

# KURUMSAL VE ORGANİZASYONEL İKTİSAT\*

## INSTITUTIONAL & ORGANIZATIONAL ECONOMICS

Diğdem PEKCAN \*

*Araştırma Makalesi / Geliř Tarihi: 30.11.2022*  
*Kabul Tarihi: 16.02.2023*

### Öz

Yeni Kurumsal İktisat (YKİ), kurumlar ve organizasyonları inceleyen bir yaklaşımdır. Ortaya çıktığı yıllardan günümüze kadar işlem maliyetleri, mülkiyet hakları ve sözleşmeler gibi temel argümanlarıyla katkı sağlamaktadır. 2015 yılında YKİ ismi Kurumsal ve Organizasyonel İktisat (KOİ) olarak değiştirilmiştir. Bununla beraber temel argümanlara bağlı kalınarak araştırma gündeminde birtakım yenilikler yapılmıştır. Bunlardan ilki, aslında Williamson'ın alternatif düzenlemeler arasında kabul ettiği hibritlerdir. Ancak geçen zaman içerisindeki gelişmeler hibritlerin özelliklerine yakından bakmamızı sağlamıştır. İkincisi ise iktisat literatüründe oldukça yeni bir kavram olan mezo kurumlardır. Mezo kurumlar, en basit ifadeyle, makro kurumlar ve mikro kurumlar arasındaki bağlantıyı sağlayan yapılardır. Bu çalışmada isim değişikliği süreci ve araştırma gündemine dâhil olan iki kavram üzerinde durulmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Kurumsal ve Organizasyonel İktisat, hibritler, mezo kurumlar

**JEL kodları:** B25, D23, L23

### Abstract

New Institutional Economics (NIE) is an approach that studies institutions and organizations. Since its emergence, it has contributed to basic arguments such as transaction costs, property rights, and contracts. In 2015, NIE changed to Institutional and Organizational Economics (IOE). However, there have been some improvements to the research agenda, adhering to the key arguments. The first of these are hybrids, which Williamson considers among alternative arrangements. However, developments over time have enabled us to take a closer look at the characteristics of hybrids. The second is meso institutions, a relatively new concept in the economics literature. Meso-institutions, in the simplest terms, are structures that provide the link between macro-institutions and micro-institutions. This study emphasizes the name change process and two concepts on the research agenda.

**Keywords:** Institutional & Organizational Economics, hybrids, meso institutions

**JEL Codes:** B25, D23, L23

\* **Bibliyografik Bilgi (APA):** FESA Dergisi, 2023; 8(1) , 97- 106/ DOI: 10.29106/fesa.1212712

\* Dok.Öęr. Üyesi Diğdem Pekcan, Uludaę Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa – Türkiye, ORCID:0000-0002-8461-3052

## 1. Giriş

Yeni Kurumsal İktisadın (YKİ) 1970'li yıllardan sonra popüler hâle geldiği üzerine genel bir kanı olmakla beraber teorik temellerinin dayandığı eserler bu tarihten öncesini işaret etmektedir. YKİ'nin teorik temelleri, o dönemde adı konulmasa bile, 1937 yılında Ronald Coase'un The Nature of Firm (Firmanın Doğası) isimli makalesinde Neoklasik iktisadın kara kutusu olarak tarif edilen firmayı yeniden tanımlamasıyla atılmıştır. 1960 yılında ise yine Coase tarafından yayınlanan Problem of Social Cost (Sosyal Maliyet Problemi) ile mülkiyet ilişkileri YKİ'nin temel argümanları arasında yer almıştır<sup>†</sup>. YKİ ünvanı ise, 1975 yılında Oliver Williamson tarafından Markets and Hierarchies (Piyasalar ve Hiyerarşiler) isimli kitabında ilk kez kullanılmıştır. Ancak, bu terim 5 yıl sonra 1980'li yıllarda yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır (Richter, 2015; s.4).

