeki zihinsel yapılar -fikirler, kuramlar ve ideolojiler- ile karmaşık bir çevreyi çözmenin zorluklarını yansıtır.

Artık Onuncu Bölümde kısaca anlatılan Batı Avrupa'nın ortaçağ ve erken modern çağdaki kurumsal evrimi konusuna geri dönebiliriz. 14. yüzyılda nüfustaki kökten azalış, köylülerin lordlar karşısındaki pazarlık gücünü değiştirmiş ve zaman içinde, iki taraf arasındaki zımni sözleşmede tedrici değişimlere yol açmıştı. Değişimlerin hangi marjinlerde gerçekleştiği, iki tarafın da içinde yaşadığı dünya hakkında sahip oldukları ve tarihsel süreçlerin sonucunda ortaya çıkan işlem maliyetleri ve tarihsel *modellere* bakarak anlaşılabilir. İşlem maliyetleri malikânenin geleneklerinin bir parçasıydı, lordun serflerle ilişkisini tanımlayan bu gelenekler zaman içinde evrimleşerek ortaya çıkmıştı. Her bir tarafın kendi dünyası hakkındaki modelinde usta-uşak statüsüyle kendini gösteren eşitsiz statü ilişkisi vardı. İki taraf da bu eşitsizliği ortadan kaldıracak bir değişikliği hayal bile edemezdi. Tedrici değişimler sadece bu tarihsel ilişkiler dikkate alındığında anlaşılabilirler. Kurumlar artan getiri yasasına tabi olmasa ve öznel algılar doğru modellere göre düzeltilse, aktörler herhalde anında çok daha etkin bir birleşik çözüm için yeniden sözleşme yaparlardı. Ama kurumsal çerçevenin artan getirisi yüzünden bu, tedrici bir süreç oldu ve daha önce anlatıldığı gibi formel ve enformel kısıtların yavaş yavaş evriminden ve yaptırımların değişiminden oluşu. Bu özel anda, rakip siyasi güçler (hem tarım hem de ticarette) ve her iki tarafın statüsü hakkındaki zihinsel yapı daha etkin çözümler üretmeye başladığı içindir ki, *Batı Dünyasının Yükselişi* adlı başarı öyküsünden söz edebiliyoruz.

Ama bu öykü hâlâ ekonomi tarihinde istisnai bir hikâyedir (bkz. Onüçüncü Bölüm). Tarihin büyük bir bölümünde oyuncuların deneyimi ve ideolojileri, etkin çözümler üretmek üzere birleşememiştir. Israrla etkinlikten uzak kalmış izleklerin kaynaklarını sistematik bir biçimde incelemeden önce, izlek bağımlılığı sürecini birkaç örnekle daha açık hale getirmeye çalışacağım.

III

Kurumsal değişimin bir biçimi olan örfi hukukun evrimi, bütün olarak kurumsal değişimi anlamak açısından bize yararlı olabilir. Örfi hukuk, hukuki öncellere dayanır; sözleşme yapan taraflar için belirsizliği azaltmakta yaşamsal önem taşıyan sürekliliği ve gerekli tahmin edilebilirliği getirir. Geçmişteki kararlar, yeni koşullar içeren yeni vakalar veya geçmiş vakalarda öngörülmeyen konular ortaya çıktıkça, marjinal olarak değişen yasa yapısının bir parçası olurlar; bu konular hakkında verilen kararlar da, karar verildikten sonra yasal çerçevenin bir parçası haline gelirler. Yargı kararları, yasal çerçevenin tarihsel olarak yapılandırılması bağlamında, enformasyonun öznel olarak işlenmesi sürecini yansıtırlar. Modern hukuk ve ekonomi alanında çalışan çok sayıda akademisyenin iddia ettiği gibi örfi hukuk etkin ise, bunun nedeni, rekabet sürecinin yargısal aktörleri modellerini düzeltmeye zorlamasıdır. Ancak, yargısal karar vericiler eksik bilgiyle ve dünyanın nasıl olması gerektiği konusunda, öznel algı ve ideolojilerle şartlanmış görüşlerle işlem yapıyorlarsa, o zaman bu tür bir iddiada bulunamayız.[3] Yasal süreci nasıl açıklarsak açıklayalım, kurumsal çerçeve, davalarını mahkeme önüne getiren kuruluşların maksatlı etkinlikleriyle sürekli ve tedrici bir biçimde değiştirilmektedir.

Özel bir kanun olan, Kuzeybatı Kanunu örneği, izlek bağımlılığının ima ettiği tarihsel süreçlerin ürünü olan süreklilik kadar, artan getirilerin zaman içindeki sonuçlarını da sergiler. Söz konusu kanun, ABD ekonominisinin ve devlet sisteminin gelişimi açısından büyük

[3] Heiner, "Imperfect Decisions and the Law: On the Evolution of Legal Precedent and Rules" ("Mükemmel olmayan Kararlar ve Hukuk: Yasal Önceller ve Kuralların Evrimi Üzerine", 1986) adlı makalesinde bu hususun altını çizer. Heiner örfi hukukun evriminde, aktörler giderek artan oranda, daha az bildik , (Heiner'in tabiriyle) "yerel olmayan" enformasyonu yorumlamak zorunda kaldıkça, bu bilgiyi mükemmellikten uzak bir biçimde işlediklerini vurgular. Yasal öncel bir yargıcın izleyebileceği görece basit standartlar oluşturur. Bu sonuç, hukuk ve ekonomi araştırmalarının temel özelliklerinden birini oluşturan örfi hukukunun sonuçlarının etkin olduğu savıyla çelişmektedir.

önem taşıyordu. Kanun, 1787 yılında, Anayasa Meclisi Philadelphia'da toplanırken Kıta Kongresi'nde kabul edilmişti. Kuzeybatı Kanunu, Amerika'nın batısındaki devasa topraklara yerleşim ve bu toprakların yönetimiyle ilgili bir dizi konuyu ele alan üçüncü yasaydı. Yasa, toprakların yeni ulus devlete nasıl katılabileceğini gösteren bir de çerçeve sunuyordu. Kanunu, kuralların nereden çıktığını, yasal çerçeveye nasıl dahil edildiklerini anlatmak ve izlek bağımlığı konusuyla nasıl ilişkilendirildiğini açıklamak yararlı olacak.

Kanun oldukça basit ve kısaydı; veraset kurallarını ve ücretli toprak mülkiyeti kurallarını belirliyor, bölgesel hükümetler için temel yapıyı kuruyor ve bölgelerin kademe kademe kendini yönetir hale gelmesi için belli mekanizmalar sağlıyordu. Kanun ayrıca bir bölgenin ne zaman eyalet olarak ülkeye kabul edilebileceğine dair koşulları da belirliyordu. Ayrıca bu bölgeler için bir dizi temel hakkı ve özgürlüğü (dini ve vicdani özgürlük, *habeas corpus* yasaları, jüri tarafından yargılanma, kefalet, sözleşmelerin yaptırımı, mülkiyet için tazminat) belirten kurallar vardı. Kanun ayrıca, Kızılderililere karşı iyi niyet, Mississippi ve St. Lawrence nehirlerinde özgür seyrüsefer hakkı, kamunun borçları, toprağı elden çıkarmak, Kuzeybatı topraklarının bölünebileceği eyalet sayısı ve son olarak bölgede (sahibinden kaçan kölelerin tekrar sahiplerine iadesinin öngörülmesine karşın) köleliği yasaklayan ek maddeler içeriyordu.

Bu maddelerin büyük bir kısmının kökenlerini saptamak oldukça kolaydır. Kanunu hazırlayanların öznel modelleri, İngilizlerin ve sömürgelerdeki düşünce akımlarının tarihsel evrimine kadar izlenebilirler (Hughes, 1987). Yasadan önceki 150 yıl içinde bu özel maddeler, sömürgelerdeki siyasal birimlerin kurallarının bir parçası olmuştu. Bu kurallar arasında veraset hakkında kurallar, ücret ödeyerek toprak sahibi olma ve İnsan Hakları Bildirgesi'ndeki birçok hak da vardı. Ancak bazı kurallar, bazı yasal öncellere dayanmalarına karşın, yasa koyucular, bu maddelerin, temsil ettikleri kuruluşları (bu örnekte eyaletleri) etkileyeceği için tartışmalı bir hale gelmişti. Örneğin yeni eyaletlerin büyüklükleri ve kabul koşulları, bu tür kurallardandı. Yasal öncceller, ülkenin kuruluş tüzüğündeki maddelerden ve Konfederasyon

Kurallarından türetilmişti; ama yeni toprakları eyaletlere dahil etmek, var olan eyaletlerin pazarlık güçlerini ve göreli güçlerini ciddi ölçüde etkileyeceği için tartışma konusu olmuştu. Kurallardan biri, köleliğin yasaklanması, Kuzeybatı Kanunu'nu hazırlayanlarla Anayasa'yı hazırlayanlar arasındaki oy ticaretinin sonucunda ortaya çıkmış gibi gözüküyor. Kölelik, bir önceki yasada, köleleri Anayasa'da beşte üç insan sayma karşılığında yasaklanmıştı. Zaman için yasanın bu maddesi Kongre'de güney eyaletlerinin temsil gücünün artmasına yol açıyordu (bu husus, zamanın en önemli tartışma konularından biriydi).

Kuzeybatı Kanunu, ABD'nin bir sonraki yüzyılda genişleme biçimini belirleyen basit bir çerçeve sunuyordu. Her ne kadar bu kurallar, zaman zaman yeni konular ve tartışmalarla değiştirilse de, kanun kurumsal evrim için açık, izlek bağımlı bir yol sunuyordu. Kanunun artan getiri özelliği, bölgelerdeki mülkiyet hakları yapısı, mülkiyet yasaları ve siyasi karar kurallarının bu yasadan türetilmiş olmasından kaynaklanıyordu. Bu da, yasada marjinal değişimler yaratan kuruluşlar ve (siyasi ve ekonomik) girişimcilerin ortaya çıkmasını sağlıyordu. Yeni batı topraklarının ve eyaletlerinin artan etkisi ve bunların temsilcilerinin toprak politikalarını kendi çıkarlarına göre değiştirmekteki başarıları, kanunun başarısını yansıtıyordu (North ve Rutten, 1987). Dolayısıyla, ABD toprak tarihi, kurumsal çerçeve ve ortaya çıkan kuruluşlar arasındaki etkileşimi de içeren bir tedrici kurumsal değişim öyküsü olarak anlaşılabilir.

Ancak, yukarıdaki öykünün kaçınılmaz, önceden belirlenmiş bir öykü olduğunu düşünmekten kaçınmalısınız. Yoldaki her adımda, gerçek alternatifler olan siyasi ve ekonomik tercihler vardı. İzlek bağımlılığı, kavramsal olarak tercih kümesini daraltmak ve zaman içinde bu kararlar arasında bağlantı kurmak için kullanılan bir yoldur. Bu, geçmişin kolayca ve açıkça geleceği kestirmek için kullanılabileceği bir kaçınılmazlık öyküsü değildir. Yukarıda anlatılan öyküde, kanunun bazı bölümleri sömürge yasalarından alınmıştı, ama sonuçta ortaya çıkan kanun aşağıda sıralanan unsurların etkisiyle önemli ölçüde değişmişti: (1) Bölgelerin konfederasyona giriş koşulları hakkında eyaletler arasındaki tartışma ve

anlaşmazlıklar (ki bu kurallar birliğe dahil olan eyaletlerin daha sonraki pazarlık konumlarını belirliyordu); (2) Kölelik konusunda Kuzey/Güney sorunları; (3) Philadelphia'da düzenlenen ve tesadüfen aynı zamana denk gelen Anayasa Meclisi.

Artık kurumlarda tedrici değişimin izlek bağımlı özelliğini, uzun dönemli büyüme ve çöküş modellerinin kalıcılığı ile bütünleştirebiliriz. Gelişme izleği belli bir yolu izlemeye görsün; ağ dışsallıkları, kuruluşların öğrenme süreçleri ve bu konuların tarihsel olarak türetilen öznel modellerle değerlendirilmesi, izlenen yolu bir kez, bir kez daha takviye etmeye başlar. Ekonomik büyüme örneğinde, Dokuzuncu Bölümde tanımlandığı gibi uyumcu etkin bir izlek belirsizlik altında maksimum sayıda tercihe, faaliyetleri yapmak için değişik deneme ve yanılma yöntemlerinin izlenmesine, göreli etkin olmayan seçenekleri belirleyen ve onları ayıklayan etkin bir geri besleme mekanizmasına olanak sağlar. Kuzeybatı Kanunu'nun sadece (düşük işlem maliyetleri ile toprağın el değiştirmesini sağlayan para karşılığında toprak mülkiyeti ve açık bir veraset yasalarıyla) uyumcu etkin ekonomik gelişme sağlamakla kalmadığına, ayrıca etkin bir hükümet sistemi de getirdiğine dikkatinizi çekerim. Bu hükümet sistemi de, toprakları ulusal hükümetle bütünleştirmenin maliyetinin düşük olmasını sağlıyordu. 19. yüzyıldaki bazı özel toprak yasalarının etkinlikten uzak sonuçlarına rağmen, Kuzeybatı Kanunu'nun toprağın kolayca el değiştirmesini sağlayarak bu sorunlara görece etkin çözümler bulduğunu söylemek yanlış olmaz. Bu sayede, daha sonraki toprak dağıtım istemleri ne kadar uygunsuz olursa olsun, Kuzeybatı Kanunu'nun temel maddeleriyle maliyetler önemli ölçüde minimum düzeye düşürülmüştü.

Her şeye rağmen üretkenlikten uzak izlekler mevcuttur. Başlangıçtaki kurumlar üretken faaliyetlere karşı-teşvikler uyguluyorsa, bu kurumlar var olan kısıtları korumakta çıkarı olan kuruluşlar ve çıkar grupları yaratacaktır. Bu kuruluş ve çıkar grupları da siyasi bünyeyi kendi çıkarlarına göre yeniden şekillendireceklerdir. Bu tür kurumlar, devlet sistemi ve ekonomiye askeriyenin, dini fanatizm veya düz, basit yeniden dağıtımcı kuruluşların hâkim olması için teşvik unsurları sunabilir, ama ekonomik açıdan faydalı bilginin saklanma-

sı ve dağıtılmasındaki artışlara hiç tepki vermeyebilir veya çok küçük ödüllerle tepki verebilirler. Katılımcıların öznel zihinsel yapıları toplumsal yapıyı rasyonelleştirmekle kalmayan, aynı zamanda kötü performansı da açıklayan bir ideoloji geliştirecektir. Sonuç olarak ekonomi, var olan teşvik unsurlarını ve kuruluşları takviye eden politikalar geliştirecektir. Dolayısıyla Latin Amerika için Ekonomi Komisyonu'nun (ECLA) ve bağımlılık teorisi yazılarında Latin Amerika ekonomilerinin kötü performansı, endüstriyel ülkelerle uluslararası ticaret ve bu ekonomiler için dışsal başka unsurlarla açıklanır. Bu tür açıklamalar, Latin Amerika ekonomilerinin yapısını rasyonalize etmekle kalmaz, aynı zamanda var olan kurumsal çerçeveyi takviye edecek politik sonuçları da beraberinde getirir.

Bütün ekonomilerin, kuruluşlar için hem üretken hem de olmayan fırsatlar yaratan kurumsal bir çerçeveleri olduğu için, herhangi bir ekonominin tarihi, karışık sonuçlar içerecektir. Kurumsal değişimin anlık araçlarının, en kârlı (kısa dönemde) alternatifleri sunan marjinleri azamileştirmeye çalışan siyasi veya ekonomik girişimciler olduğunu anımsayın. En kârlı gözüken alternatif, ister korsanlığa yatırım yapmak ya da petrol karteli kurmak, ister bilgisayarlar için yüksek kapasiteli çipler üretmek olsun, fırsatları belirleyen marjindeki teşvik unsurlarındaki değişimler ve var olan kısıtlardır. Aktörün -girişimcinin- var olan kurumlar dolayısıyla kısıtlı alternatiflere sahip olmanın yanı sıra, kendi amaçlarını gerçekleştirmek açısından da eksik bilgiyle çalıştığını da unutmayın. Dolayısıyla, amaçlardan biri üretkenlik artışını fazlalaştırmakla tutarlı olsa bile -bu bile çok önemli- bu amacın gerçekleşeceğinin hiçbir garantisi yoktur. Mülkiyet haklarını daha az güvenli hale getirecek bir teknolojik gelişme ya da terörizme daha fazla ödün verilmesi gibi beklenmedik gelişmeler, radikal biçimde farklı sonuçlar elde edilmesine yol açabilir. Kârı maksimize etmek için kısa dönemli girişimler, sürekli olarak etkinlikten uzak faaliyetlerin peşinde koşulmasına (kurumsal kısıtlara bağlı olarak) neden olabilir; üretken faaliyetlerle uğraşsalar bile bu girişimlerin beklenmedik sonuçları olabilir. (Bu durum diğer yöne doğru da işleyebilir; korsanlar, Vikingler gibi yerleşme ve ticaretin daha kârlı olduğunu keşfedebilirler.)

Ancak, başarılı izleklerin küçük olaylar ya da hatalar yüzünden ters yüz olacağını ya da tam tersini düşünmek hatalıdır. Kurumsal matrisin artan getiriye dayanan doğasının, birbirine bağlı karmaşık kurallar ve enformel kısıtlardan oluştuğunu ve bunların hep birlikte ekonomik performansı belirlediğini unutmayın. Formel ve enformel kısıtlardaki tekil, özel değişimler tarihi değiştirebilir, ama genellikle izleğin yolunu değiştirmezler. ABD toprak politikasının kısa öyküsü, bazı yasaların etkin olmamasına karşın, bütün olarak kurumsal çerçevenin etkinlikten uzak sonuçları azalttığını göstermektedir. Kurumsal çerçeveye sadece Kuzeybatı Kanunu değil, aynı zamanda bu kanundan önceki iki yasa, ABD Anayasası'nda bu maddeleri tamamlayan hükümler ve zaman içinde evrimleşen ve bu kanunu tamamlayan enformel kısıtlar da dahildir.

İzlek bağımlılığı, tarihin önemli olduğu, kurumların aşama aşama evrimini izlemeden bugünün tercihlerini anlayamayacağımız ve ekonomik performansın modellenmesinde bu tercihleri tanımlayamayacağımız anlamına gelir. İzlek bağımlılığının sonuçlarını araştırmak gibi ciddi bir araştırmaya daha yeni başlıyoruz.