YKİ, Neoklasik iktisadın soyut yaklaşımını, gerçek dünyadan kopukluğunu ve kurumları önemsiz atfetmesini eleştirmekle beraber muhalif bir tutum sergilememektedir. North'a göre YKİ'nin amacı Neoklasik iktisadi ortadan kaldırmak değil, onun sınırlarını genişleterek tamamlayıcısı olmaktır (North, 1993; s.1). YKİ, Neoklasik iktisadın varsayımlarından kıtlık ve rekabeti kullanmaya devam edip rasyonalite ve tam bilgi gibi varsayımlarını reddetmiştir. Bunların yerine sınırlı rasyonalite, işlem maliyetleri, eksik sözleşmeler ve mülkiyet hakları gibi argümanlarla yola devam etmektedir (Çetin, 2012; s.44). YKİ'nin gelişmesiyle, önceleri ihmal edilen kurumlar bizzat iktisadi analiz için meşru özneleri olarak kabul edilmeye başlanmıştır (Furubotn ve Richter, 1991; s.2).

YKİ ortaya çıktığı günden itibaren iktisada önemli katkılar sağlamıştır. Dört Nobel ödülü<sup>‡</sup>, devlet politikalarına önemli katkıları ve ana akım dergilerde artan nüfuzu ve geniş ve büyüyen araştırmacı kitlesiyle iktisat düşünce tarihinde önemli bir yer tutmaktadır (Menard, 2014; s.541). YKİ sahip olduğu temeller üzerinden hareketle yeni gelişmelere ayak uydurmak için 2015 yılında önemli bir değişiklik geçirmiştir. 2015 yılında YKİ ünvanı Kurumsal ve Organizasyonel İktisat (KOİ) olarak değiştirilmiştir. Bu değişiklik getirdiği yenilikler sebebiyle kurumsal anlayışın geleceği için oldukça önemlidir. Bu çalışmada, yeniliklerin teorik çerçevesini belirleyerek literatüre katkı sağlamak amaçlanmıştır. Bu makalede ilk olarak, literatür araştırmasından yola çıkarak isim değişikliğinin nedenleri üzerinde durulmuştur. Sonraki bölümler de sürecin getirdiği teorik yenilikler olan hibritler ve mezo kurumlar hakkında bilgi verilmiştir.

## 2. KURUMSAL ve ORGANİZASYONEL İKTİSADIN ORTAYA ÇIKIŞI

YKİ, kurumları ve kurumların organizasyonel düzenlemelerle olan etkileşimini incelemektedir. Kurumların nasıl ortaya çıktığına ve geliştiğine, üretim ve mübadeleyi kolaylaştıran farklı düzenlemelerin nasıl şekillendiklerine ve bu düzenlemelerin oyunun kurallarını nasıl değiştireceğine odaklanmaktadır (Menard ve Shirley, 2008; s.1-2).

YKİ ele aldığı konulara göre kurumsal çevre ve kurumsal düzenleme olarak ikiye ayrılmaktadır. Kurumsal çevre; üretim, mübadele ve dağıtımın temelini oluşturan politik, sosyal ve yasal kuralların bütünüdür. Seçimler, mülkiyet hakları veya sözleşmeleri düzenleyen anayasa, tüzük gibi yazılı kurallardan oluşabileceği gibi gelenekler, görenekler ve normlar gibi yazılı olmayan kurallar da bu çerçevenin içerisinde yer almaktadır. Aynı zamanda, kurumsal çevre hem özel hem de kamu sektörü için oyunun kurallarını belirlemektedir. Kurumsal düzenleme ise, iktisadi birimler arasındaki rekabeti veya iş birliğini sağlayan biçimleri yöneten düzenlemelerdir. Bu düzenlemeler, kurumlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Kurumlar; formel ve enformel olabileceği gibi geçici veya uzun ömürlü de olabilmektedir (North ve Davis, 1971; s. 6-7; Williamson, 1990; s.64). Kurumsal düzenlemeler, özellikle Williamson (1975,1996) tarafından yönetim kurumları olarak ele alınan firmalar, sözleşmesel ilişkiler, hibrit yapılar gibi unsurlardır. Douglass C. North'un öncülüğünü ettiği kurumsal çevre analizi ise, ülkeler arasındaki gelişmişlik farklarında kurumların rolünü incelemektedir. Başka bir ifadeyle, YKİ bünyesinde Williamson'un çalışmaları mikro ağırlıklı iken, North makro ağırlıklı katkılarda bulunmaktadır.