IV

Göreli fiyatlardaki değişimin iki toplumu farklı etkilemesinin nedeni nedir? Artık bu sorunun cevabı kafanızda açık olmalı. Her toplumda değişim, marjinde bazı uyarlamalar yapılmasına yol açar. Uyarlama yapılan marjinler, çözüm isteyen anlık sorunlarla ilgili marjinlerdir. Bulunan çözüm, katılımcıların, yani bütünsel kurumsal bağlamda evrimleşen kuruluşların göreli pazarlık güçleriyle belirlenir. Ama bunun, daha önceki kurumsal düzenlemelerin üzerine inşa edilen marjinal bir uyarlama olacağını da unutmayın. Bir toplumdaki grupların pazarlık gücü, diğer toplumlardakilerden farklı olduğu için, her toplumdaki marjinal uyarlamalar diğer toplumlardakinden farklıdır. Ayrıca farklı geçmişler ve sonuçlar hakkında eksik geri besleme sistemi yüzünden, oyuncuların farklı öznel modelleri ve buna bağlı olarak da farklı politika tercihleri olacaktır. Bu durumlarda mar-

jinal uyarlamalar, izlenen farklı yolların yakınsamasına yol açmaz.

İki farklı topluma ortak kurallar kümesi getirilirse ne olur, peki? Bu durumu, tarihsel bir örnekle açıklayabilirim. 19. yüzyılda birçok Latin Amerika ülkesi (bazı değişikliklerle) ABD Anayasası'nı kabul etmiştir; birçok Üçüncü Dünya ülkesi başarılı Batı ülkelerinin mülkiyet haklarını almıştır. Sonuçlar, ABD'nin ve başarılı Batı ülkelerinin sonuçlarından oldukça farklıdır. Kurallar aynı olsa da, yaptırım mekanizmaları, yaptırımın nasıl uygulandığı, davranış normları ve oyuncuların öznel modelleri farklıdır. Dolayısıyla gerçek teşvik yapıları ve politikaların algılanan sonuçları da farklıdır. Bu nedenle göreli fiyatlarda ortak kökten değişim kümesinin ya da bir dizi kuralın ortaklaşa uygulanması, farklı kurumsal düzenlemeleri olan toplumlarda birbirinden çok farklı sonuçlara yol açacaktır.

V

Bu bölümün konusu, sürekli marjinal uyarlamalar aracılığıyla gerçekleşen tedrici kurumsal değişimdir. Bu tür değişim biçimini vurgulamayı kasıtlı olarak seçiyoruz. Bu değişim şekli, toplumların ve ekonomilerin evrimine hâkim olan izlektir. Ama bir önceki bölümde kısaca ele alındığı gibi, fetih veya devrimle gelen kesintili kurumsal değişim de önemlidir. Bu tür kurumsal süreksizlikler, benim tezimi takviye eder. Oyunun formel kurallarındaki radikal değişikliklere rağmen kurumsal kısıtların inatla ayakta durması, kurumsal çerçevenin artan getiri özelliğinin en güzel kanıtlarından biridir. Kuzey ve Güney Amerika'yı kasıp kavuran, 18. yüzyıl ve 19. yüzyıl başında İngiltere ve İspanya'dan bağımsızlığı getiren devrimleri düşünün. Kuzey Amerika ve Latin Amerika'nın evrimi başlangıçta birbirinden kökten biçimde farklıydı; farklılık, sömürgeci ülkenin sömürgeleri üzerine yukarıdan empoze ettiği kurumsal biçimleri ve oyuncuların algılarını biçimlendiren farklı ideolojik yapılardaki farklılığı yansıtıyordu.

Kuzey Amerika'da İngiliz sömürgeleri, Parlamento ve Taht arasındaki mücadele tam kopmak üzereyken kurulmuştu. Sömürgelerde de anavatandaki gibi dini ve siyasal çeşitlilik söz konusuydu ve 18.

yüzyılda şık bir biçimde ifade edilmeye başlayan fikir ve modellere sömürgelerde de rastlamak olasıydı. Tahtın siyasi yapısı, mülkiyet hakları ve kraliyet fermanıyla gelen haklar arasında ciddi farklar vardı, ama yerel siyasi kontrole ve meclislerin büyümesine doğru genel bir gelişme olduğu da açık ve tartışmasız bir gerçekti. Benzer biçimde, seyrüsefer kanunları sömürgeleri, İngiltere'nin sömürge politikasının çerçevesi içine yerleştiriyordu. Ama bu geniş çerçeve içinde, sömürge halkı kendi ekonomilerini geliştirme özgürlüğüne sahiptiler. Gerçekten de mülkiyet haklarına daha çok kısıtlama getiren, anavatandan ziyade sömürge halkıydı.

İngiltere-Fransa ve Hindistan Savaşı (1756-1763) ABD tarihinde iyi bilinen bir kırılma noktasıdır. İngilizlerin sömürgelerdeki tebaalarına çok düşük bir vergi getirme ve batıya doğru göçü durdurma çabası, şiddetli bir tepki doğurdu. Sömürge halkının çoğunun öznel algısı, İngiltere'nin seyrüsefer yasalarının sömürgelerin refahını tehdit ettiği yönündeydi. Gerçekte, seyrüsefer yasalarının getirdiği yük ihmal edilebilir boyuttaydı. Sömürgeler de Kanada gibi İngiliz hâkimiyetinde kalmış olsaydı, refah içinde gelişeceklerini söylemek makul bir varsayımdır. Ama sömürgecilerin algısı oldukça farklıydı ve bu algıdan yola çıkarak -kuruluşlar ve bireylerin attığı adımlarla- girişikleri edimler Kurtuluş Savaşı'na, Bağımsızlık Bildirgesi'ne, Konfederasyon Hükümlerine, Kuzeybatı Kanunu'na, Anayasaya, tutarlı evrimsel bir kurumsal biçim oluşturan bir dizi kurumsal ifadeye yol açtı. Her ne kadar ABD'yi yaratan bir devrim olsa da, ülkenin devrim sonrası tarihi, enformel (devrim öncesinden gelen birçok) ve formel kurumsal kısıtın sürekliliğiyle anlaşılabilir.

İspanya sömürgelerinde ise, fetih tam Kastilyalı Cortes* 'lerin etkisinin azalmaya başladığı bir zamanda gerçekleşmişti. İspanyol fatihler, önceden var olan tarım toplumunun (özellikle tarım toplumlarının gelişkin olduğu Meksika ve Alto Peru'nun yaylalarında) üzerine tekdüzen bir din ve bürokratik yönetim mekanizması getirdiler. Bürokrasi siyasi ve ekonomik politikanın her detayını belirliyordu. Bu politikalar,

* Ortaçağda İber krallıklarındaki temsili meclislere verilen ad. (Y.H.)

göçmenlerin üzerinde yerleştiği bakir topraklar ya da boş topraklardan ziyade, nüfusun yüksek olduğu değerli topraklarda çok daha sıkı ve etkin bir biçimde uygulanıyordu. Bürokrasi mekanizmasının denetimi ve vekâlet sorununa ilişkin arka arkaya krizler yaşanıyordu. Burbon hanedanı sırasında merkezi bürokratik politikanın değiştirilmesi için girişimler olsa ve bu girişimler imparatorluk içinde bir ölçüde ticaretin liberalleşmesine yol açsa da, dönüşüm kısmiydi ve durum hemen eskiye dönmüştü. Vekillerin denetimi konusu, sürekli bir sorundu ve kendi çıkarları için bürokrasiyi ele geçirmeye çalışan Kreollerin* girişimleriyle daha da içinden çıkılmaz hale gelmişti. Kurtuluş Savaşlarının bürokrasinin denetimi, ekonomi ve hükümet biçimini, yerel sömürge ve imparatorluk denetimi için bir mücadeleye dönüşmesine rağmen, mücadele ABD ve Fransız devrimlerinden gelen ideolojik tonlarla renkleniyordu. Sonuç olarak, bağımsızlık ABD'den esinlenen anayasalar getirdi, ama elde edilen sonuçlar çok farklıydı.

ABD örneğinde, ilk Anayasa İngilizlerin sonra da sömürgecilik mirasını ve bu ideolojik model ile tutarlı siyasi ve ekonomik sömürge politikalarını içeriyordu. Latin Amerika'da ise uzun bir merkezi bürokrasi mirasının ve buna eşlik eden ideolojik algıların üzerine yabancı bir dizi kural getirilmişti. Sonuç olarak Latin Amerika'daki federal modeller ve ademi merkeziyetçilik çabaları, bağımsızlığın ilk birkaç yılından sonra başarısız oldu. Ülke ülke, bürokratik merkezi denetime kademeli olarak geçiş, 19. ve 20. yüzyılda Latin Amerika'nın ayırt edici özelliği oldu. İspanya ve Portekiz'in üstten getirdiği kurumsal biçimin inatçılığı, Latin Amerika politikalarının evriminde, algılarda çok önemli bir rol oynadı ve bağımsızlıktan sonra Kuzey Amerika'nın izlediği biçimlendiren İngiliz kurumsal geleneğine benzer bir dizi kuralın getirilmesine rağmen Latin Amerika'yı Kuzey Amerika'dan ayırdı.[4]

---

* Kreol: 16-18. yüzyıllarda İspanyol Amerikası'nda İspanyol ana babadan doğan beyazları, İspanya'da doğup Amerika'da yaşayanlardan ayırt etmek için kullanılan ad. (Y.H.)

[4] Latin Amerika deneyiminin kısa bir özeti için bakınız C. Veliz, *The Centralist Tradition in Latin America (Latin Amerika'da Merkeziyetçi Gelenek*, 1980) ya da W.G: Glade, *The Latin American Economies: A Study of Their Institutional Evolution (Latin Amerika Ekonomileri: Kurumsal Evrimleri üzerine Bir Araştırma*, 1969).

VI

Teknolojik ve kurumsal değişim toplumsal ve ekonomik evrimin temel anahtarlarıdır ve her ikisi de izlek bağımlılığının bazı özelliklerini sergilerler. Tek bir model hem kurumsal hem de teknolojik değişimi açıklayabilir mi? Birçok ortak noktaları olduğu kesin. Artan getiriler ikisi için de gerekli unsurlardan biridir. İdeolojik inançlar, kararları belirleyen modellerin öznel yapılanmasını etkilediği için oyuncuların algıları, teknolojik değişimden çok kurumsal değişimde merkezi bir rol oynar. Formel ve enformel kısıtlar arasındaki karmaşık iç ilişkilerden dolayı, kurumsal bağlamda tercihler çok daha fazla yönlüdür. Sonuç olarak hem kilitlenme hem de izlek bağımlılığı, kurumlar örneğinde teknoloji örneğinde olduğundan çok daha karmaşık gibi gözükmektedir. Siyasi bünye ve ekonomi arasındaki karşılıklı etkileşim, kurumsal değişimi etkileyebilecek çok sayıda oyuncunun değişen derecelerde pazarlık gücü ve çok sayıda enformel kısıtın inatla ayakta kalmasının ardında yatan kültürel mirasın rolü gibi unsurların hepsi bu karmaşık yapıya katkıda bulunuyor gibi gözükmektedir.

Bu bölüme, bu analizden çıkan bazı sonuçları vurgulayarak son vermek istiyorum. Uzun dönemli ekonomik değişim, doğrudan ve dolaylı olarak (dışsal etkilerle) performansı biçimlendiren ekonomik ve siyasi girişimcilerin sayılmayacak kadar çok kısa dönemli kararının kümülatif sonucudur. Yapılan tercihler girişimcilerin çevreye ilişkin öznel modelini yansıtır. Bu nedenle, sonuçların başlangıçtaki niyetle örtüşme derecesi, girişimcinin modelinin ne kadar *doğru* bir model olduğunu yansıtacaktır. Modeller fikirleri, ideolojileri ve inançları yansıttığı ve bu fikirler, ideolojiler ve inançlar en iyi durumda uygulanan politikaların gerçek sorunlarına ilişkin geri besleme sistemiyle ancak kısmen inceltilip geliştirildiği için, belli bazı politikaların sonuçları sadece belirsiz değil, aynı zamanda önemli bir oranda da kestirilemezdir. Tarihte ve günümüzde siyasi ve ekonomik tercihlerin şöylece bir incelemesi bile, niyetler ve sonuçlar arasında derin bir uçurum olduğunu gösterecektir. Belli kısa dönemli izlekler kestirilemez, ancak kurumsal matrisin artan getiri özelliği ve oyuncuların bu-

nu tamamlayan öznel modelleri, uzun dönemde izlenen izleğin çok daha belirli ve çok daha zor geri döndürülebilir olduğu hissini uyandırmaktadır.

III

Ekonomik Performans

12. Kurumlar, Ekonomi Kuramı ve Ekonomik Performans

Kurumları göremez, hissedemez ve hatta ölçemeyiz; kurumlar, insan zihninin oluşturduğu yapılardır. Ama en inançlı neoklasik iktisatçı bile onların varlığını kabul eder ve bu kurumları (açıkça ya da zımni) modellerinde parametre olarak kullanırlar. Kurumlar önemli midir? Peki ya, gümrük tarifeleri, düzenlemeler ve kuralların bir anlamı var mıdır? Hükümetler bir fark yaratabilirler mi? ABD ve Meksika arasındaki sınırı geçtiğimiz zaman, ekonomik refahta görülen büyük farklılığı açıklayabilir miyiz? Piyasaları çalışır ya da işlemez hale getiren nedir? Mübadelede dürüstlük fark yaratır, kazanç sağlar mı? Umarım, önceki bölümlerin analizi, kurumların sonuçlarına ışık tutmak üzere inanılır bir çerçeve sunmuştur.

Bu noktada, kurumların toplumlar içinde oynadığı çok daha temel bir rolü vurgulamak istiyorum: Kurumlar, ekonominin uzun dönemdeki performansının altında yatan belirleyici unsurlardır. Genel geçer ekonomi kuramlarında tümüyle eksik olan ve Marksist teoride de mükemmel olmaktan uzak bir biçimde ele alınan bir konuyla ilgilenir ve dinamik bir değişim kuramı oluşturmaya çalışırsak, kuram, kurumsal değişim modeli üzerine oturtulmalıdır. Bilmecenin bazı parçaları hâlâ eksik olsa da, izlenecek yolun yönünün açık olduğuna inanıyorum.

İzleyen bölümlerde (1) kurama kurumsal değişimi dahil etmek için neoklasik teoride ne gibi değişiklikler yapılması gerektiğini belirlemeye, (2) ekonomik performansın statik analizi için sonuçları anahatlarıyla çizmeye, (3) uzun dönemli dinamik ekonomik değişim kuramının inşası için kurumsal analizin sonuçlarını araştırmaya çalışacağım.

I

İşlem yapma bedelinin bir sonucu olarak, oyuncuların enformasyon işleme süreci, kurumların oluşumunun altında yatan unsurdur. Burada tartışılması gereken husus, hem rasyonalitenin anlamı hem de oyuncuların, sıfır işlem maliyeti modelindeki ortak, beraber mak-

simizasyon sonuçlarını elde etmesini önleyen işlem özellikleridir.

Neoklasik teorinin enstrümental rasyonalite önermesi, oyuncuların alternatifleri doğru bir biçimde değerlendirmek için gerekli bilgiye sahip olduğunu ve buna bağlı olarak da, arzu edilen sonuçlara ulaşacak tercihler yapacaklarını varsayar. Bu önerme, zımni biçimde de olsa belli bir dizi kurum ve bilgi kümesinin mevcut olduğunu varsayar. Kurumlar, oyuncuların tercih kümesini kısıtlamamak gibi pasif bir rol oynuyor ise ve oyuncular doğru seçimler yapmak için gerekli bilgiye sahipse, o takdirde enstrümental rasyonalite kuramı inşa etmekte kullanılacak doğru tuğlalardan biridir. Öte yandan, oyuncular eksiksiz bilgilendirilmemişse, seçenekler konusunda kendilerini yönlendirmek için öznel modeller inşa ediyorlar ve bilgi geri besleme sistemiyle modellerini ancak az buçuk düzeltebiliyorlarsa, bu takdirde, teori inşası için gerekli tuğla (Üçüncü Bölümde tanımlandığı gibi) süreçsel rasyonalite önermesidir.

Enstrümental rasyonalite önermesi, Batı dünyasının yüksek oranda etkin piyasaları bağlamında evrimleşmiş ve bu bağlamda analiz için yararlı bir araç olmuştur. Ama bu piyasaların ayırt edici özelliği istisnai ölçüde düşük ya da ihmal edilebilir işlem maliyetleridir. Çağdaş dünyadaki ve tarihin büyük bölümündeki çoğu piyasayı analiz etmek için bu tür bir davranışsal önerme nasıl kullanılabilir bilmiyorum. Öte yandan süreçsel rasyonalite önermesi, günümüzde ve tarihin büyük bir kısmındaki piyasaların temel özelliği olan eksik ve mükemmel olmayan piyasaları açıklamakta kalmaz, aynı zamanda araştırmacıyı, piyasaları nelerin mükemmel kıldığını açıklayan anahtar konulara doğru da yönlendirir. Bu konu, bizi tekrar işlem maliyetleri konusuna geri götürüyor.

Enformasyon pahalı, değişimin taraflarının elindeki enformasyon asimetrik ve oyuncuların insan etkileşimini yapılandırmak için geliştirdikleri kurumlar bir ölçüde mükemmel olmaktan uzak piyasalara yol açtığı için, işlem maliyetleri ortaya çıkar. Kurumların teşvik açısından sonuçları, taraflara karışık sinyaller verir; kurumsal çerçevenin eskisine kıyasla ticaretten daha fazla kazanç sağlamayı teşvik ettiği durumlarda bile, piyasanın mükemmellikten uzak konumuna

katkıda bulunacak, aldatmak, bedavacılık yapmak için bile teşvikler olacaktır. İnsanoğlunun davranışsal özellikleri yüzünden, hem karmaşık mübadele sorunlarını çözen, uyumsuz teşviklerden azade kurumlar tasarlamanın basit hiçbir yolu yoktur. Sonuçta yakın dönemli endüstriyel kuruluşlar ve siyasi iktisat literatürünün önemli bir bölümü, ekonomik ve siyasi kuruluşlardaki teşvik unsurlarının uyumsuzluğu ile baş etme girişiminde bulunmuştur (bkz. Miller, *Managerial Dilemmas: The Political Economy of Hierarchies*, Yönetimle İlgili Çıkmazlar : Hiyerarşinin Siyasi Ekonomisi, yayıma hazırlanıyor). Ekonomi tarihinin başarı öyküleri işlem maliyetlerini aşağı çeken ve dolayısıyla ticaretten daha fazla kazanç sağlamaya izin veren, bu şekilde piyasaların genişlemesine olanak sağlayan kurumsal yenilikleri anlatır. Ancak, bu tür yenilikler büyük ölçüde, neoklasik modelin etkin piyasaları için gerekli koşulları yaratmamıştır. Siyasi bünye, ekonomik piyasanın mülkiyet haklarını belirler ve onları uygular; siyasi piyasanın özellikleri, piyasalardaki eksiklikleri ve mükemmelikten uzak uygulamaları anlamanın anahtarıdır.