1991 yılında Coase'un iki yıl sonra da Douglass North'un Nobel Ekonomi Ödülünü alması YKİ'ye olan ilgiyi arttırmıştır. Aynı dönemde YKİ ile ilgili çalışmalar yapan iktisatçılar ABD'nin farklı şehirlerinde toplantılar düzenleyerek bu okulun gelişimine katkıda bulunmaktaydı. Toplantılar esnasında bu tür çalışmaların düzenli ve tek bir topluluk içerisinde yapılması üzerine fikirler de gelişmiştir. Bu sürecin sonunda 1997 yılında Washington

<sup>†</sup> Coase'a göre (1960), mülkiyet haklarının eksiksiz olarak tanımlandığı bir ortamda ortaya çıkan dışsallıkların üçüncü bir tarafa gerek duyulmaksızın tarafların kendi aralarında sağlayacağı anlaşma sonucunda yeniden etkinlik sağlanmaktadır. Bu yaklaşım, dışsallıkların içselleştirilmesinde hâkim anlayış olan Pigoucu çözüme alternatif sunmuştur. Taraflar pazarlık konusunda iyimser yaklaşım sergiledikleri takdirde devlet müdahalesi olmadan dışsallıkların içselleştirilmesi mümkündür (Seçilmiş,2016, s.11).

<sup>‡</sup> 1991 yılında Ronald H. Coase, 1993 yılında Douglass C. North ve 2009'da Elinor Ostrom ve Oliver E. Williamson Nobel Ekonomi Ödülü'nü kazanmışlardır.

Üniversitesinde yapılan konferanstan sonra, Yeni Kurumsal İktisat için Uluslararası Topluluk (The International Society for New Institutional Economics- ISNIE) ismiyle bir organizasyon kurulmuştur. Topluluk, iktisat, organizasyon teorisi, siyaset bilimi ve diğer sosyal bilimlerden yola çıkarak sosyal, politik ve iktisadi kurumların teorik ve ampirik olarak incelenmesini amaçlamaktadır. Topluluğun ilk üç başkanı da YKİ'nin de öncü isimler olan Coase, North ve Williamson'dur. Bu topluluk, çatısı altındaki yeni fikirleri desteklemek ve YKİ ile farklı okullarla arasındaki diyalogu geliştirmeyi hedeflemektedir (Menard ve Shirley, 2012; s.24-29). Coase (1999) kuruluşun bülteni için kaleme aldığı yazıda kuruluşun amaçlarından birinin iktisadi dönüştürmek olduğunu belirtmektedir. Coase, iktisadın günden güne soyut hale geldiğini ve gerçek dünyadan uzaklaştığını vurgulamaktadır. Bu nedenle iktisadın bir dönüşüm geçirmesi gerektiğini ve bu dönüşümün YKİ tarafından amaçlandığını belirtmektedir.

Menard'ın (2018) deyimiyle hiçbir şey sonsuza kadar "yeni" kalamaz. 2015 yılında ISNIE isim değişikliğine giderek Kurumsal ve Organizasyonel İktisat Topluluğu (Society for Institutional & Organizational Economics- SIOE) adıyla faaliyetlerine devam etmektedir. YKİ ve organizasyon iktisadi arasındaki ilişki böyle bir değişime neden olarak gösterilebilir. Coase'un işlem maliyetleri gibi analiz kavramlarının Williamson tarafından organizasyon teorisi çerçevesinde kullanılmaya başlanmasıyla YKİ, Organizasyon İktisadi olarak anılmıştı. YKİ'nin temel konuları olan işlem maliyetleri iktisadi, mülkiyet hakları iktisadi ve sözleşme teorisinin yanında organizasyon ve yeni firma teorileri gibi birçok alandaki gelişmelere uyum sağlamak ve tüm unsurları temsil etmek amacıyla 2015 yılı sonu itibarıyla YKİ'nin ismi Kurumsal ve Organizasyonel İktisat (KOİ) olarak değiştirilmiştir (Çetin, 2016).