Siyasi piyasaların, etkin ekonomik mübadele için sıfır işlem maliyeti modeline yaklaşmasını ne sağlayabilir? Bunun koşullunu kolayca açıklayabiliriz. Toplam geliri artıran ve kazananların kaybedenlere, birlikte hareket etmeye değecek kadar düşük bir tanzim bedeli ödedikleri yasalar çıkarılacaktır. Bu tür bir mübadeleyi gerçekleştirmek için gerekli enformasyon koşulları ve kurumsal koşullar ise şunlardır:

1. Durumdan etkilenen taraflar, yasanın kendilerini etkileyeceğini bilecek enformasyona ve doğru modele sahip olmalı, değişimden sağlayacakları kayıp veya kazancı bilmelidirler.
2. Elde ettikleri sonuçlar, onların adına sadakatle oy kullanacak olan vekile (temsilciye) iletilebilir olmalıdır.
3. Net sonuçların tahkik edilebilmesi ve kaybedenlerin uygun bir biçimde tazmin edilebilmesi için oylar toplam net kazanç ya da kazançlara göre ağırlıklı olarak değerlendirilecektir.
4. Mübadele, mübadeleyi yapmaya değer kılacak kadar düşük bir maliyetle gerçekleştirilecektir.

Bu tür koşullara en çok yaklaşan kurumsal yapı, herkese oy verme hakkı tanıyan modern demokratik toplumdur. Oy takası, toplu oy kullanımı, adayın rakiplerinin halka adayın zaaflarını göstermesi için teşvikler olması, vekâlet sorununun azalmasına ve daha iyi sonuçlar elde edilmesine katkıda bulunur.

Ancak, ilk önce sistemin içinde yer alan ters-teşviklere bir bakalım. Rasyonel seçmenin cehaleti, sadece kamusal tercih literatüründe kullanılan bir sözcük değildir. Seçmen hiçbir zaman kendi refahını etkileyecek kanunlar dizisi hakkında muğlak bir fikir sahibi olacak kadar bile enformasyon edinememekle kalmaz, seçmen dışında meclis (temsilciler) de sonuçları tartacak doğru modellere sahip değildir. Vekâlet kuramı temsilcinin, temsil ettiği kitlenin çıkarlarından bağımsız olarak hareket ettiğine dair, tartışmalı da olsa, bol bol kanıt sunmuştur. Temsilci, kazanacağı ve kaybedeceği oy sayısı hakkındaki algılarına bağlı olarak oy takası yaparken, bu tablo, bütün seçmenlerin elde edeceği net kazancı ya da kaybı yansıtmaktan çok uzaktır. Peki, kaybedenleri tazmin etmek için teşvikler ne sıklıkla görülür? Devasa modern siyasi iktisat literatürünün de gösterdiği gibi *daha iyi* ve (terimin neoklasik anlamıyla) *etkin* sonuçlar arasında büyük bir uçurum vardır. Benim açımdan, önemli görülen iki gerekli koşulun altını çizmek gerekiyor. Koşullardan biri, durumdan etkilenen tarafların hem enformasyona hem de sonuçları doğru değerlendirmek için doğru modele sahip olması, diğeri ise tarafların karar verme sürecine eşit erişimi olmasıdır. Etkin siyasi karar alma tarihinin büyük bir bölümünde, en uygun kurumsal çerçevede bile bu koşullar yaklaşık olarak bile gerçekleşmemiştir.

Siyasi bünye ekonomik kuralları yaptığı ve uyguladığı için, mülkiyet haklarının nadiren etkin olması hiç de şaşırtıcı değildir (North, 1981). En etkin mülkiyet hakları yaratılsa bile, bunlar denetlenmesi ve uygulanması çok pahalıya mal olacak özellikler taşıyacak, sistemin içinde var olan ters teşvikleri ya da en azından mübadelenin kaytarma, sözünden dönme, çalma veya dolandırmayı teşvik eden diğer bazı özelliklerini de yansıtacaklardır. Birçok vakada, enformel kısıtlar bu ters teşviklerin sonuçlarını hafifletmek amacıyla evrimleş-

miştir. Modern Batı dünyası, işleyen ve hatta neoklasik ideale yaklaşan piyasaların varlığına ilişkin bol sayıda kanıt sağlamıştır. Ama bunlar istisnai, zor rastlanan örnekler olup, bunu yerine getirmenin kurumsal gerekleri oldukça katıdır.

II

Kurumların çağdaş ekonomik analiz üzerindeki sonuçları aşağıdaki gibi özetlenebilir:

1. Ekonomik ve siyasi modeller zaman içinde ve yatay kesit farklı ekonomilerde büyük değişiklikler gösteren belli kurumsal kısıtlar dizgelerine özgüdür. Modeller kurumlara özgü olup, birçok durumda değişen kurumsal kısıtlara duyarlıdır. Bu kısıtların farkında olmak, hem daha gelişkin teorilerin inşası hem de kamu politikaları için gereklidir. Konu, modelin Bangladeş'te ve 19. yüzyıl ABD'sinde ne kadar iyi işlediği değil, Japonya gibi başka gelişmiş bir ülkede veya gelecek sene ABD ekonomisinde ne kadar işe yaracağıdır.

   Daha da önemli bir konu da, özgün kurumsal kısıtların, kuruluşların iş yapacağı sınırları belirlediği, oyunun kuralları ve oyuncuların davranışı arasındaki etkileşimli oyunu anlaşılabilir hale getirdikleri gerçeğidir. Eğer kuruluşlar -birkaç tanesini saymak gerekirse şirketler, sendikalar, tarımsal örgütlenmeler, siyasi partiler ve kongrenin alt komiteleri- çabalarını *üretken olmayan faaliyetlere* harcıyorlarsa, bu, kurumsal kısıtlar bu tür faaliyetler için bir teşvik yapısı sunmasından dolayıdır. Üçüncü Dünya ülkeleri, kurumsal kısıtlar üretken faaliyetleri teşvik etmeyen siyasi/ekonomik faaliyetler için bir dizi getiri tanımladığı için yoksuldurlar. Sosyalist ekonomiler, ekonominin temelini oluşturan kurumsal çerçevenin kötü ekonomik performanslarının nedeni olduğunu daha yeni yeni takdir etmeye başlıyor ve kuruluşları üretkenliği artıracak yollara yöneltecek biçimde teşvik yapısını yeniden yönlendirecek bir kurumsal çerçeve

oluşturmaya çalışıyorlar. Birinci Dünya ise sadece ekonominin büyümesi için gerekli, bütünsel kurumsal çerçevenin bütününü takdir etmenin yanı sıra, bütünsel olarak ekonomik performansta ve ekonominin belli bazı sektörlerinde sürekli olarak yaşanan marjinal değişimlerin sonuçlarının da farkında olmalıdır. Vergi yapısı, düzenlemeler, yasal kararlar, kararnameler gibi bazı formel kısıtların şirketlerin, sendikaların ve diğer kuruluşların ve dolayısıyla ekonomik performansın belli yönlerini etkilediğinin uzun süreden beri farkındayız. Ama bu farkındalık, bu sonuçları üreten siyasi/ekonomik süreçleri modelleyen bir ekonomi kuramı üzerinde odaklanmamızı sağlamamıştır.

2. Kurumların bilinçli bir şekilde analize dahil edilmesi, genel olarak sosyal bilimcileri, özel olarak da iktisatçıları, disiplinlerinin temelini oluşturan davranışsal modelleri sorgulamaya itecek, sonuç olarak da daha önce yaptığımızdan çok daha kapsamlı ve sistematik bir biçimde, nihai olarak oyuncuların davranışını etkileyen pahalı ve mükemmelikten uzak enformasyon işleme yöntemlerini incelememizi sağlayacaktır. Sosyal bilimciler enformasyonun yüksek bedelini modellerine dahil etmiş, ama bireylerin hangi öznel zihinsel yapılarla bilgiyi işlediğini ve seçimlerini biçimlendiren sonuçlara ulaştığını ele almamışlardır. Ekonomide büyük oranda kullanılan zımni bir varsayım, aktörlerin içinde bulundukları durumun nedenlerini doğru olarak tanımlayabilecekleri (yani, doğru kuramları olduğu), alternatif seçeneklerin maliyet ve faydasını, bu bilgilerle nasıl davranacaklarını (örneğin bakınız Becker, 1983) bildikleridir. Rasyonel seçim ve etkin piyasa hipotezleriyle meşguliyetimiz, eksik bilginin ve karmaşık çevrenin ve bireylerin dış dünya hakkındaki öznel algılarının sonuçlarına karşı bizi adeta körleştirmiştir. Rasyonel aktör paradigmasında, insan motivasyonunun karmaşıklığı ve enformasyon işlemenin sonucunda ortaya çıkan sorunlarının farkında olmakla düzeltilmeyecek bir sorun yoktur. Bu yapıldığı takdirde, sosyal bilimciler

kurumların neden var olduğunu anlamakla kalmayacak, aynı zamanda sonuçları nasıl etkilediklerini de anlayacaklardır.

3. Fikirler ve ideolojiler önemlidir ve kurumlar da bunların ne kadar önemli olduğunu belirlemekte çok önemli bir rol oynarlar. Fikirler ve ideolojiler, bireylerin etrafındaki dünyayı yorumlamak ve seçimler yapmak için kullandıkları öznel zihinsel yapıları biçimlendirirler. Daha da önemlisi formel kurumlar, insanlar arasındaki etkileşimi belli yollarla yapılandırarak, edimlerimiz için ödediğimiz bedeli etkilerler. Formel kurumlar, insanların kendi görüşleri doğrultusunda davranmasının bedelini düşürecek şekilde (kasıtlı olarak veya tesadüfen yapılandıkları oranda) bireylere yaptıkları seçimlere görüşlerini ve ideolojilerini dahil etme özgürlüğü tanırlar. Formel kurumların temel sonuçlarından biri, vekillere kendi görüşlerini ifade etme imkânı sağlayan ve onların sonuçlar üzerine ekonomi ve kamusal tercih kuramında anlatılan basit çıkar grubu modelinin ima ettiğinden çok daha farklı bir biçimde sonuçlar üzerinde etkili olma fırsatını veren, demokrasilerdeki oylama sitemleri ya da hiyerarşilerdeki organizasyonel yapılar gibi mekanizmalardır.

4. Bir ekonominin performansını değerlendirmede ekonomi ve siyasi bünye birbirine ayrılmaz şekilde bağlıdır; bu nedenle, gerçek bir siyasal iktisat disiplini geliştirmek zorundayız. Kurumsal kısıtlar kümesi, iki taraf arasındaki değişim ilişkisini tanımlar ve siyasi/ekonomik sistemin nasıl işlediğini belirler. Hükümet sistemleri, ekonominin temel özendirim yapısını belirleyen mülkiyet haklarını tanımlayıp uygulamakla kalmaz. Siyasi bünye aynı zamanda modern dünyada mevcut ve sürekli değişen düzenlemelerin gayri safi milli hasıla içindeki payını ve ekonomik performansı anlamanın en önemli araçlarından biridir. Faydalı bir makroyönler modelinde ve hatta ekonominin mikroyönleri üzerine bir modelde, kurumsal kısıtlar da modelin bir parçası haline gelmelidir. Örneğin modern makroekonomik ku-

ram, bu kuramı uygulayanlar siyasi süreç sonucunda ortaya çıkan kararların ekonominin etkin bir biçimde işleyişini etkilediğini fark edene kadar, karşı karşıya olduğu sorunları çözemeyecektir. *Ad hoc* düzeyde bu durumu fark etmeye başlamamıza karşın, şu ana kadar siyaset ve ekonominin birbiriyle bütünleştirilmesinde gerekenden çok daha az yol katedilmiştir. Bu da sadece, sürece dahil olan özgün kurumları içeren siyasi-ekonomik süreçleri ve bunun sonucunda ortaya çıkan siyasi ve ekonomik değişim yapısını modelleyerek yapılabilir.

III

Kurumsal analizi statik neoklasik teori ile bütünleştirmek, var olan kurumsal yapıda değişiklikler yapılmasını içerir. Ama bir ekonomik değişim modeli oluşturmak, böyle bir model olmadığı için bütün bir kuramsal yapının inşa edilmesini gerektiriyor. İzlek bağımlılığı, uzun dönemli ekonomik değişmenin analitik bir anlayışla ele alınmasının anahtarıdır. Bu yaklaşımın özelliği, neoklasik teorinin en yararlı bölümlerinin -hem kıtlık/ rekabet önermesi, hem de teşviklerin itici bir güç olarak kapsamını genişletmesi, ama *gerçeğe* ilişkin öznel modelleri ve eksik bilgiyi ve kurumların artan getiri özelliğini kurama dahil etmesidir. Sonuçta ortaya çıkan, mikro düzeydeki ekonomik faaliyetleri, kurumsal çerçevenin sunduğu makrodüzey teşviklerle bağlantılandırabilme olasılığı olan bir yaklaşımdır. Tedrici değişimin kaynağı, kuruluşların ve onların girişimcilerinin amaçlarına ulaşmasını kolaylaştıracak yetenek, bilgi ve enformasyonu elde etmeleriyle sağlanan kazançlardır. İzlek bağımlılığı, belli bir yola girildikten sonra seçilen yönü destekleyen artan getiri mekanizmasının sonucudur. İzleklerdeki değişiklikler, dışsal etkiler, seçimlerin öngörülemeyen sonuçları ve kimi zaman analitik çerçevenin dışındaki güçlerden kaynaklanır. (Durgunluktan büyümeye ya da tam tersine) İzlenen yollardaki değişiklikler yukarıda tanımlanan izlek değişikliklerı kaynaklarından beslenir, ama genellikle hükümet sistemindeki değişikliklerle gerçekleşir.

Onbirinci Bölümde ele aldığımız İngiliz-Kuzey Amerika ve İspanya-Latin Amerika izlekleri arasındaki karşıtlıkları ele alarak, izlek bağımlılığının ardışık sonuçlarını genişletebiliriz.

Arka plan hakkında

16. yüzyılın başında, İngiltere ve İspanya çok farklı evrilmişlerdi. İngiltere, Norman istilası sonucunda görece merkezi bir feodalizm geliştirmiş ve Bosworth Savaşı (1485) ile Tudor hanedanını iktidara getirmişti. İspanya ise tam aksine, İberya Yarımadası'nda yedi yüzyıllık Mağribi egemenliğinden yeni kurtulmuştu; ama birleşmiş bir ülke olmaktan uzaktı. Ferdinand ve Isabella'nın evliliklerinin Kastilya ve Aragon'u bir araya getirmiş olmasına karşın, Aragon ve Kastilya, farklı kurallar, Cortes ve politikalar uygulamayı sürdürüyorlardı.

Ama hem İngiltere hem de İspanya, yeni yeni ortaya çıkan Avrupalı ulus-devletlerle ortak hayati bir sorunla karşı karşıyaydı: Artan savaş maliyetlerine karşı ayakta kalmak için ek gelir kaynakları bulma ihtiyacı. Geleneksel olarak kral kendi başına, yani geleneksel feodal ödentilerle kendi topraklarından gelen gelirlerle geçinirdi; ama bu gelirler arbalet, uzun yay, mızrak ve barutun etkin kullanımı ile ortaya çıkan yeni askeri teknoloji karşısında yetersizdi. İlk olarak Joseph Schumpeter'in (1954) tarif ettiği devletin mali krizi, hükümdarları tebaalarıyla pazarlık yapmaya zorladı. Her iki ülkede de, sonuçta ortaya çıkan, gelir karşılığında tebaanın bir bölümü için bir tür temsiliyetti (İngiltere'de Parlamento, İspanya'da Cortes). Her iki ülkede de, yün ticareti kraliyetin gelirleri arasında önemli bir kaynak oldu. Ama yeni askeri teknolojiden kaynaklanan göreli fiyat artışı, her iki ülkede birbirine taban tabana zıt sonuçlar yarattı. Birinde bu durum, mali krizi çözen ve Batı dünyasına hâkim olan bir ekonomi ve hükümet sisteminin ortaya çıkmasına yol açtı. Diğer ülkede ise, başlangıç koşullarının daha olumlu olmasına karşın, çözümlenmeyen mali krizlere, iflaslara, mal varlıklarına el konmasına, güvence altında olmayan mülkiyet haklarına ve üç yüzyıllık görece durgunluğa yol açtı.

İngiltere'de hükümet ve tebaaları (Runnymede'deki baronlar tebaa terimini duysalar, kesin itiraz ederlerdi) arasındaki gerilim 1215 yılında Magna Carta ile su yüzüne çıktı. Mali kriz daha sonra Yüzyıl Savaşlarıyla geldi. Stubbs bunun sonuçlarını şöyle tarif eder: "Parlamentonun yasa çıkarma, suistimalleri araştırma, ulusal politikanın yönetimine ortak olma hakkının kabul edilmesi, tam anlamıyla Edward I ve Edward III'e verilen para ile satın alınmıştı." (Stubbs, 1896, s. 599). 1689 sonrasının tarihi ve Parlamentonun nihai zaferi ise iyi bilinen bir konudur.

İspanya'da (yaklaşık olarak Valencia, Aragon ve Katalonya'dan oluşan) Aragon ile Kastilya'nın birliği, birbirinden çok farklı iki bölgeyi bir araya getirmişti. Aragon 13. yüzyılın ikinci yarısında Araplardan geri alınmış ve Sardunya, Sicilya ve Yunanistan'ın bazı bölgelerine yayılan önemli bir ticaret imparatorluğu haline gelmişti. Cortes tüccarların çıkarlarını temsil ediyor ve kamuyla ilgili konularda önemli bir rol oynuyordu. Buna karşın Kastilya ya Mağribilere ya da iç düşmanlara karşı sürekli bir savaş haldeydi. Var olmasına karşın Cortes nadiren toplanıyordu. Birleşmeden on beş yıl sonra, Isabella sadece asi savaş baronlarını değil, Kastilya'daki kilise politikalarını da kontrol eder hale gelmeyi başardı. Kastilya Cortes'inin rolü son dönemli akademik çalışmalardan sonra biraz daha önem kazansa da, Kastilya'da merkezi bir monarşi ve bürokrasi vardı ve İspanya ile Latin Amerika'nın kurumsal evrimini tanımlayan Kastilya oldu.

Kurumsal Çerçeve

İki toplumda farklılaşmaya yol açan, hükümet sisteminin ne kadar merkeziyetçi ya da ademi merkeziyetçi olduğu değildi. Yine de bu özellik yaşamsal bir fark yarattı; hem hükümet sistemi hem de ekonomideki büyük farklılıkların belirtilerinden biri haline geldi. İngiltere'deki parlamento temsili hükümetin başlangıcını ve finansal açıdan sıkıntı içinde olan Stuart hükümdarlarının *rant peşinde koşan* tavırlarını azaltmakla kalmamış, aynı zamanda parlamentonun zaferi mülkiyet haklarının daha fazla güvence altında olmasının ve daha etkin, tarafsız bir yasal sistemin de önünü açmıştı.

İspanya'nın hükümet sistemi "yönetim mekanizmasını ve meka-

nizmanın belirlediği izlenecek edimleri meşrulaştıran ve sürekli büyüyen fermanlar ve düzenlemeleri yöneten" bürokrasiden oluşuyordu (Glade, 1969, s. 58). Ekonominin her detayı gibi hükümet sisteminin de her ayrıntısı, Roma'dan beri en güçlü imparatorluğun kurulması sürecinde hanedanın çıkarlarını savunmak amacıyla kurulmuştu. Hollanda'nın isyanı ve Yeni Dünya hazinelerindeki akışın azalmasıyla birlikte, mali talepler geliri katbekat aşmaya başladı ve sonuç, iflas, iç vergilerin artması, mal mülke el konması ve güvenceden uzak mülkiyet hakları oldu.

Kuruluşlar açısından sonuçlar

İngiltere'de parlamento Bank of England ve harcamaların vergi gelirine bağlı olduğu bir mali sistem oluşturdu. Sonuçta gerçekleşen mali devrim, hükümeti sağlam mali bir temele oturtmakla kalmadı, aynı zamanda özel sermayenin gelişimi için gerekli zemini de hazırladı. Daha güvenli mülkiyet hakları, merkantalist kısıtlamaların gerileyişi ve tekstil şirketlerinin kent loncalarının kısıtlamalarından kaçması, şirketler için iç pazar ve uluslararası piyasalarda genişleme fırsatları sundu. Büyüyen piyasalar ve patent yasası yenilikçi faaliyetlerin büyümesini teşvik etti. Ancak, bu ve çok daha fazlası iyi bilinen bir öyküdür.

İspanya'da 1557-1647 yılları arasında tekrar eden iflaslara, felaketi savuşturmak için umutsuz önlemler eşlik etti. Savaş, kilise ve karmaşık bürokratik sistemi yönetmek, İspanya'da kuruluşlar açısından önemli sonuçlar doğurmuş ve sonuç olarak, askeriye, rahiplik ve yasal sistem içinde yer almak ödüllendirilen meslekler haline gelmiştir. Mağribilerin ve Yahudilerin İspanya'dan kovulması, toprak üzerinde kira tavanı gibi kısıtlar, buğday tavan fiyatı, Seville'deki tüccarlara gönderilen gümüşlere el konması (ve tüccarların görece değersiz hisseler olan jurolarla tazmin edilmesi) üretken faaliyetler için ters teşviklerin belirtileriydi.

İzlek bağımlılığı

Birbirine karşıt bu kısa öyküleri, izlek bağımlılığı hakkında ikna edici örneklere dönüştürmek için, her toplumun siyasi, ekonomik ve yargı sistemlerini, bir arada kurumsal matrisi oluşturan formel ve

enformel kısıtlardan oluşan içsel bağlantıları olan ve ekonomileri değişik izleklere doğru yönlendiren bir ağ olarak anlatmak, oyuncuların seçeneklerini kısıtlayan ve onların kurumsal yapıyı kökten değiştirmesine engel olan ağ dışsallıklarını göstermek gerekirdi. Bu tür bir görev, bildiğim ampirik kanıtların çok ötesinde bir çalışma. Var olan kanıtlardan sadece dolaylı olarak bazı sonuçlar çıkarabilirim.

Tartışma konusu olan çalışması, *The Origins of English Individualism* (*İngiliz Bireyselliğinin Kökenleri*, 1978) adlı eserinde Alan Macfarlane en azından 13. yüzyıldan itibaren İngilizlerin, köylü toplumları hakkındaki geleneksel portreden farklı olduğunu öne sürer. Köylü toplumunun geleneksel özelliklerinin -erkek egemen toplum, geniş aile, kadınların toplum içindeki düşük statüsü, birbirine sıkı sıkıya bağlı ve dışa kapalı köylü kasabaları, kendine yeterlilik, çalışma birimi olarak aile- hiçbiri garip bir biçimde 13. yüzyılda mevcut değildi. Bu özelliklerin yerine Macfarlane, aile yapısı, işin örgütlenmesi, köy toplumunun toplumsal ilişkilerine ait bir dizi akışkan, bireysel eğilimlere göre belirlenen davranış dizgesi ve bu dizgeyi tamamlayan mülkiyet, veraset ve kadınların yasal statüsü hakkında formel kurallardan oluşan bir resim çizer. Macfarlane İngilitere'nin farklı olduğunu ve farkın çok uzun bir zaman öncesine gittiğini vurgulamak ister. Ama bunu yaparken, izlek bağımlılığının artan getiri özelliğini oluşturan formel ve enformel kısıtlardan oluşan karmaşık, karşılıklı bağımlılıklarla örülmüş bir ağı ortaya çıkaracak kadar çok kanıt da toplamıştır.

İspanya'nın kurumsal dokusunun artan getiri özelliğinin en aşikâr kanıtı, hanedanın ve onun bürokrasisinin ülkeye hâkim olan çöküş ve gerilemenin farkında olmalarına rağmen, İspanya izleğinin yönünü değiştirmekteki başarısızlıklarıdır. İspanya bir yüzyılda -17. yüzyıl- Roma İmparatorluğu'ndan bu yana Batı dünyasının en güçlü ülkesi olmaktan, ikinci sınıf bir güç konumuna düşmüştür. Kırsal bölgelerde nüfusun azalması, endüstrinin durgunluk içine gömülmesi ve Seville'in ticaret sisteminin Yeni Dünya ile çökmesine, siyasi alanda Katalonya ve Portekiz'in isyanı eşlik etmiştir. Bunun nedeni sürekli devam eden savaş ve Olivares'i (1621-1640) temel sorunları daha da vahim hale getiren umutsuz önlemler almaya iten mali krizdi. Hakikaten, kurumsal

kısıtlar ve oyuncuların algılarına göre kabul edilebilir görülen önlemler fiyat denetimleri, vergi artışı ve tekrarlanan el koymalardan ibaretti. Oyuncuların algısına gelince, Jan De Vries, kriz dönemindeki Avrupa üzerine çalışmasında oyuncuların çöküşü geri çevirme çabalarına ilişkin algısı hakkında şunları söyler:

> Ama burası ne olduğunun farkında olmayan bir toplum değildi. Ekonomik reform yanlısı koskoca bir ekol ... yeni önlemler alınmasını savunan kilometre uzunluğunda makaleler yazdı...1623 yılında *Junta de Reformacion* yeni Kral Philip VI'ya erken yaşta evliliği teşvik etmek için vergilendirme (böylece nüfus artışı sağlanacaktı), uşak sayısına kısıtlama getirilmesi, banka kurulması, lüks madde ithalatının yasaklanması, genelevlerin kapatılması, (yüzeysel eğitim alan köylülerin tarım dışına kaçmasını önlemek için) küçük kasabalarda Latince öğretilmesinin yasaklanması da dahil olmak üzere bir dizi önlem alınmasını tavsiye etti... Ama bu önerileri uygulayacak irade yoktu... Reform hareketinin tek başarısının, aristokrasiyi mahvedecek kadar yüksek çamaşır faturalarına neden olan, kolalı ve kırmalı yuvarlak yaka modasını kaldırmak olduğu söylenir. (De Vries, 1976, s. 28)

Enstrümental rasyonalitenin Junta'nın akıl yürütme yöntemlerine uygulanabileceği kuşkulu gibi gözükmektedir.

Hem İngiltere hem de İspanya 17. yüzyılda mali krizle yüz yüze gelmişlerdi; ama izledikleri farklı yollar, toplumların derinliklerinde yatan kurumsal özellikleri yansıtıyor gibi gözükmektedir.

Zaman içinde sonuçlar

ABD ekonomi tarihinin ayırt edici özellikleri federal siyasal sistem, çeşitli denetim sistemleri, emniyet sübapları ve sermaye piyasalarının yaratılması ve ekonomik büyüme için gerekli uzun dönemli sözleşmeleri teşvik eden temel bir mülkiyet hakları yapısıdır. Bütün dünya tarihinin en pahalı iç savaşlarından biri bile, temel kurumsal matrisi değiştirememiştir.

Tam aksine Latin Amerika'nın ekonomik tarihi, İspanyol/Portekiz mirasından nakledilen merkezi, bürokratik gelenekleri yeniden üretmiştir. John Coatsworth 19. yüzyıl Meksika'sında kurumsal çerçeveyi şu sözlerle anlatır:

Kurumsal çerçevenin müdahaleci ve yaygın biçimde keyfi doğası kentli veya köylü her girişimin, sübvansiyonlu kredileri kullanmak, işgücünü toplamak için çeşitli stratejilere yardım etmek, borç toplamak veya sözleşmeleri uygulatmak, vergi kaçırmak, mahkemeden kaçınmak, toprak üzerinde hak iddia etmek veya bu hakları savunmak için akrabalık ağlarını, siyasi nüfuz ve aile prestijini kullanarak yüksek oranda politikleşmiş bir ortamda iş görmesini zorunlu kılıyordu. Ekonomi alanındaki başarı ya da başarısızlık daima üreticinin siyasi yetkililerle ilişkisine bağlıydı. El altındaki meseleleri halletmeleri için yerel yetkililerle, yerel koşullar gerektirdiğinde müdahale edilmesini ve yasanın ilgili kişiye sıcak bakan bir anlayışla yorumlanmasını sağlamak için ise merkezi sömürge yönetimi ile kurulacak ilişkiler önemliydi. Ayrıcalıklar sistemi ve siyasi avantalar sisteminden dışlanan küçük girişimciler, sürekli hale gelen yarı-gizlilik altında, sürekli hukukun kıyısında, küçük memurların insafına kalmış bir durumda, keyfi edimlere maruz kalmama güvencesi ve kendilerinden çok daha güçlülerin haklarına karşı hiç koruma altında olmadan çalışmak zorunda kalıyorlardı (Coatsworth, 1978, s. 94).

İngiltere ve İspanya'nın Yeni Dünya'da kurdukları birbirinden ayrılan yolları, ortak ideolojik etkilerin arabuluculuğuna rağmen birbiriyle kesişmemiş, birleşmemiştir. İlk örnekte, siyasi istikrar ve modern teknolojinin potansiyel ekonomik kazanımlarını elde etmeye izin veren bir kurumsal çerçeve gelişmiştir. İkincisinde ise kişisel ilişkiler hâlâ daha siyasi ve ekonomik değişimin anahtarını oluşturmaktadır. Bunlar, ne siyasi istikrarı ne de modern teknolojinin potansiyelinin tutarlı bir biçimde gerçekleştirilmesini üretebilecek şekilde evrimleşmemiş bir kurumsal çerçevenin sonuçlarıdır.

13. İstikrar ve İktisat Tarihinde Değişim

İnsanlar tarih boyunca kurumlar aracılığıyla düzen sağlamış ve mübadeledeki belirsizlikleri azaltmaya çalışmışlardır. Kurumlar ve kullanılan teknoloji, işlem ve dönüşüm maliyetlerini, dolayısıyla ekonomik faaliyette bulunmanın fizibilitesini ve kârlılığını belirler. Kurumlar geç-

mişi, günümüz ve yarın ile ilişkili kılarlar. Ekonomilerin tarihsel evrimi, ancak otuz iki kısım tekmili birden bir hikâye olarak anlaşılabilecek bir tedrici değişim öyküsüdür. Kurumlar, aynı zamanda siyasi bünye, ekonomi, ekonomik büyüme (veya durgunluk ya da gerileme) arasındaki karşılıklı ilişkiyi anlamanın anahtarıdırlar. Peki, neden bazı mübadele biçimleri istikrarlıyken, diğerleri daha karmaşık ve daha üretken mübadele biçimlerine yol açmıştır? Kurumsal değişimin kuramsal yönlerini daha önce tartışmıştım. Bu noktada tarihsel değişimin kendine özgü bazı özelliklerini ele almak istiyorum.

Tarihte istikrar ve değişmeyi incelerken araştırılması gereken ilk konu, bu çalışmanın başında (İkinci Bölüm) ele alınan konudur. Ne tür bir kurum bileşimi, zamanın herhangi bir anında standart neoklasik modelde içselleşen ticari kazançları elde etmeye imkân verir? Tarihdışı bağlamda bile konu yeterince karmaşıktır. Tarih bembeyaz bir sayfa (*tabula rasa*) ile işe başlamak yerine daima eski dönemlerden türediğinden, konu tarihsel bağlamda çok daha karmaşık hale gelir. Daha önceki bölümlerde incelenen izlek bağımlı tarih modeli bazen evrimleşmeyen istikrarlı mübadele biçimleriyle sonuçlanırken, kimi mübadele biçimleri de dinamik bir değişim içinde olmuştur. Bu çalışmada öne sürülen tez, günümüzde var olan siyasi, ekonomik ve askeri kuruluş biçimleri ile bu kuruluşların azamileştirici gelişmeye yönelik olmasının, tedrici biçimde evrimleşen kurumsal yapının sunduğu fırsatlar kümesinin sonucu olduğudur.

Neden bazı örneklerde istikrar, diğerlerinde ise değişim vardır? Daha karmaşık ekonomik mübadele biçimlerini betimledikten sonra, bu mübadele biçimlerini gerçekleştirmek için gereken kurumsal ve kuruluş yapıları konusuna döneceğim.[1]

---

[1] Yıllar önce yazdığım bir makalede (North, 1955) bir çok bölgesel ekonominin başından beri ihracat ekonomisi olarak evrimleştiğine dikkat çekmiştim. Bu durum, Alman tarih ekolünden miras kalan "eski aşama" teorileriyle çelişmektedir. Alman tarih ekolünde, ekonomiler yerel otarşiden artan uzmanlaşmaya ve yükselen oranda işbölümüne doğru evrimleşirler. Bir çok örnek için geçerli olmasa bile, metinde bu ikinci model betimlenmektedir.

I

Köy içindeki yerel mübadele ve hatta avcı toplayıcı toplumlardaki (erkeklerin avlandığı ve kadınların besin maddeleri topladığı toplumlar) basit mübadeleyi ele alarak konuya girelim. Bu dünyada uzmanlaşma sadece temel düzeydedir; hanelerin çoğunu tanımlayan ayırt edici özellik kendi kendine yeterliliktir. Değişmeye doğru minik bir adım, ticaretin kapsamının küçük bir kasabanın ötesine geçerek, genişlemesi olacaktır. Böylece, genellikle büyük ölçüde kendine yeterli olan haneye ek olarak, uzmanlaşmada bir artış söz konusu olur. Piyasanın genişleyip bölgesel ticareti de kapsar hale gelmesi, büyük bir alanda çok taraflı ticaretin büyümesi ve ticaret yapılan uzmanlaşmış piyasaların oluşmasının yanısıra ticaret yapan ortakların sayısının da büyük ölçüde arttığı anlamına gelir. Bu toplumda tarımsal iş gücünün emeğin çok büyük bir bölümünü oluşturmasına karşın, toplumun giderek artan bir bölümü ticaretle uğraşacaktır.

Uzun mesafeli ticaretin evrimi ve gelişmesinin ayırt edici özelliği, ekonomik yapıda belirgin bir değişimdir. Bu tür bir ticaret, bireylerin mübadele süreçleri için önemli ölçüde uzmanlaşmasını gerektirir ve ticaret merkezlerinin erkenden geliştiği anlamına gelir. Ticaret merkezleri, Avrupa'daki erken dönem ticaret fuarları gibi geçici toplanma mekânları ya da daha kalıcı olan kasaba ve kentler olabilirler. Bir başka deyişle, coğrafi uzmanlaşma önemli konulardan biri olarak karşımıza çıkmaya başlar; bir miktar mesleki uzmanlaşma da sağlanır.

Pazar kapsamının genişlemesinin bir sonraki aşaması, daha da uzmanlaşmış üreticilerin ortaya çıkmasını gerektirir. Hiyerarşik üretici kuruluşların ilk aşamalarında ölçek ekonomileri ortaya çıkar; bu da, merkezi bir mekânda ya da sıralı üretim sürecinde tam zamanlı çalışanlar demektir. Nüfusun ağırlıklı olarak hâlâ tarımla uğraşmasına rağmen, nüfus dağılımında üretim ve hizmetle uğraşanların yüzdesinde önemli bir artışa ek olarak, kasabalar ve bazı merkezi kentler ortaya çıkmaya başlar. Bu durum toplumun kentleşmesine doğru önemli bir kaymayı da yansıtır.

Modern batı toplumlarında gördüğümüz son aşamanın ayırt edici özelliği, artan uzmanlaşma, tarımın emek içinde küçük bir oranı oluşturması ve ulusal ve uluslararası devasa pazarlardır. Ölçek ekonomisi sadece üretimde değil, tarımda da büyük ölçekli kuruluşların olması gerektiğini söyler. Herkes özelleşmiş bir işlevi yerine getirerek, birbirine bağlı devasa bir ağın gerekli ürün ve hizmetleri sağlayacağına güvenerek yaşar. İşgücünün mesleklere göre dağılımına ilk önce üretim hâkimken, hâkimiyet kademeli olarak hizmetler olarak adlandırdığımız sektöre geçer. Bu, ağırlıklı olarak bir kent toplumudur.

II

İster Alman tarih ekolünden, isterse Rostow'un daha yakın dönemli ekonomik büyüme aşamaları üzerinden olsun, bir şekilde aşamalı ekonomi tarihi öykülerini biliriz. Ancak ben burada, bu aşamaların özellikleri hakkında farklı bir öykü anlatmayı amaçlıyorum. İşlem ve dönüşüm maliyetlerinin en azından uzmanlaşma artışına ve emek bölümüne izin verecek bir oranda olmasına olanak sağlamak için ne tür kurumların gerekli olduğunu incelemek istiyorum.

Küçük ölçekli kasaba ticareti yerel mübadeleyi kolaylaştıran yoğun bir enformel kısıtlar ağı içinde var olur; bu bağlamda işlem maliyetleri düşüktür. Her ne kadar kabile ve kasaba kuruluşlarının temel toplumsal maliyetleri yüksek olabilirse de, bu maliyetler işlem sürecine ek maliyetler olarak yansıtılmaz. İnsanlar birbiri hakkında derin ve kişisel düzeyde bilgi sahibidirler ve şiddetin toplumun diğer üyeleri üzerinde doğurabileceği tehdit, düzeni korumanın etkin bir yöntemidir.

Pazar büyüklüğü arttıkça, yoğun toplumsal ağın yerini oyuncuların daha seyrek müşterileşmesi aldığı için, bölgesel ticaret, işlem maliyetlerinde ciddi bir artışa yol açar. Bunun nedeni, ölçüm ve yaptırıma daha fazla kaynak ayrılmasının gerekli olmasıdır. Bu dünyada merkezi bir siyasi otoritenin bulunmaması tipik bir durumdur; birleştirici herhangi bir siyasi yapının veya formel kuralların mevcut olmadığı durumlarda, dini hükümler oyuncuların davranış biçimlerine

belli standartlar getirir. Dini hükümlerin işlem maliyetlerini azaltmadaki etkinliği, dini hükümlerin oyuncuları ne ölçüde bağladığına bağlı olarak, büyük ölçüde çeşitlilik gösterir.