Bu isim değişikliğinin gerçekleşmesiyle teorik boşlukların doldurulması da hedeflenmektedir. Son yıllarda, YKİ'nin hem farklı yönetim türlerini bir araya getiren hem de birbiriyle etkileşen sistemlerden oluşan düzenin özelliklerini anlamak için kapsamlı bir çerçeveye sahip olması gerektiği vurgulanmaktadır (Brousseau ve Nicita, 2010; s.100). Bunu gerçekleştirmenin yolu ise North'un kurumsal çerçevesini ve Williamson'un yönetim yapılarını bir araya getirmektir (Menard ve Shirley, 2014; s.559).

KOİ, firmaların, endüstrilerin ve toplumların her türlü organizasyonu şekillendiren iktisadi, politik ve normatif argümanlarla ilgilenmektedir. KOİ, kurumların analizi, kurumsal değişim süreci, iktisadi büyüme ve kalkınma, sözleşme gibi konuların yanında kuruluşların yönetimi, girişimcilik ve inovasyon meselelerinin üzerinde durmaktadır (Çiçen, 2020; s.111). 2015'teki isim değişikliği ile araştırma programına iki yeni kavram eklenmiştir. Bunlar, hibritler ve mezo kurumlardır. Hibrit düzenlemeler yeni kavram olmamakla birlikte YKİ'nin başlangıç noktası olan piyasalar ve firmalar ödünleşiminin ötesine geçilerek farklı yönetim yapılarının incelenmesi bir yenilik olarak kabul edilebilir (Menard, 2014). Diğer yenilik ise, genel kurallar ve normlar ile girişimciler ve bireyler tarafından gerçekleştirilen işlemlerin işleyişi arasındaki kayıp bağlantıyı kuracak olan mezo kurumlardır (Menard, 2018; s.9).

Gerçekleşen isim değişikliğinden YKİ'nin görevini tamamladığı sonucuna varılmamalıdır. Coase, North ve Williamson gibi öncü iktisatçıların görüşleri iktisadi gelişmeleri şekillendirme geçerliliğini korumaktadır (Richter, 2016; s.543). Hatta yeni teorik araçlar YKİ'nin temel argümanları üzerinden geliştirilmiştir.

## 2.1. HİBRİTLER

YKİ, piyasanın ve fiyat mekanizmasının ötesinde işlemlerin organizasyonu için çeşitli biçimleri ve kavramsal araçları keşfetmeyi sağlamaktadır (Menard, 2018). Coase (1937) ilk olarak piyasa-firma ayırımına vurgu yaparak, bütün işleyişte koordinasyon fiyat mekanizması aracılığıyla gerçekleşiyorsa firmaya neden ihtiyaç olduğunu sorgulamaktadır. Sonrasında Williamson, Coase'un yaklaşımından yola çıkarak modern piyasa ekonomilerindeki organizasyonların çeşitliliğini ortaya koymuştur. Böylelikle YKİ'nin önemli bir alt kolu olan işlem maliyetleri iktisadi ortaya çıkmıştır. Hibrit düzenlemeleri de Williamson'a borçluyuz.

İşlem maliyetleri ekonomisi, sözleşmeye dayalı ilişkilerin yönetimi ile ilgilenmektedir. Alternatif yönetim biçimlerinin etkinliği, kurumsal çevreye ve iktisadi aktörlerin davranışlarına bağlıdır. Mülkiyet haklarındaki, sözleşme yasalarındaki, normlardaki ve geleneklerdeki değişiklikler yönetim maliyetlerinde değişmeye neden oluyorsa iktisadi organizasyonun yeniden yapılandırılması gerekmektedir. Ayrıca, iktisadi aktörlerin sınırlı rasyonaliteye tabi oldukları ve fırsatçı davranışları olduğu varsayılmaktadır (Williamson, 1993; s.80-81).