Uzun mesafeli ticaretin büyümesi iki farklı işlem maliyeti sorununu ortaya çıkarır. Bunlardan birincisi klasik vekâlet sorunudur. Tarihte *commenda* (komandit şirket) ve erken kuruluş biçimlerinde yaşanan bu sorun, uzun mesafeli ticarette akrabaların kullanımıyla çözülmüştür. Yani, yerleşik düzendeki tüccar yükle birlikte satış için pazarlık yapmak ve bunun karşılığında bir yükle dönmesi için bir akrabasını gönderir. Performansı ölçmenin bedeli, akrabalık bağlarının gücü ve ihlalin bedeli, hep birlikte bu tür sözleşmelerin sonuçlarını belirlerler. Ticaretin boyutları ve hacmi büyüdükçe, sorun giderek daha büyük bir açmaza dönüşmüştür. İkinci sorun, sözleşme yaptırımlarını yerine getirmek için kolayca uygulanabilecek bir yöntemin olmadığı dünyanın yabancı bölgelerinde, sözleşmelerin yerine getirilmesini sağlamaktır. Sözleşmenin uygulanması, sadece yol üzerinde ürün ve hizmetlerin korsan ve eşkiyalardan korunması demek değildir; aynı zamanda yabancı bölgelerde de sözleşme yaptırımlarının uygulanabilmesi anlamına da gelir. Standart ağırlık ve ölçülerin, muhasebe birimlerinin, mübadele aracı (para birimi), noterlik, konsolosluk, ticari hukuk mahkemeleri ve gelir karşılığında yabancı prenslerin koruduğu yabancı tüccar kolonilerinin gelişimi hep, uzun mesafeli ticaretle uğraşma ve işlem yapmayı mümkün kılan kuruluşların, kurumların ve araçların bir parçasıdır. Gönüllü ve yarı-zor kullanma hakkına sahip ya da en azından sözleşmelerine uymayan tüccarların etkin bir biçimde toplum dışına atılmasını, aforoz edilmesini sağlayan oluşumlar uzun mesafeli ticaretin yapılmasını mümkün kılmıştır.

Bir sonraki aşama, sermaye pazarının oluşumu ve büyük miktarlarda sabit sermayeye sahip olan üretim şirketlerinin gelişmesi için bir tür zorlayıcı siyasi düzen gereklidir. Bunun nedeni, daha karmaşık ve kişisellikten daha uzak mübadele biçimleri evrimleştikçe, kişisel bağlar, gönüllülük esasına dayanan kısıtlar ve aforoz mekanizmasının etkinliğini yitirmeye başlamasıdır; ama bu, onların önemini

kaybettikleri anlamına gelmez. Karşılıklı bağımlılıklar dünyamızda hâlâ önemlidir. Ama sözleşmeden sapmanın kazancı, kişisellikten uzak sözleşmenin mevcut olmadığı durumlarda, bu tür karmaşık mübadele biçimlerinin önüne geçecek kadar yüksektir. Güvence altına alınmış mülkiyet hakları, zaman ve mekân içinde etkin ve tarafsız bir biçimde, sözleşmelerin yaptırımlarını uygulayan siyasi ve yasal kuruluşlar gerektirirler.

Son aşamada uzmanlaşma, toplumsal kaynakların artan orandaki bir yüzdesinin işlemlere ayrılmasını gerektirir; bu sayede, gayri safi milli hasılanın yüksek bir yüzdesini işlem sektörü oluşturur. Bunun nedeni ticarette, finansta, bankacılık ve sigortada uzmanlaşmanın ve en basitinden ekonomik faaliyetlerin eşgüdümünün bile işgücünün artan bir yüzdesine gerek gösteriyor olmasıdır. Dolayısıyla, kaçınılmaz olarak yüksek düzeyde uzmanlaşmış işlem kuruluşları ortaya çıkar. Uluslararası uzmanlaşma ve işbölümü, sermaye ve diğer mübadele türlerinin oyuncuların inanılır taahhütleriyle gerçekleşebilmesi için, uluslararası sınırlar ötesinde mülkiyet haklarını güvence altına alan uluslararası kurum ve kuruluşlara gerek duyar.

Yukarıda çok şematik bir biçimde ele alınan aşamalar, işbirliğinin evrimini anlatan bir öyküde, birbirine geçmiş, adeta birbirinin içinde erimiş gibi gözükmektedir. Peki, gerçekte durum nedir? Oyuncuların daha az karmaşık mübadele biçimlerinden daha karmaşık mübadele biçimlerine geçmesi için gerekli bir ilişki söz konusu mudur? Burada söz konusu olan bu evrim içinde, daha düşük enformasyon maliyeti ve ölçek ekonomileri ve sözleşme yaptırımının iyileşmesi daha basit mücadele biçimlerinden daha karmaşık mübadele biçimlerine evrimi teşvik etmekle kalmaz. Aynı zamanda kuruluşlar da kendileri için toplumsal açıdan daha üretken olacakları yönlere doğru evrimleşmeye sevk eden bilgi ve enformasyona sahip olmak için daha fazla teşvikle karşı karşıya kalırlar.

Tarihte bu gelişmenin gerçekleşmesi için gerekli bir neden olmadığını da dikkatle kaydedelim. Gerçekten de, betimlediğim erken dönemli mübadele ve kuruluş biçimlerinin çoğunun dünyanın bazı böl-

gelerinde bugün de hâlâ var olduğunu göstermek mümkündür. İlkel kabile toplumları hâlâ vardır, suk toplumları (bölgesel ticaretle uğraşan çarşı ekonomileri) dünyanın bazı bölgelerinde hâlâ serpilip gelişmektedir. Her ne kadar karavan ticareti ortadan kalmış olsa da, karavan ticaretinin yok oluşu (ve hâlâ kullanılan diğer iki ilkel mübadele biçiminin tedrici olarak önem kaybetmesi) içsel evrimden çok dış güçlerdeki değişimi yansıtmaktadır.

Buna karşın, Avrupa'da uzun mesafeli ticaretin gelişimi, daha karmaşık kuruluş biçimlerine yol açan içsel bir gelişim dizisini başlatmıştır. Bunun anlamı, daha düşük enformasyon maliyetleri yoluyla uzun mesafeli ticarete başlamanın, Batı Avrupa'nın kimi yerlerinde bazı ölçek ekonomilerine ve sözleşmelerin yerel ölçekte uygulanması için yaptırımlar geliştirilmesine yol açtığıdır. Batı Avrupa'da ortaya çıkan bu evrim biçimi, yukarıda bahsi geçen ilkel mübadele biçimlerinin istikrarından yoksundu. Venedik'te, Akdeniz ticaretinde ya da Champagne ticaret fuarları ya da Hanseatic ticaret sistemi içinde Lubeck'te başarılı olmak için öğrenilmesi gereken şeyler ve gerekli yetenekler daha karmaşık, gelişkin kurumsal düzenlemelerin yaratılmasını teşvik etmiştir. İster mübadele yasalarının evrimine, ister tüccar yasası doktrinlerinin nasıl formel hukukun ayrılmaz bir parçası haline geldiğine bakalım, kurumsal evrime yol açan unsurun gelişen ticari fırsatlar bağlamında kârlı fırsatların peşinde koşan kuruluşlar olduğunu görürüz.

Bazı ekonomiler üçüncü taraf yaptırımının ve modern Batı dünyasının ayırt edici özelliği olan karmaşık kurum yapısınının gelişmesine izin veren siyasi bir yapı üretmek yönünde evrimleşmiştir. Ama Batı Avrupa'da bile bütün ekonomiler aynı şekilde evrimleşmemiştir. Bazı ekonomiler, İspanya örneğinde olduğu gibi, iflas ile üretken ve yaratıcı kurumsal yenilikleri önleyen ters-teşvik unsurları üreten siyasi/ekonomik politikaların sonucu olarak, kendilerini çıkmaz bir sokakta bulmuşlardır. İlkel mübadele biçimlerini ve daha sonra Batı Avrupa'nın gelişimini derinlemesine inceleyerek, ilk örnekte kurumsal ve kuruluşsal istikrar, ikinci örnekte dinamik ekonomik değişim yaratan karşıt güçler üzerinde odaklanmak istiyorum.

III

İnsanlar arasında mübadele en erken biçimiyle, dilin kullanımına bile gerek olmadan gerçekleştirilebilir ve gerçekleştirilmiştir de. İşaret dili ve malların bir kol boyu uzaklıktan gözlemlenmesi (en azından Herodot'un anlattığı kadarıyla) mübadeleye temel teşkil etmiştir. Düzenli değişim, devlet olmadan da var olmuştur ve mübadele kurallarının uygulanması için yaptırımı, aile grupları arasındaki kan davası tehdidi oluşturmuştur. Ancak, kabile toplumunda mübadele hiç de basit değildir. Formel yazılı kurallarla desteklenen devletin eksikliğini, yoğun toplumsal ağ telafi eder. Beşinci Bölümde bu mübadele biçimini betimlediğim için, buraya sadece Elizabeth Colson'dan (1974) kısa bir alıntı yapmak istiyorum:

> Bütün bu insanların içinde yaşadığı toplumlara, daima tehlikede olan ve hiçbir zaman verili kabul edilmemesi gereken hassas bir güç dengesi hükmediyordu: Her kişi, sürekli olarak iyi niyetini göstermek zorunda olduğu durumlarda, kendi konumunu güvence altına almakla uğraşmak zorundaydı. Bir insanın doğru yapıp yapmadığına ilişkin yargı vakadan vakaya değiştiği için, kullanım ve gelenekler esnek ve akışkan gibi gözükür... Ama bunun nedeni yargılananın suç değil, insan olmasıdır. Bu koşullar altında genellikle kabul edilen standartları ihlal etmek, gayrimeşru güç iddiasına eşittir ve birine karşı kullanılan kanıtların bir parçası haline geliverir (Colson, 1974, s. 59).

Richard Posner'in (1980) analizi gibi Colson'un analizinden çıkan sonuç, sapma ve yeniliğin grubun hayatta kalmasına karşı bir tehdit olarak algılandığıdır.

İkinci mübadele biçimi (*suk*) binlerce yıldır Kuzey Afrika ve Ortadoğu'da var olan bir mübadele biçimidir; sukun ayırt edici özelliği yaygın, göreli olarak kişisellikten uzak mübadeleyi içermesi ve göreli olarak yüksek işlem maliyetlerine sahip olmasıdır.[2] Sukun temel

[2] Suk üzerine kapsamlı bir literatür mevcuttur. Bu konuda özellikle Fas, Sefrou'daki suk üzerine sofistike bir analiz içeren bir makaleden yararlandım, bakınız Geertz, Geertz ve Rosen (1979).

özellikleri, küçük ölçekli çok sayıda işletme ile kasabanın işgücünün en fazla yüzde 40 ila yüzde 50'sinin mübadeleye katılması, düşük sabit maliyetler, çok ince çizilmiş bir işbölümü, devasa sayılara ulaşan ve her biri bir sonrakinden az buçuk bağımsız küçük değişim işlemi, yüz yüze anlaşmalar ve mal ile hizmetlerin homojenlikten yoksun oluşudur. Görevi sadece pazarda enformasyonu toplamak ve dağıtmak olan hiçbir kurum yoktur. Ağırlık ve ölçü sistemleri alengirli ve bütünüyle standartlaşmadan yoksundur. Mübadele için gerekli yetenekler özenli bir biçimde geliştirilmiştir; farklı oran ve biçimlerde sahip olunan bu yetenekler, pazarda kimin zengin olacağını ve kimin olmayacağını belirleyen temel unsurlardır. Mübadelenin herhangi bir yönü ve koşulu için sürdürülen kıyasıya pazarlıklar kapsamlı, hararetli ve aralıksız sürdürülür. Almak ve satmak tam anlamıyla birbirinden farklılaşmamış, gerçekte tek bir faaliyettir; ticaret sürekli olarak belli özelliklere sahip bir ortak arayışıdır, malların kamuoyuna sunulması değil. Uzlaşmazlıkların düzenlemesi, olayın detayları hakkında güvenilir tanıkların şahadetiyle çözümlenir; birbiriyle rekabet eden yasal ilkelerin ağırlıklarının değerlendirilmesiyle değildir. Hükümetin piyasadaki faaliyetler üzerindeki denetimi marjinal, ademi merkeziyetçi ve çoğunlukla sadece sözdedir.

Özetlemek gerekirse, suk'un temel özellikleri (1) yüksek ölçüm maliyetleri, (2) müşterileştirme için sürekli bir çaba, bir başka deyişle en iyi halde mükemmel olmaktan uzak diğer ortaklarla sürekli tekrarlanan mübadele ilişkilerinin geliştirilmesi, (3) her marjinde yoğun pazarlıktır; burada anahtar kavram başkalarının kaybı pahasına kazanç sağlamaya çalışan kişilerdir. Kısaca oyunun özü, mübadelenin diğer tarafının işlem maliyetini yükseltmeye dayanır. Kişi, rakibinden daha iyi bilgiye sahip olduğu için para kazanır.

Yaratıcı yeniliklerin neden kabile toplumunun hayatta kalmasına karşı bir tehdit olarak algılandığını anlamak kolaydır. Ama sukta bu etkinlikten uzak pazarlık biçimlerinin neden devam ettiğini anlamak çok daha zordur. Bize tanıdık gelen toplumlarda, bu tür bilgi asimetrilerinin belirsizliğine ve tehlikelerine karşı güvence sağlamak amacıyla gönüllü kuruluşların evrimleşeceği beklenir. Ama asıl mesele

tam olarak da budur. Sukta eksik olan bu tür gönüllü kuruluşları, ayakta kalır ve kârlı kılacak olan yasal kurumlar ve yasal yaptırım sistemlerinin temelinin olmayışıdır. Bunların mevcut olmadığı bir durumda da, sistemi değiştirmek için hiçbir teşvik unsuru yoktur.

Korumanın gerekli olduğu ve hiçbir örgütlü devlet biçiminin var olmadığı bir dünyada ticaret nasıl var olabilir? Karavan ticareti, bu tür ticareti mümkün kılan ayrıntılı, enformel kısıtlara iyi bir örnek oluşturur. Clifford Geertz (1979) yüzyılın başında Fas'taki karavan ticaretini şöyle betimler:

> Dar anlamıyla, bir zettata (Berberi dilindeki TAZETTAT, "küçük bez parçası" kelimesinden gelir) bir tür geçiş aracı, yerel güç sahibinin bölgesinden geçerken, koruma için yerel güç odağına ödenen paradır... Ama aslında zettata bir ödemeden çok daha fazla bir şeydir. Zettata kırsal Fas'ta bir paket oluşturan ahlaki ritüeller, kanun gücündeki gelenekler ve (ev sahibi-misafir, hami-koruma altındaki kişi, dilekçe veren-dilekçe verilen, sürgüne gönderilen ve koruyan, yakaran-ilahi olanla bağlantılı ilişkiler etrafında odaklanan) kutsallığın ağırlığından oluşan koskoca bir kompleksin bir parçasıdır. Fiziksel olarak kabilenin dünyasına giren, çok uzaklardan gelen tüccar (ya da en azından onun vekilleri) aynı zamanda kültürel olarak da bu dünyaya girmek zorundaydı.
>
> Kendilerini gösterme biçimlerindeki büyük farklara rağmen, Yüksek ve Orta Atlas Dağları'ndaki Berberi toplumlarında koruma özellikleri açık ve sabittir. Koruma kişiseldir, kayıtsız şartsızdır, açıktır ve bir kişinin başkasının ününü giymesi gibi algılanır. Kişinin ünü, itibarı siyasi, ahlaki, ruhani ya da kişilik özelliklerinden ya da sıklıkla olduğu gibi dördünden birden kaynaklanıyor olabilir. Ama burada gerekli olan işlem, önemli bir şahsın, önem taşıdığı kişiler nezdinde "ayağa kalkıp" (klasik bir ifadeyle *quam wa qal*) : "Bu adam benimdir, ona zarar verirseniz bana hakaret etmiş olursunuz; bana hakaret ederseniz, bunun hesabını bana verirsiniz" demesidir. Takdis (ünlü baraka), misafirperverlik, sığınak ve güvenli geçiş hakkı bu açıdan birbirlerine benzerler: Bir açıdan belki de paradoksal olan bir kavrama dayanırlar: Her ne kadar kişisel kimlik hem kökenleri hem de ifade edilişi açısından köktenci bir biçimde bireysel olsa da, başka bir kişinin kişiliği içinde yok olmak yeteneğinden yoksundur (Geetz, 1979, s. 137).

IV

Kabile kuruluşları, suk, karavan ticareti, tarih boyunca var olan istikrarlı, çok sınırlı işbirliği biçimlerinin özelliklerini taşırlar. Bunların hiç birinde, mübadeleye dahil olan kuruluş veya bireylerin başarılı olması için gerekli yetenekler ve bilgiler temel kurumsal çerçevede üretken değişiklikler yapılmasını kapsamaz veya teşvik etmez. Her vakada kurumsal değişimin kaynakları dışsaldır.

Bunun tam aksine erken modern çağ Avrupası'nda uzun mesafeli ticaretin tarihi, nihayetinde Batı dünyasının yükselişine yol açan, sıralama ve diziliş itibariyle giderek karmaşıklaşan kuruluşların hikâyesidir. İlk önce yaratıcı yenilikleri kısaca tarif edeceğim, daha sonra da bu yeniliklerin kaynaklarını araştıracağım.

İşlem maliyetlerini düşüren yenilikler, organizasyonel yenilikler, araçlar, özgün teknikler ve yaptırım özelliklerinden oluşuyordu. Bu yenilikler üç tane maliyet marjininde görülüyordu: (1) sermayenin dolaşımını artıranlar, (2) enformasyon maliyetini düşürenler, (3) riski dağıtanlar. Bunların birbiriyle kesişen kategoriler olduğu açıktır; ancak bunlar işlem yapmanın maliyet azaltıcı özelliklerini birbirinden ayırmak için yararlı bir yol sunarlar. Bütün bu yeniliklerin kökeni, daha eski dönemlere gidiyordu; bazıları ortaçağdaki İtalyan şehir devletlerinden ya da İslam'dan veya Bizans'tan alınmış ve daha sonraki gelişme aşamalarında da daha ayrıntılı bir hale getirilerek inceltilmişti.

Sermayenin dolaşımını etkileyen teşvik unsurları arasında tefecilik yasalarından kaçmak için evrimleşen teknikler ve yöntemler vardı. Borç sözleşmelerinde faizi gizlemek için kullanılan dahice yöntemler, "geç ödeme cezası", "döviz kuru manipülasyonundan", erken dönemin ipotek biçimlerine (Lopez ve Raymond, 1955, s. 163) kadar uzanan bir yelpazede çeşitlilik gösteriyordu; ancak, bu yöntemlerin hepsi sözleşme maliyetini yükseltiyordu. Tefecilik yasalarının maliyetinin yüksek olmasının nedeni, sadece faizi gizlemek için yazılan sözleşmelerin lafazanlıkla dolu ve karmaşık olması değil, aynı zamanda bu tür sözleşmelerin yaptırımlarının yerine getirilmesinin de daha sorunlu olmasıydı. Tefecilik yasaları kademeli olarak kırıldıkça ve daha yük-

sek faizlere izin verildikçe, sözleşme yazmanın ve bu sözleşmelerin yaptırımlarını uygulamanın maliyetleri de düştü.