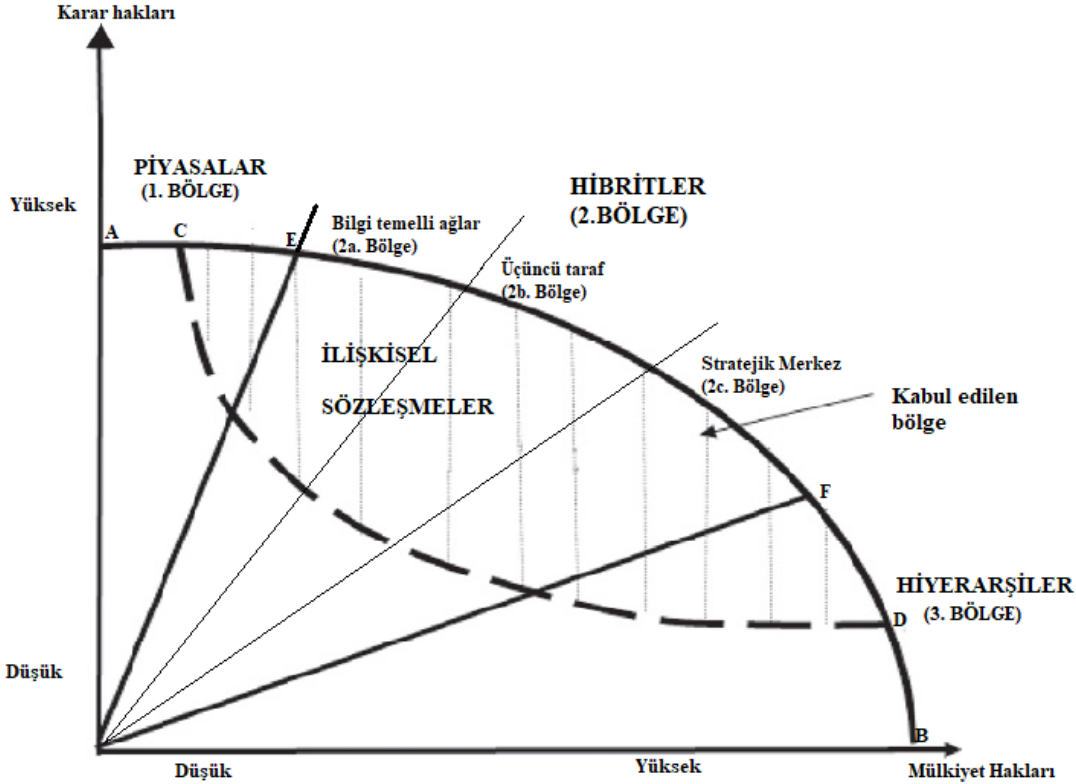
Williamson'un odak noktası, işlem maliyetlerini ekonomize eden genel yönetim türlerini (piyasalar, hibritler ve hiyerarşiler) etkinliklerine göre karşılaştırmaktır (Williamson, 1996; s.93). İşlem maliyetleri ekonomisinde nitelikleri farklı olan işlemler ile maliyetleri ve yeterlilikleri açısından farklılık gösteren yönetim yapıları (işlem maliyetlerini ekonomize edecek) biçimde sıralanmaktadır (Williamson, 1996: 311). Bu noktadaki kritik husus ise hangi yönetim yapısının seçileceğinin işlemin özelliklerine bağlı olduğudur. İşlemlerin özellikleri ise; (i) işlemlerin tekrarlanma

sıklığı, (ii) tabi oldukları belirsizlik ve (iii) varlık özgüllüğüdür<sup>§</sup> (Williamson, 1998; s.36). Taraflar, işlem maliyetlerini en aza indirmek için söz konusu işlemin nitelikleriyle en iyi hizalanan organizasyonel düzenlemeyi seçmeyi hedeflemektedir (Menard ve Shirley, 2022; s.83). Alternatif düzenlemeler ve işlemlerin özellikleri arasında doğru bir hizalama işlem maliyetlerinin azalmasına neden olmaktadır. Bu iki unsur dikkate alınarak yapılan hizalamanın yanlış olması iktisadi faaliyeti olumsuz etkilemektedir (Menard, 2018; s.5).