Sermayenin dolaşımını etkileyen ve en fazla ilgiye mazhar olan bir başka yenilik de, mübadele yasasının ve özellikle de sözleşmenin müzakere edilebilirliğine izin veren teknik ve araçlar ile iskonto yöntemlerinin gelişmesiydi. Bunlar, bir sözleşmenin müzakere edilebilirliği ve iskonto ile bunların kullanımına izin veren ve bu tür etkinliklerin gerçekleşebileceği (Champagne fuarları gibi ilk ticaret fuarları, daha sonra iskonto yapmak konusunda uzmanlanmış finansal kurumlar) merkezlerin gelişmesine yol açtı. Bu gelişmeler sadece belli bazı kurumların değil, aynı zamanda ekonomik faaliyet ölçeğinin de fonksiyonuydu. Artan ticaret hacmi kurumsal gelişmeyi mümkün kılıyordu. Mübadele yasalarının gelişiminde ölçek ekonomilerine ek olarak, sözleşmelerin yaptırım gücünün geliştirilmesi ile muhasebe ve denetim yöntemleri arasındaki karşılıklı ilişki ve bu yöntemlerin borçların toplanmasında ve sözleşme yaptırımlarının geliştirilmesinde kanıt olarak kullanılması da kritik önem taşıyordu (Yamey, 1949; Watts ve Zimmerman, 1983).

Sermayenin dolaşımını etkileyen üçüncü yaratıcı yenilik, uzun mesafeli ticaretle meşgul olan vekillerin denetimini sürdürme sırasında ortaya çıkan sorunlarla ilgiliydi. Ortaçağ ve erken dönem Avrupa'sında bu sorunlar için kullanılan geleneksel çözüm, vekilin malın asıl sahibinin emir ve talimatlarına uymasını güvence altına almak için, vekilleri mal sahibine akrabalık ve aile bağlarıyla bağlamaktı (Kilisenin vekilleriyle daha başarılı olmasının nedeni Allah korkusu ya da daha ulvi bir amaca inanç olabilir). Ancak, tüccarların ticaret imparatorluklarının boyutları ve kapsamı büyüdükçe, mal sahibinin akrabaları dışındakiler için de, ihtiyari davranışların kapsamının genişletilmesini, vekillerin davranışlarını izlemek için daha ayrıntılı ve incelikli muhasebe sistemlerinin geliştirilmesini gerekli kıldı.

Enformasyon maliyetlerini düşüren önemli gelişmelerden biri de değişik malların fiyatlarının ve ağırlıklar, ölçüler, gelenekler, komisyonculuk ücetleri, posta sistemleri ve özellikle de Avrupa'daki para

birimleri ve ticaret dünyası arasındaki karmaşık döviz kurları üzerine el kitapçılarının basılmasıydı. Bütün bu gelişmelerin ağırlıkla uluslararası ticaret hacminin fonksiyonu ve dolayısıyla da ölçek ekonomilerinin sonucu olduğu açıktır.

Son yenilik, belirsizliğin riske dönüştürülmesiydi. Burada belirsizlik derken, bir kişinin herhangi bir olayın gerçekleşme olasılığını belirleyememesini ve dolayısıyla da bu tür bir olaya karşı kendini güvenceye altına alma yolunu bulamamasını kastediyorum. Öte yandan, risk belli bir olayın gerçekleşme olasılığını belirleme ve dolayısıyla da bu tür bir sonuca karşı kendini sigortalatma yeteneğini belirtir. Modern dünyada sigorta ve portfolyoda farklılaşma derken, belirsizliği riske çevirmenin ve dolayısıyla da bu tür değişkenliğe, işlem maliyetine karşı bir engel oluşturmanın yönteminden söz ederiz. Ortaçağ ve erken modern dünyaya baktığımızda da tam olarak aynı sonuçlarla karşılarız. Örneğin deniz sigortası tesadüfen, uzmanlaşmış şirketlerin kayıplar için yaptığı kısmi ödemeleri içeren gelişigüzel tekil sözleşmelerin evrimiyle ortaya çıkmıştır.

> 15. yüzyılda denizcilik sigortası güvenli bir temele oturdu. Poliçelerdeki ifadeler tipik bir hale gelmişti ve bunu izleyen üç ya da dört yüzyıl boyunca da çok az değişmişti... 16. yüzyılda poliçeler geminin adı, sahibinin adı, sigorta bedeli ve sigorta primi ve bir sözleşmeden diğerine değişmesi olası birkaç konunun yer aldığı birkaç boşluk dışında basılmış yazılı bir formdan oluşuyordu. (de Roover, 1945, s. 198)

Denizcilik sigortası, istatistiki, tahkik edilebilir risklerin gelişmesinin sadece bir örneğidir; bir diğer örnek ise büyük sayıda yatırımcının riskli faaliyetlere girişmesine izin veren kurumlar ya da portfolyo farklılaştırılması yoluyla riski dağıtan iş kuruluşlarıdır. Yahudi, Bizans ve İslami kökenleri olan (Udovtich, 1962) commenda'nın İtalyanların elinde geçirdiği evrimden İngilizlerin yasayla denetlenen şirkete ve son olarak da anonim şirket haline dönüşene kadarki evrimi, riskin kurumsallaştırılmasının evriminin hikâyesidir (ancak, bu bölümde daha sonra ele alınacağı gibi, bu gelişmeler mal sahipleri için başka vekâlet sorunları yaratmıştır).

Belirli yenilikler ve özel kurumsal araçlar iki temel ekonomik öğe arasındaki karşılıklı ilişkinin sonucu olarak evrimleşmiştir. Bunlardan biri, artan ticaret hacmi ile ortaya çıkan ölçek ekonomisi, diğeri ise sözleşmelerin daha düşük maliyetlerle uygulanmasını sağlayan, daha ileri yaptırım mekanizmasının gelişimidir. Doğal olarak nedensellik ilişkisi iki yönlü işliyordu. Bunun anlamı, uzun mesafeli ticaret hacmindeki artışın, sözleşmeleri yaptırımlı hale getirmek için etkin mekanizmalar tasarlayan tüccarların getiri oranını artırdığıdır. Buna karşılık bu tür mekanizmaların getirilmesi sözleşme bedellerini düşürüyor ve ticareti daha kârlı hale getiriyor, bu nedenle de hacmini büyütüyordu.

Yaptırım mekanizmalarının gelişimine bakarsak, bunun uzun süreli bir süreç olduğunu görürüz. Ticari uzlaşmazlıklarla uğraşan bazı mahkemeler olmasında karşın, ilginç olan, tüccarların sözleşmelerin uygulanmasını sağlamak için geliştirdiği mekanizmaların gelişimi ve evrimdir.[3]

Uygulanabilirliğin kökeni, lonca üyesi tüccarların tarikatlarındaki içsel davranış kurallarına kadar uzanır gibidir; bu davranış kurallarına uymayanlar aforoz tehdidi ile karşı karşıya kalıyorlardı. Tüccarlar yanlarında uzun mesafeli ticarette davranış kurallarını da götürüyorlardı; bu sayede Pisa'nın yasaları Marsilya'nın deniz kanunlarına geçmişti. Oleron ve Lubeck, Kuzey Avrupa'ya kanun verirken, Barselona Avrupa'nın güneyine yasa sağlıyordu; İtalya'dan ise sigortanın yasal ilkeleri ve mübadele kanunu geldi (Mitchell, 1969, s. 156).

Daha incelikli muhasebe yöntemlerinin gelişmesi ve bu yöntemler ve noter kayıtlarının uzlaşmalarda kanıt olarak kullanılması, uzlaşmazlıklarda gerçeklerin belirlenmesinin temelini kanıtların oluşturmasına olanak sağladı. Sözleşmeleri gönüllü olarak uygulayan yapıların tüccarların iç örgütlenmeleriyle devletin sözleşmeleri uy-

[3] Yasanın evrimi üzerine okuduğunuz bu bölüm daha eski tarihli bir taslak üzerinde Washington Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden John Drobak ve William Jones, University of Chicago Hukuk Fakültesi'nden Dick Helmholz'un yaptığı eleştirel yorumlar sayesinde çok gelişti. Onlara teşekkür etmek ve onların burada olması muhtemel hatalardan sorumlu olmadıklarını belirtmek istiyorum.

gulamasının kademeli olarak birbiriyle birleşmesi, sözleşmelerin uygulanabilirliğinin artmasının öyküsünün önemli öğelerinden biri oldu. Gönüllü başlangıcından sonra tüccar yasalarının uzun dönemli evrimi ve bu yasalar ile örfi hukuk ve Roma hukuku arasındaki farklar hikâyenin sadece bir bölümünü oluşturur. İki yasa türü başlangıçta birbiriyle pek uyumlu değildi. Bu durum özellikle ahlaki tehlike örnekleri, sigorta sözleşmelerinde asimetrik bilgi ve mübadelede dolandırıcılık ile özdeşleştiren durumlar için geçerliydi. İngiltere'de tüccar yasalarını uygulama görevini örfi hukuk mahkemeleri üstlendi; ama yasanın, tüccar yasalarının ruhuna göre, yani geleneğe dayalı hukuk olarak uygulanmasına devam edildi. Vakalarda nadiren belli bir kural ortaya çıkıyordu; bunun nedeni, geleneği verilerden ayırmakta yaşanan güçlüktü. Genel alışkanlık jüriye geleneği ve yaşananları anlatmaktı; daha sonra yargıç jüriye veriler tarafından desteklendiği durumda geleneği uygulama ve karar verme görevini veriyordu. Nihayetinde bu politika değiştirilecekti. 1756 yılında Lord Mansfield King's Bench'teki İngiliz mahkemesinin başyargıcı olduğunda, o tarihte var olan gelenekleri uygulamaya koydu. Gelecekteki davalarda karar vermek için kullanılacak genel ilkeleri belirledi. İngilizlerin örfi hukukundan pek fazla haz eden bir tip olmadığı için, ilkelerinin çoğunu yabancı hukukçuların yazılarından aldı (Scrutton, 1891, s. 15).

Tüccar yasası, tüccarların eşi benzeri olmayan ihtiyaçlarına uygun bir mahkeme sistemi sunmanın yanı sıra, mübadelenin değişim maliyetlerini düşürmeye yardım eden bazı önemli gelişmeleri de besledi. Bu gelişmeler arasında mal sahibinin vekili açısından sorumluluğunun tanınması (Roma hukukundaki vekâlet ilkesi üzerine kurulmuştur) da sayılabilir. Bu durum hem fayda, hem de maliyet getirdi. Tüccara bir dizi vekil aracılığıyla ticari operasyonlarını geliştirme imkânı tanıdı. Aynı zamanda mal sahibi-vekil sorununu artırdı. İlk önce yasadaki tanıma, sadece mal sahibinin iyi tanınan vekilleri için geçerliydi. Vekile, efendisi adına hareket ettiğine inanıldığı için kredi verilmesi, vekile fayda sağlayabileceği açık bir fırsat sunuyordu. Ancak, ayrıcalık aynı zamanda mal sahibi-vekil sorununu denetle-

mek için de kullanılıyordu. Tüccarın kredisini kendi kişisel ticareti için kullanma ayrıcalığını vekili de kapsayacak şekilde geliştirerek, vekilin konumunu kaybetmesinin fırsat maliyetini de yükseltebiliyordu. Vekil konumunu kötüye kullanırsa sadece kendi işini kaybetmekle kalmayacak, aynı zamanda önemli bir kredi imkânından da yoksun kalmış olacaktı.

Tüccar yasalarının sözleşmeler ve satışlar üzerindeki etkisi, ticaretin genişlemesi açısından çok umut vericiydi. O tarihte geçerli olan Roma ve Germen hukuk sistemleri, tüccarlara pazarlıkta ihtiyaç duydukları güvenlik ve belirliliği sağlamıyordu. Yasalar tüccarı, tüccarın iyi niyetle, masumca satın aldığı çalınmış veya kaybolmuş malların ilk sahibinin hak iddiasından da korumuyordu. Feodal lord bir gelir kaynağı olarak fuarlar ve pazarların değerini ve dürüst alıcıyı korumanın önemini fark etmişti. Tüccar yasasına göre dürüst alıcıya satın aldığı malları elinde tutma veya ürünler ilk sahibine teslim edildiyse ödediği bedeli geri alma hakkı tanınıyordu.

İyi niyetli mal sahibinin korunması ilkesi, örfi hukukun bir parçası değildi. Ancak, ticari anlaşmazlıklarda iyi niyet ilkesi çok daha önceden beri ve çok daha kapsamlı olarak kullanılıyordu (MS 200 yılında Roma hukuku sözleşme hukukunun temeli olmuştu). Bu ilke, senede damga basarak fuarlardaki satışı geçerli hale getiren fuar senetlerinden başlayarak evrimleşmişti. Başlangıçta bu gönüllü bir önlemdi, fuarların gelenekleri borçların tanıklar önünde sözleşmeye bağlanmasına izin veriyordu. Nihayetinde dolandırıcıktan kaçınmayla geliri artırma arzusu, bütün satışların damgalı bir senetle tanınmasını gerektiren bir yasaya yol açtı. Bir kere damgalandıktan sonra, senet ancak damganın taklit edildiği kanıtlarak geçersiz hale getirilebiliyordu.

Tüccar yasasının birçok kuralı, örfi hukuk, ticaret ile çatıştığı için çıkarılmıştı. Örneğin örfi hukukun iyi niyetli alıcıları korumakta başarısız kalması, alıcıları ilk sahibine kadar bütün mal sahiplerinin hak iddialarını incelemeye zorluyordu. Bu da tüccarlar için bariz bir sorun oluşturuyordu. Bu tür bir araştırma yapmanın bedeli ve maliyeti çok yüksekti; bu durum tüccar yasasının örfi

hukuka dayalı hukukun ilk istisnasını oluşturmasına yol açtı. 13. yüzyıldan 16. yüzyıla kadar durumun nasıl evrimleştiği, çalınmış ve/veya dolandırıcılıkla elde edilmiş malları satın alan kişilere nasıl davranıldığıyla ölçülebilir. 13. yüzyılda bu tür malları satın alan kişi, malın mülkiyet zincirinin her hangi bir halkasında bir sorun olduğu zaman, aldığı malı geri vermeye zorlanıyordu. Edmund Coke 1606 yılında başyargıç olarak atandığında, malı son olarak alan (iyi niyetli) alıcı, (bazı, ancak hepsi değil) mahkemelerde mal üzerinde geçerli tek hakka sahip olan kişi kabul ediliyordu; satın alma sürecinin meşru hale gelmesiyle, mülkiyet zincirinin her halkası da meşru hale geliyordu.

Bu evrimde başrolü oynayan devletti; devletin mali ihtiyaçları ile tüccarlar ve genel olarak vatandaşlarla ilişkisindeki güvenilirliği arasında sürekli bir karşılıklı etkileşim söz konusuydu. Devlet politikaları özellikle sermaye piyasasının evrimini çok etkiliyordu. Bunun nedeni devlet kendi taahhütleriyle ne kadar bağlıysa, devletin mallara o kadar az el koyacak veya mübadelede belirsizliği artırmak için zorlayıcı gücünü o kadar az kullanacak olmasıydı. Bu sayede finansal kurumların evrimi ve daha etkin sermaye piyasalarının yaratılması mümkün hale gelmişti. Hükümdarların keyfi davranışlarının kontrol altına alınması ile hem devleti hem de gönüllü kuruluşları bağlamakta başarılı olan, kişisellikten uzak kuralların gelişimi kurumsal dönüşümün temel unsurlarından biriydi. Devletin borcunun dolaşıma sokulabileceği kurumsal süreçlerinin geliştirilmesi, düzenli sermaye piyasalarının bir parçası oldu ve devletin borcumun düzenli vergi kaynaklarıyla ödenmeye başlanması sermaye piyasalarının evriminde önemli adımlardan biriydi (Tracy, 1985; North ve Weingast, 1989).

Mübadele ve ticaretin büyümesini mümkün kılan, etkin modern pazarların atasını oluşturmak için bu farklı yenilikler ve kurumlar ilk olarak Hollanda'da, özellikle de Amsterdam'da bir araya getirilmişti. Herkese açık göç politikası işadamlarını çekmiş; sermaye piyasaları ve bu ticaretin sigorta maliyetlerini düşüren finans kurumlarının iskonto yöntemlerinin yanı sıra uzun mesafeli

ticareti finanse etmek için etkin yöntemler geliştirilmişti. Riski yaymak ve belirsizliği, istatistiki olarak tahmin edilebilir risklere dönüştürmek için gerekli tekniklerin geliştirilmesi, enformasyon maliyetlerinin düşürülmesini mümkün kılan büyük ölçekli pazarların oluşturulması ve pazarlığa tabi devlet borçlarının gelişmesi, hep bu öykünün bir parçasıydı (Barbour, 1950).

V

Bu istikrar ve değişim öyküsü insanların ekonomik durumlarına ilişkin bu bulmacayı tam kalbinden vurur. Daha önceki (ilkel mübadele hakkındaki) örneklerde, oyuncuların azamileştirici faaliyetleri, bilgi ve yetenek artışını teşvik etmiyor ya da başka biçimlerde daha çok üretkenliği teşvik edecek şekilde kurumsal çerçeve değişikliklerine neden olmuyordu. (Batı Avrupa'ya ilişkin) son örnekte evrim, üretkenliği artıran organizasyonel ve kurumsal değişmelerle gerçekleşen özel kazançların teşvik ettiği, tutarlı bir tedrici değişim öyküsüdür. Hikâyeyi daha da inanılır kılmak için, Batı Avrupa'daki değişimleri bilgi stoku ve bunun uygulamalarının evrimleşmesi ve etkileşiminin, ekonomik ve siyasal yapıyla bağlantılı kılınması gereklidir. Bunu yapmak ise siyasi birimlerin birbirileriyle nasıl rekabet ettiğinin, kilisenin entelektüel otoritesinin nasıl çözüldüğünün, evrimleşen askeri teknolojinin bilgi ve yeteneklerin gelişimi ve uygulamasıyla nasıl etkileştiğinin ayrıntılı bir incelemesini gerekli kılar.

İslam, Çin veya diğer bölgelere kıyasla Avrupa'nın başarısını izah etmek için kullanılan geleneksel açıklama, siyasi birimler arasındaki rekabettir. Bu rekabetin öykünün önemli bir bölümünü oluşturduğu kuşkusuz, ama hikâyenin tamamı olmadığı da bir gerçek. Avrupa'nın bazı bölümleri aynı şekilde gelişmeyi başaramadı. İspanya ve Portekiz yüzyıllar boyunca durgunluk içindeydi; Avrupa'nın kalan bölgelerinde ise ekonomik büyüme en iyi durumda eşitsizdi. Kurumsal değişimin araçları Hollanda ve İngiltere'ydi. Başlangıçta birbiriyle çelişen koşullar bağlamına oturan ve daha önceki bölümlerde betimlenen izlek bağımlılığı, İngiltere ve İspanya'nın farklı öykülerini yarattı.

14. Kurumsal Analizi İktisat Tarihine Dahil Etmek: İhtimaller ve Muammalar

I

Kurumsal analizin, özel olarak iktisat tarihine ve genel olarak da tarihin yazımına (okumasına da) açık ve net bir biçimde dahil edilmesi ne tür bir fark yaratır? Tarih yazmak, zaman içinde insanlığın durumuna, bu durumun belli bir yönü üzerine eğilen, tutarlı bir hikâye inşa etmektir. İnşa edilen bu yapı sadece insan zihninde vardır. Geçmiş yeniden yaratılamaz; sadece geçmiş hakkında yeni hikâyeler inşa edilir. Ancak, bir tarihin, iyi yazılmış bir tarih olması için hikâyenin var olan kanıtlar ve var olan kuramlarla kısıtlanmış olması ve tutarlı, mantıklı bir öykü sunması şarttır. Yukarıdaki soruya verilebilecek kısa bir yanıt da, kurumları tarih yazımına dahil etmenin, başka türlü anlatamayacağımız, diğerlerinden çok daha iyi bir öykü anlatma imkânı tanıdığıdır. Kliometri öncesi iktisat tarihi aslında kurumlar etrafında inşa edilmiş ve en yetenekli uygulamacılarının elinde de bize süreklilik ve kurumsal değişim, yani evrimsel değişim resmi sunmayı başarmıştır. Ama yazılanlar, belli bir kuram yerine değişik kuram parçaları ve istatistik üzerine inşa edilmiş olduğu için bütünsel ve tutarlı bir yapıdan yoksundu; genellemeler yapmaya ve bireysel öykülerin temelde ad hoc özelliklerinin ötesine geçmeye uygun değildi. Kliometrinin tarihe katkısı, sistematik olarak bir kuramın -neoklasik iktisat teorisi- tarihe uygulanması ve bu kuramın incelikli, sayısal tekniklerinin tarihsel modellerin özelliklerinin belirlenmesi ve test edilmesi için uygulanmasıydı.

Ancak, neoklasik iktisat kuramının eleştirel olmaktan uzak bir anlayışla kabul edilmesinin bedelini ağır ödedik. Her ne kadar fiyat teorisinin iktisat tarihine sistematik bir biçimde uygulanması önemli bir katkıyı sağladıysa da, neoklasik teorinin ilgilendiği konu aslında zamanın bir anında kaynakların dağılımıdır; bu da, zaman içinde değişimi anlamak ve anlatmakla uğraşan tarihçiler için çok kısıtlayıcıdır. Daha da önemlisi, dağılımın sürtüşmesiz bir dünyada gerçekleş-

tiği varsayılır; bu da, kurumların var olup olmamasının fark yaratmadığı anlamına gelir. Bu durum, iktisat tarihinde önemli olan iki koşulu da ortaya çıkarır; bunlardan biri zaman içinde farklı büyüme, duraklama ve çöküş biçimleri gösteren toplumların farklı modellerini açıklamak, diğeri ise sürtüşmelerin insani etkileşimin sonucu olarak nasıl bu kadar farklı sonuçlara nasıl yol açtığını izah etmektir.

İktisat tarihçileri neoklasik kuramı tarihe uygulayarak, tercihler ve kısıtlar konusu üzerinde odaklanmayı başarabilmişlerdi; bu da iyi sonuçlar yaratmıştı. Yani, insanların tercih kümelerini sınırlayan ve betimleyen kısıtlara bakabiliyoruz. Fakat kısıtlar insan örgütlenmelerinden kaynaklanan sınırlamaların değil, teknolojinin ve gelirin bir yan sonucudur. Hatta teknoloji bile, en azından neoklasik çerçevede, her zaman dışsal bir unsur idi ve dolayısıyla hiçbir zaman teoriye tam olarak oturmamıştı. Teknoloji tarihi ve teknolojinin ekonomik performansla ilişkisi üzerinde çok sayıda önemli çalışma yapılmasına karşın, teknoloji gerçek anlamıyla formel neoklasik kuramın dışında kalmıştır. Burada tek istisna, teknolojik değişimi kurumsal değişim ile bütünleştirmeye çalışan Karl Marx'ın çalışmalarıdır. Marx'ın üretken güçler (genellikle Marx'ın bu deyimle kastettiği teknolojinin durumudur) ve üretim ilişkileri (Marx bununla beşeri örgütlenme biçimlerini ve özellikle de mülkiyet haklarını kastediyordu) arasındaki bağlantıyı ele alan ilk eserleri, teknolojinin sınırları ve kısıtları ile, beşeri kuruluşların sınır ve kısıtlarını bütünleştirmeye çalışan ve alanında çığır açan çalışmalardı.[1]

Yol üzerinde ortaya çıkan şeytani güçler, Marksist yazarlara bol sayıda kötü kahraman sağlamaya devam etse de, Marx'ın hikâyesinin ütopyacı, mutlu bir sonu vardı. Oysa bu çalışmada anlatılan kurumsal analiz, mutlu sona ulaşılacağına dair hiçbir garanti vermiyor.

---

[1] Jon Elster'in *Making Sense of Marx* (Marx'ı Anlamak) eseri üzerine düzenlenen sempozyumda North'un "Is It Worth Making Sense of Marx?" ("Marx'ı Anlamaya Çalışmaya Değer mi?", 1986) makalesine ve N. Rosenberg'in "Karl Marx and the Economic Role of Science" ("Karl Marx ve Bilimin Ekonomideki Rolü", 1974) başlıklı makalesine bakınız.

Kliometri öncesi iktisat tarihçileri, teknolojiyi başrollerden birine yerleştiriyorlardı. Gerçekten de, insanlık tarihinde büyük bir dönüm noktası olarak Endüstri Devrimi'nin hikâyesi, 18. yüzyılda oluşan, kesintili teknolojik değişim öyküsü etrafına inşa edilmişti. Bu da teknolojiyi insanlığın iyiliğine çalışan bir konuma getiriyor ve ütopyayı üretkenlik kapasitesi artışlarını anlatan basit bir öyküye dönüştürüyordu.

Marksist teori, öngördüğü sonuçlara ulaşmak için insanların davranışında kökten bir değişim öngördüğü için sorunludur; kaldı ki, yetmiş yıllık sosyalist toplum deneyiminden sonra bu tür bir değişime ilişkin kanıt sahibi olmaktan hâlâ uzağız.[2] Geleneksel tarihçinin Endüstri Devrimi ve ütopyanın anahtarı olarak teknolojik değişim üzerinde yoğunlaşması da aynı şekilde sorunludur. Bunun nedeni, dünyanın büyük bir bölümünün, teknolojinin potansiyel faydalarından yararlanmakta başarısız olmasıdır. Aslına bakarsanız, modern teknoloji insanlar arasındaki çatışma ve çekişmelerden kaynaklanan bazı sorunları daha vahim hale bile sokmuştur. Teknolojinin en azından çatışmaları daha ölümcül hale getirdiği kesindir.

Farklı ve kanımca daha iyi bir öykü var oysa. Bu öykü, insanların sadece teknolojinin avantajlarından değil, uygarlığı oluşturan insan çabalarının bütün yönlerinden de yararlanmasını sağlayacak şekilde işbirliği sorunlarını çözmek için sonsuz mücadelelerini anlatıyor.

II

Teknoloji üzerindeki vurgu, iktisat tarihinin yazımına alkışlanması gereken bir katkı sağlamıştır. Simon Kuznets, Robert Solow, Ed-

[2] Ancak bu kitaptaki kurumsal çerçevede ideolojinin çok büyük bir rolü olduğunu da unutmayın; ideoloji insanların davranışlarını değiştirir. Ama Sosyalist ve Ütopyacı toplumlarda ideolojiye ilişkin en çarpıcı kanıt şudur; ideolojik bedavacılık sorununun üstesinden gelmek, devrimci kadrolar yaratmak ve değişik biçimlerde insanları farklı davranmaya sevk etmek konusunda başlangıçta çok güçlü bir etki yaratsa da, kısa bir sure once Doğu Avrupa'da görülen olayların da tanıklık ettiği gibi bireylerin refahını azamileştirmesinin davranışsal kaynaklarıyla çeliştiğinde zaman içinde etkisini kaybetmeye başlamaktadır.

ward Dennison, Moses Abramovitz ve John Kendrick'in İkinci Dünya Savaşı sonrasına ilişkin bir dizi çalışması, üretkenlik değişimini izleme bağlamında ekonomik büyümenin kaynaklarının araştırılmasına yol açmıştır. Kırk senedir süren çalışmalar üretkenlik değişimlerinin kaynağına ilişkin bütün gizemleri aydınlatmasa da, ekonomik büyümenin altında yatan güçlere ilişkin anlayışımızı artırmışlardır; ekonomik büyümenin altında yatan güçleri araştırmak için gidilecek yolun, üretkenlik artışı üzerinde yoğunlaşmak olduğu da açıktır. Teknoloji gerçekleştirilebilir ekonomik büyümenin üst sınırını belirler. Konuyu, bu kitabın bağlamında anlatmak istersek, işlem maliyetlerinin sıfır olduğu bir dünyada, bilgi stoku ve uygulamalarındaki (hem fiziki sermaye, hem de beşeri sermaye) artışlar, toplumlar halinde yaşayan insanların potansiyel refahının anahtarını oluşturur. Analizin dışında kalan konu ise, bu potansiyelin neden gerçekleştirilemediği, teknoloji büyük ölçüde herkese açık olduğu halde zengin ve yoksul ülkeler arasında neden bu kadar büyük bir uçurum olduğudur. Gerçek dünyadaki uçuruma paralel bir başka uçurum da, iktisatçıların teorileri ve modelleri arasındaki uçurumdur.

Neoklasik teori doğrudan büyüme ile ilgilenmez. Yine de, teorinin temel önermeleri açısından, büyüme oranları farklılıklar gösterse de, büyüme sorunun gerçek bir sorun olmadığını varsaymak makul bir davranış olacaktır. Hem fiziksel hem de beşeri sermaye stoku girdiyi belirlediği için, neoklasik dünyada sermaye stokunu, en yüksek getiriye sahip olan marjine yatırım yaparak artırabiliriz; sabit hiçbir öğe yoktur. Yeni teknolojilere yatırım yaparak kaynak kıtlığını aşabiliriz; potanisyel olarak sabit öğeyi aşacak yeni bilgilere yatırım yaparak herhangi bir kıtlık aşılabilir. Ama yukarıda da belirtildiği gibi bu neoklasik formül akla birçok ilginç soru getirmektedir. Konuyu siyah-beyaz gibi net terimlerle ifade edersek, artan getiri (Romer, 1986), fiziksel ve beşeri sermaye birikimi (Lucas, 1988) kavramları etrafına inşa edilen yakın tarihli neoklasik büyüme modelleri, bu modelleri harekete geçiren zımni teşvik unsurlarına bağımlıdırlar. Baumol'un araştırması (1986) sadece merkezi planlamaya dayanan ekonomiler ya da çok daha farklı teşvik unsurlarına sahip olan daha az

gelişmiş ülke ekonomiler dışında, kabaca benzer teşvik unsurlarına sahip on altı gelişmiş ülke arasında da farklılıklar olduğunu saptayınca, açıkça olmasa da en azından zımnen bu sonuca varır. Kurumlardan türeyen teşvik unsurlarına değinmeden, bu kadar gerekli bir öğeyi dikkate almadan, ekonomilerin farklı tarihsel deneyimini ya da merkezi planlamaya dayanan ekonomileri, daha az gelişmiş ülke ekonomileri ya da gelişmiş ülkelerin farklı performanslarını açıklamak bana beyhude bir çaba gibi geliyor.

Yelpazenin öte ucunda ise önemli ölçüde kurumsal bağlantılara dayanan Marksist modeller veya Marksist modellerden ilham alan analitik çerçeveler yer alır. Bunlar ister emperyalizm, ister bağımlılık, ister merkez/periferi teorileri olsun, bütün bu kuramların ortak kurumsal yapısı, sömürüye ya da eşitsiz büyüme biçimleri ve gelir dağılımı ile sonuçlanır. Bu modeller kurumları, teşvikleri, tercihleri ve sonuçları ne kadar ikna edici bir biçimde birbirlerine bağlamayı başarıyorlarsa, bu çalışmanın teziyle o kadar tutarlıdırlar. İktisat tarihinin büyük bir bölümü, kendi refahlarını azamileştirmeye çalışan, eşitsiz pazarlık gücüne sahip insanların öyküsü olduğu için, azamileştirme sık sık başkaları pahasına sağlanıyor olmasaydı şaşırtıcı olurdu. Gerçekten de bu çalışmanın ana teması, sorunlara işbirlikçi çözümler getirme sorunudur. Kaynaklara, sermayeye ve bilgiye eşitsiz erişimi yansıtan mübadele biçimleri çok daha sık görülmüş ve dolayısıyla oyuncular için çok eşitsiz sonuçlar doğurmuştur. Ancak, sömürü modellerinin ikna edici olması için, kurumsal çerçevenin teorinin zımnen öngördüğü gibi sistematik olarak eşitsiz sonuçlar doğurduğunu göstermesi gerekir.

Hem neoklasik, hem de sömürü modellerini harekete geçiren güç, refahını azamileştirmeye çalışan oyunculardır; dolayısıyla bu modelleri biçimlendiren unsur kurumsal teşvik yapısıdır. Modeller arasındaki fark, neoklasik modeldeki zımni kurumsal yapının, artan getiri ya da sermaye birikiminin harekete geçirdiği etkin rekabetçi piyasalar ve ekonomiye yol açması ve bu ekonominin büyüyor olmasıdır. İkinci modelde ise, emperyalist ve merkezi ekonomi, bağımlı ya da periferi ekonomilerinin sömürüsüne dayanan kurumsal çerçevenin sonu-

cunda büyür. Hem tarihi hem de günümüzdeki ekonomiler büyüyen, durağan ya da çöken ekonomilerin örneklerini içerdiği için, hangi kurumsal özelliklerin performansı biçimlendirdiğini belirlemek çok yararlı olacaktır. Etkin piyasaları yaratan nedir? Yoksul ülkeler, büyümeyi engelleyen kurumsal yapının kurbanlarıysa, bu kurumsal yapı dışarıdan mı gelir yoksa toplumsal yapının içinde içsel olarak mı belirlenir ya da her ikisinin bir tür bileşiminden mi oluşur? Kurumların sistematik olarak incelenmesi, bu soruların cevabını verecektir. Özellikle bu tür ekonomilerde işlem ve dönüşüm maliyetlerine ilişkin ampirik veriler toplamalı daha sonra bu maliyetlerin kurumsal kökenlerinin izini sürmeliyiz. Sekizinci Bölümde, ABD emlak piyasasındaki işlem maliyetlerini ve bunun altında yatan kurumları kısaca incelemiştim. Bu bölümde ayrıca Üçüncü Dünya ekonomilerinin işlem ve dönüşüm maliyetlerine kısaca atıfta da bulunmuştum; ama telefon ya da yedek parça almak için gerekli zamanın uzunluğu gibi özel örnekler, sadece konuyu anlatmak açısından yararlıdır. Hâlâ yapılması gereken iş ise, ekonomileri üretken olmayan bir hale dönüştüren maliyetleri ve buna temel oluşturan kurumları belirlemeye yarayacak sistemli bir ampirik çalışma yürütmektir. Bu takdirde, bu kurumların kaynaklarını kesin olarak belirleyecek konumda olabiliriz.

III

Kitabın bu kısmında, bu ve daha önceki bölümlerde sorduğum soruların yanıtlandığını göstermek istiyorum. Soruların cevabı açıkça söylenmemiş olsa da, analitik çerçevenin bu soruların bir bölümünü yanıtladığına ve hâlâ çözümlenmemiş bazı soruları yanıtlama olasılığı olduğuna da inanıyorum. Şimdi nerede durduğumuza bir bakalım.

Teşvik unsurları ekonomik performansa temel oluşturan belirleyicilerdir. Kullandığım kuramlarda zımni olarak mevcutturlar; bu modellerde teşvik unsurlarının belli bir biçimi ve etkisi olduğu varsayılmıştır. Teşvik unsurlarını öne çıkarmak, dikkatimizi gereken yere, ekonomilerin performansına çevirmemizi sağlayacaktır. Daha önceki bölümlerde öne sürülen temel tez, teşvik unsurlarının zaman için-

de büyük farklılıklar gösterdiği, göstermeye hâlâ da devam ettiğidir. Kurumsal analizi ekonomiye ve iktisat tarihine dahil etmek, vurgunun yerini değiştirmek anlamına gelir; ancak geliştirilen kuramsal araçları terk etmek anlamına gelmez. Vurgunun yönünü değiştirmek rasyonellik kavramını ve bu kavramın sonuçlarını değiştirmek, fikirleri ve ideolojileri analizimize dahil etmek, siyasi ve ekonomik pazarların işleyişi için işlem maliyetlerini açıkça incelemek ve ekonomilerin tarihsel evrimi için izlek bağımlılığının sonuçlarını anlamak demektir. Aynı zamanda neoklasik fiyat teorisinin temelindeki araçlar ve bir kliometrisyen kuşağının getirdiği incelikli, kantitatif teknikler de, alet kutumuzun içindeki araçlar arasında kalacaktır. Bu tür bir yaklaşım, iktisat tarihi yazımını ve tarih hakkındaki algımızı nasıl değiştirir? ABD iktisat tarihinden bir örnekle açıklayayım.

Kurumsal analiz, sömürge ekonomisi ve bu dönemin özelliği olan göreli etkin piyasaların oluşumu için İngilizlerden miras kalan kurumlar ve fikirlerin oynadığı kritik önemi kuramsal çerçeveye katar. Bu mirasın sonucu olarak ortaya çıkan fırsatlardan -plantasyonlar, tüccarlar, denizcilik şirketleri, aile çiftlikleri- yararlanmak için ortaya çıkan kuruluşlar gelişen bir sömürge ekonomisi yarattılar. Miras sadece ekonomik değil, aynı zamanda entelektüel ve siyasiydi; kasaba toplantıları ve kendi kendini yönetme anlayışı, sömürge meclisleri, Hobbes'tan Locke'a kadar entelektüel gelenekler, 1763-1789 arasındaki olaylar, yeni bağımsızlığına kavuşan ülkenin kurumsal yapısını üreten konulara ilişkin öznel algılarla şekillenen siyasi ve ekonomik kuruluşların öyküsü ile bütünleştirilmesi gereken unsurlardı. Her ne kadar her zaman siyasi ve entelektüel akımların önemini anlamış olsa da, kurumsal çerçeve, analizi *ad hoc* tanımlardan çok daha bütünlüklü bir öyküye ve iradeye dönüştürülebilir; bunun sonucunda da ABD tarihinde kritik önem taşıyan bu dönemi çok daha derinden anlamamızı sağlayabilir.

19. yüzyıl ABD ekonomisi, ekonomik büyüme için uygun bir ortam sunuyordu. Ortamı uygun hale getirenin ne olduğu, Anayasanın yarattığı sonuçları, yasanın evrimini, hem ülkede doğanları hem de göçmenleri ve teşvik unsurlarına etkide bulunan toplumun başka un-

surlarını inceleyen bilim adamlarının ilgisini çekmiştir. Gerçekten de, kuruluşların üretken faaliyetlerini, yetenek ve bilgilerini geliştirmelerini ödüllendiren bir ekonomik ve siyasi ortam yaratan, kurumsal matrisin uyumcu etkin özellikleriydi. Kurumsal matrisin içinde hem formel kurallar hem de tavırlar ve değerler sistemini barındıran enformel kısıtlar vardı. Bu matriste tam olarak neyin gerekli olduğu, üretkenlik artışını ve esnek tepkileri teşvik etmek için nelerin kasıtlı olarak oluşturulduğu ve hangi unsurların diğer hedeflerin kazai yan ürünleri olduğu konusu, ekonomik büyümenin çok daha iyi anlaşılmasında önemli gündem maddelerinden birini oluşturur.

Büyümenin içerdiği maliyetler üzerinde de oldukça uzun bir süre harcadık. Bu maliyetlerin bir kısmı uyum etkinliği için ödenen fiyattı. Sistem kaybedenleri ortadan kaldırıyordu ve ortada kaybeden çok kişi vardı. Sınırda çiftçilik yaparken iflas edenler, denizcilikteki karşılaştırmalı rekabet avantajı kaybedildiğinde batan denizcilik şirketleri, 1850'li yıllarda göçmenlerin rekabeti sonucunda düşen ücretler ve işsizlikle karşı karşıya kalan işçiler hep kaybedenlerdi. Maliyetlerin bir bölümü ise, bireyleri ve grupları daha fazla pazarlık gücüne sahip olanların pahasına sömüren kurumlardan kaynaklanıyordu. Kızılderililer, köleler ve hiç de seyrek olmayan bir biçimde göçmenler, işçiler ve köylüler sömürülen gruplar arasındaydı. Kısaca, hem büyümenin kaynakları, hem de büyümenin yol açtığı maliyetler, kurumsal çerçeveden türeyen ortak bir kökene sahipti.

Siyasi çerçeve kaybedenlere, mükemmellikten uzak olmakla beraber, şanssızlıklarının kaynağı olarak algıladıkları sorunların çözümlerini de sunuyordu. Sorunun kaynağı olarak algılananlar, süregelen entelektüel akımlar ve oyuncuların ideolojilerinin filtresinden geçen ve ilk etapta doğrudan gözlemlenen sıkıntılardan oluşuyordu. Çiftçiler sık sık demiryolu ya da hububat silosunda uygulanan fiyat ayrımcılığını gözlüyorlardı, ama Popülist Parti platformu, altın standardının algılanan yükü, yaygın tekelcilik ve bankerlerin yarattığı tehlikeler gibi her şeyi kapsayan bir ideolojik görüşü yansıtıyordu. Bu entelektüel akımları anlamadan dönemin protesto akımlarını ve önerdiği politikaları anlayamayız.

Bunları anlamadan, bu akımlar sonucunda ekonomide ve siyasi bünyede yaşanan değişimin yönünü de anlayamayız. 19. yüzyıl sonlarında, çiftçilerin memnuniyetsizliklerinin gerçek kaynakları ne olursa olsun, önemli olan çiftçilerin görüşleriydi, ki bu görüşler siyasi ve ekonomik kurumsal çerçevenin değişmesine yol açtı.

Ama önemli olan sadece çiftçilerin görüşleri değildi. Diğer kuruluşların evrimleşen öznel modelleri de, kurumsal matrisin sonucu olarak sonuçları etkileyebiliyordu. Yüksek Mahkeme'nin *Munn Illinois eyaletine karşı* davasının ya da yasal çerçeveyi kademeli olarak değiştiren mahkeme kararlarının sonuçlarını anlamış olup olmadığı ise, var olan yasaların sonuçlarına ilişkin enformasyon geri besleme sisteminin ne kadar doğru olduğuna ve dolayısıyla onlara doğru modeller sağlayıp sağlamadığına bağlıdır. Doğru ya da yanlış, mahkemelerin dayandığı modeller yasal çerçeveyi kademeli olarak değiştiriyordu.

Kurumsal çerçevenin ABD iktisat tarihine bütünsel katkısı, iktisat tarihini doğru bir tarihi öyküye çevirmek olacaktır; ki bu öykü, kliometri ile kaybolmuştur. Bu tarihin büyük bir bölümü, geçmişten gelen kısıtların güncel tercihler üzerine getirdiği sınırlamaların doğası yüzünden izlek bağımlıdır. Geçmişten gelen kısıtlar güncel tercih kümesini anlaşılabilir kılarlar. Ama güncel tercihlerin büyük bir kısmı, kurumsal matrisin artan getiri özelliğinin bir sonucu olarak izlek bağımlılığının çok daha temel bir rolü yansıtır. Siyasi ve ekonomik kuruluşların, kurumsal matrisi ağ dışsallıkları ile diğer artan getiri kaynaklarıyla oynadığı takviye edici rol, ABD iktisat tarihine belirleyici damgasını vurmuştur. Ancak, kuruluşlar aynı zamanda tedrici değişimi de teşvik ediyorlardı; temeldeki istikrar ve tedrici değişimin bu özel bileşimi bize bu tarih hakkında daha derinlemesine ve tatmin edici bilgi verebilir.

IV

Bu çalışmaya iktisat tarihinde merkezi rol oynayan bir konu hakkında spekülasyon yaparak son vermek istiyorum. Kurumlar ekonomilerin performansını etkilerler, ama etkin kurumları yaratan nedir? Dünyanın herhangi bir yerinde göreli üretken kurumların

varlığı ve bu kurumların sonuçta ortaya çıkan performans özellikleri hakkında düşük maliyetli bilginin kötü performans gösteren ekonomileri değiştirmek için bir teşvik unsuru olduğu aşikârdır. 1989 yılında Doğu Avrupa toplumunda yaşanan çarpıcı değişikliklerde durum bu gibi gözükmektedir.

Ama bu tür değişimlere yol açan güçler hakkında genelleme yapabilir miyiz? Herhangi bir kurumsal matrisin artan getiri özellikleri tersine çevrilebilir mi? Daha önce anlatılan analizin, ekonominin kurumsal matrislerine ilişkin, birbiriyle bağlantılı iki özellik hakkında çok sayıda ipucu ve bilgi sağladığına inanıyorum: Bunlar, enformel kısıtlar ve siyasi süreçte içsel olarak yer alan işlem maliyetleridir.

Enformel kısıtlar, değerlerin kültürel olarak aktarılmasından, özel mübadele sorunlarını çözmek için formel kuralların uygulanmasına ve bu kuralların kapsamının genişletilmesinden, bariz koordinasyon sorunlarına getirilen çözümlerden kaynaklanırlar. Hep birlikte kurumsal yapı üzerinde yaygın bir etki yaratırlar gibi gözükmektedirler. Çok çalışmak, dürüstlük ve tutarlılık gibi etkin gelenekler işlem maliyetlerini düşürür ve karmaşık, üretken mübadeleyi mümkün hale getirirler. Bu tür gelenekler, bu tavırların altında yatan ideolojiler tarafından desteklenir ve takviye edilirler. Bu tavırlar ve ideolojiler nereden gelir ve nasıl değişirler? Oyuncuların öznel algılarının kaynağı sadece kültür değildir; bu algılar aynı zamanda var olan (ve kültürel olarak belirlenen) zihinsel yapılardan süzülerek gelen deneyimlerle de sürekli olarak değişmektedirler. Dolayısıyla göreli fiyatlardaki kökten değişiklikler, kademeli olarak normları ve ideolojileri değiştirirler; enformasyon maliyetleri ne kadar düşükse, değişikler o kadar hızlıdır.

Onikinci Bölümün ana konusu, en mükemmel siyasi piyasalarda bile işlem maliyetlerinin göreli olarak oldukça yüksek olduğuydu. Sonuç olarak siyasi aktör, tercih yaparken sıkça oldukça büyük özgürlüklere sahiptir. Kongre üyelerinin temsil ettikleri gruplardan ne kadar bağımsız olduklarına ilişkin asil/vekil tartışmalarının sonucu ne olursa olsun (Kalt ve Zupan, 1984) temsil edilenin kısıtları tarih boyunca, Üçüncü Dünya'da ya da Doğu Avrupa siyasetinde siyasi oyuncuları çok daha az kısıtlamıştır. Belli koşullar altında, siyasetçi kuruluş mali-

yetlerine katlanacak ve/veya bağlayıcı taahhütlerin yaptırımlı hale geleceği bir yasal çerçeve sunacaktır. Bu durum daha radikal ekonomik değişimi kurumsallaştıracak kuruluşların oluşturulmasını teşvik edebilir. Burada anahtar olgu, siyasetçinin gözünde, temsil ettiği bazı kesimleri -değişimi kabullenmeye istekli olanları- diğerlerinden daha önemli hale getiren teşvik unsurlarıdır. Sonuçta siyasi aktör daha radikal değişiklikleri başlatabilecek bir konumda olacaktır.[3]

Bu iki özelliği, 17. yüzyılda İngiltere'deki siyasi değişim tartışmasına dönerek birbirine bağlayabiliriz. Barry Weingast'ın yakın dönemli çalışmasında (North ve Weingast, 1989), Muhteşem Devrimin sonucu olarak İngiliz siyasi bünyesinde yaşanan kökten değişimlerin, İngiliz ekonomisinin gelişmesinde katkıda bulunan ve hayati önem taşıyan unsurlardan biri olduğunu söylemiştik. Olay örgüsü ise şöyledir. 17. yüzyılın başında Stuartların tekrarlanan mali krizleri onları zorunlu borçlar almaya, tekelleri satmaya, zenginlerin servetine el koymak da dahil olmak üzere bir dizi uygulamaya zorlamış ve bütün bunlar mülkiyet haklarını daha güvensiz kılmıştır. Hem Parlamento, hem de örfi hukuk, kraliyet ile süregelen bir mücadeleye girişmiştir. Bu mücadele ise nihayetinde iç savaşa yol açmış; iç savaşı alternatif siyasi kurumlarla bir dizi başarısız deney izlemiştir. Monarşi 1660 yılında tekrar tesis edilmiş, ancak sonuç olarak Stuartların mali ayrıcalıkları üzerine yaşanan siyasi mücadele tekrarlanmış ve en sonunda da kral tahttan indirilmiştir. Devrimciler, hükümdarın keyfi ve el koyma gücünü denetleme sorununu, parlamentonun üstünlüğü, mali konuların merkezi (parlamento ile) kontrolü, kraliyetin ayrıcalıklı gücünü kısıtlayarak, yargının bağımsızlığı (en azından hükümdardan) ile çözmeye çalışmış, örfi hukuk mahkemelerinin üstünlüğünü kabul ederek çözmüşlerdir.[4] Bu gelişmenin en önemli sonuçlarından biri de, mülkiyet haklarının güvenliğinin artması olmuştur.

---

[3] Robert Bates'in Mau Mau ayaklanması ve bağımsızlıktan bu yana Kenya'nın siyasal ekonomisi üzerine yaptığı yakın tarihli çalışma (1989) bu argüman hakkında ilginç ampirik bilgiler sunmaktadır; bana makalesinin bu yönünü anımsattığı için kendisine müteşekkirim.

[4] Bu tür bir betimleme Whig bakış açısından yazılmış bir tarih gibi gözükebilir; ama

Bu gelişmelerin en çarpıcı sonuçlarından biri de, sermaye piyasasının hızlı gelişimi olmuştur. Muhteşem Devrimin ardından, hükümet mali olarak bütün borçlarını ödeyebilir hale gelmekle kalmamış, aynı zamanda daha önce görülmemiş düzeyde fona erişim de kazanmıştır. Sadece dokuz yılda (1688-1697 yılları arasında) hükümet borçları olağanüstü düzeyde artmıştır. Borç verenlerin fon sağlamaktaki isteklilikerindeki artış, hükümetin anlaşmalara uyacağına dair aşikâr bir algılamayı yansıtmaktadır.

1694 yılında kamusal borçlara aracılık etmek üzere Bank of England'ın kurulması, bankayı özel işlemler yapmaya da itmiştir. Bu dönemde çok sayıda özel banka da faaliyete geçmiştir. 18. yüzyıl başlarında geniş bir yelpazeye yayılan çeşitlilik ve bollukta hisse senedi ve menkul değer ortaya çıkmıştır; bu dönemde özel kredilere uygulanan faiz oranları kabaca kamu kredilerine uygulanan faiz oranlarında eşittir.

Mülkiyet haklarının güvenliği, kamusal ve özel sermaye piyasasının gelişmesi sadece İngiltere'nin bunu izleyen dönemdeki hızlı ekonomik büyümesi açısından değil, ama siyasi egemenliği ve nihayetinde dünyaya hâkim olmasında da etkili olan unsurlardı. İngiltere finansal reform olmadan Fransa'yı yenilgiye uğratmayı başaramazdı (Dickson, 1967); 1688-1697 döneminde büyüyen borçlarla sağlanan fonlar, o tarihte İngiltere'nin Fransa ile süregelen savaşında başarı sağlaması için gerekliydi; aynı şey İngiltere'nin Fransa ile bir sonraki savaşı (1703-1714) için de doğruydu; ki İngiltere bu savaştan dünyanın en büyük güçlerinden biri olarak çıkmıştı.

İngiltere'nin yükselişini siyasi mücadeleye ve parlamentonun nihayetinde kazandığı zafere bağlayabilir miyiz? Şüphesiz bunlar İngiltere'nin başarısı için gerekli koşullar ve başarının muhtemel kaynaklarından biriydi. Çok fazla şey iddia etmenin de cezbedici bir yanı var. Stuartlar kazanmış olsaydı İngiltere de gerçekten Kıta Avrupası ülkelerinin yolundan mı giderdi? İngiltere'nin mülkiyet hakları ile ör-

---

betimlemenin amacı Whiglerin konuları nasıl algıladığını yansıtmaktır. Devrimcilerin amaçlarının Kraliyet'ten daha saf ve iyi niyetli olduğuna ve hatta toplumsal evrime ilişkin bir vizyonları olduğuna dair hiç bir kanıt yoktur.

fi hukukun temel gücüne daha fazla ağırlık veren tam tersi ve inanılır bir hikâye anlatabilir; ki bu öyküde mülkiyet hakları ile örfi hukuk, eninde sonunda kraliyetin davranışlarını kısıtlayacaktır. Onikinci Bölümdeki izlek bağımlılığı tartışmasını anımsayın; burada İngilizlerin toplumsal tavır ve normları, Kıta Avrupası'ndakilerden çarpıcı bir biçimde farklı gibi gözükmektedir. 17. yüzyılın olayları için sahneyi hazırlamakta enformel kısıtlar ne tür bir rol oynamıştır? Siyasi aktörlerin öznel algıları, ne kadar aktörlerin devrimle sonuçlanan tercihler yapmalarına yol açan enformel kısıtlar ve buna eşlik eden ideolojinin fonksiyonu idi? Bu sorulara net ve kesin cevaplar veremiyoruz. Ama enformel kısıtların, formel kurallardaki değişikliklere uygun bir ortam sağladığını iddia etmek makul gözüküyor. Bu tartışmayı destekleyen en iyi kanıt, ortaya çıkan siyasi ekonomik sistemin istikrarı gibi gözüküyor. Formel kısıtlarda, formel kısıtları var olan enformel kısıtlar ile tutarsız hale getiren bir değişiklik olduğu zaman, formel ve enformel kısıtlar arasında uzun dönemde siyasi istikrarsızlığa yol açacak bir gerilim oluşur.

Etkin kurumlar, etkin mülkiyet haklarını yaratmak ve yaptırımlı olarak uygulamak için, içsel olarak teşvik unsurlarına sahip olan siyasi bünyeler tarafından oluşturur. Ama böyle bir siyasi bünyeyi diğer koşullarla kısıtlanmayan ve servetini azamileştirmeye çalışan aktörler yoluyla modellemek zor, belki de imkânsızdır. Kamusal tercih literatüründe geliştirilen siyasi bünye ekonomik modellerinin devleti mafya gibi bir oluşum ya da kendi terminolojileriyle Leviathan olarak göstermeleri hiç de tesadüfi değildir. Bu modelde devlet refahı ve geliri yeniden dağıtan bir makineden ibarettir. Bu tür özelliklere sahip devletleri gözlemek için uzağa bakmamız gerekmiyor. Ama bu çalışmanın da göstermeye çalıştığı gibi, geleneksel kamusal tercih literatürü hikâyenin tümünü anlatmıyor. Bu soruları cevaplamak için kültürel yapıdan türetilen davranış normları ve bunların formel kurallarla nasıl etkileştiği hakkında daha fazla bilgi sahibi olmalıyız. Kurumları ciddi bir şekilde incelemeye daha yeni başlıyoruz. Bu yol çok şey vaat ediyor. Bütün sorularımıza hiçbir zaman kesin cevaplar bulamayabiliriz, ama şu anda yaptığımızdan çok daha iyisini yapabiliriz.

Kaynakça

Akerlof, George A. 1970. "The Market for 'Lemons': Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism." *Quarterly Journal of Economics*, 84:488-500.

Alchian, Armen A. 1950. "Uncertainty, Evolution and Economic Theory." *Journal of Political Economy*, 58:211-21.

Arthur, W. Brian. 1988. Philip W. Anderson, Kenneth J. Arrow ve David Pines (ed.), The *Economy as an Evolving Complex System*. Reading, MA: Addison-Wesley kitabında "Self-Reinforcing Mechanisms in Economics".

Arthur, W. Brian. 1989. "Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events." *Economic Journal*, 99:116-31.

Axelrod, Robert. 1984. *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.

Axelrod, Robert. 1986. "An Evolutionary Approach to Norms". *American Political Science Review*, 80:1095-1111.

Barbour, Violet. 1950. *Capitalism in Amsterdam in the Seventeenth Century*. Baltimore: John Hopkins University Press.

Barzel, Yoram. 1977. "An Economic Analysis of Slavery." *Journal of Law and Economics*, 20:87-110.

Barzel, Yoram. 1982. "Measurement Cost and the Organization of Markets". *Journal of Law and Economics*, 25:27-48.

Barzel, Yoram. 1989. *Economic Analysis of Property Rights*. Cambridge: Cambridge University Press.

Bates, Robert H. 1987. *Essays on the Political Economy of Rural Africa*. Berkeley: University of California Press.

Bates, Robert H. 1989. *Beyond the Miracle of the Market: The Political Economy of Agrarian Development in Kenya*. Cambridge: Cambridge University Press.

Baumol, William J. 1986. "Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long Run Data Show." *American Economic Review*, 76:1072-85.