Teknolojik gelişmelerin ve dijitalleşme sürecinin getirdikleri ve organizasyon iktisadındaki gelişmeler alternatif düzenlemelerden olan hibritlere daha yakından bakmamızı sağlamıştır.

Hibritlerin varlığını ve dayanaklığını açıklayan unsur karşılıklı uyumu kolaylaştıran esnek sözleşmeler ile tarafların özerkliğini koruyan farklı mülkiyet yapısının birleşimi olmasıdır (Menard, 2021; s.8). Hibritler ne yalnızca fiyat mekanizmasının işleyişiyle saf piyasa ilişkilerine dayanan ne de yalnızca nihai organizasyon aracı olarak hiyerarşik yapıdaki firmaya dayanan işlemleri organize etme yöntemleridir. Hibritler stratejik mülkiyet haklarına önem veren ancak önemli karar haklarını paylaşan yasal olarak özerk varlıklar arasındaki işlemlerin organizasyonu olarak tanımlanmaktadır. Bu anlayışa göre mülkiyet hakları, hak sahibinin işlemleri düzenlemek için devrettiği hakları üzerindeki kontrol kapasitesi olarak tanımlanmaktadır. Karar hakları, bu hakların gerçekte nasıl uygulanacağı ve karar vericilerin hangi prosedürlere göre faaliyet göstereceğini belirlemektedir (Menard, 2018; s.5-6). Rakip iki firmanın ortak girişim oluşturma kararı hibritlere örnek olarak gösterilebilir. Ana şirketler özerkliğini koruyarak diğer faaliyetlerde rekabet ederken belirli bir yönetim organı tarafından yönetilen ortak girişime bazı varlıklarını, mülkiyet haklarını ve karar haklarını devretmektedir. Bunun nedeni, firmaların ayrı hareket ettiklerinde becerilerini aşan bilgi temelli AR-GE faaliyetlerini gerçekleştirmek ya da birlikte üretim yapıldığında oluşabilecek ölçek ekonomilerinden faydalanmaktır (Menard, 2011; s.12).

**Şekil-1: Yönetişim türleri**



**Kaynak:** (Menard, 2022a; s.306)

Yukarıdaki şekilde olası organizasyonel düzenlemeleri gösterilmektedir. Yatay eksen yatırımların stratejik yoğunluğuna (düşükten yükseğe) bağlı olarak mülkiyet haklarının birleşme (merkezleştirilmiş) yoğunluğunu

<sup>§</sup> Varlık özgüllüğü, bir varlığın alternatif kullanımlarına ve kullanıcılar tarafından üretken değerden ödün vermeden yeniden dağıtabilme derecesine bağlıdır (Williamson, 1996; s.59).

göstermektedir. Dikey eksen ise yine düşükten yükseğe doğru karar haklarının ademi merkeziyet yoğunluğunu göstermektedir. Şekilde piyasalar, hibritler ve hiyerarşilerin alanları gösterilmektedir. AB eğrisi kontrol ve koordinasyon düzeyine göre gerçekleşen optimal farklı yapısal alternatifleri göstermektedir. CD eğrisi de ilişkisel ayarlamalara gerek kalmayan düzenlemeleri göstermektedir. Şekilde 1. alan piyasaları 3. alan da hiyerarşileri göstermektedir. Hibritler ise OE ile OF arasında kalan 2. alan da bulunmaktadır. Anlaşmazlıkların olduğu bir dünyada, çoğu işlem bu alan içerisinde gerçekleşmektedir. Bu alan içerisinde taraflar stratejik varlıkları bir araya getirerek kazanç elde ettikçe mülkiyet hakları üzerindeki kontrollerini feda etmeye istekli olacaktır. Benzer şekilde taraflar ortak yatırımlardaki koordinasyondan kazanç elde ettikçe merkezi karar alma sürecini destelemek için hevesli olacaktır.

Şekilde de görüldüğü üzere hibritler üç farklı yapı içerisinde bulunmaktadır. 2a bölgesi piyasaya yakın hibritleri göstermektedir. Bu alan, tarafların ortak bilgi, ortak lojistik vb. gibi konularda koordinasyonu sağladığı ama önemli varlıklar üzerinde kontrolünü koruduğu bilgi temelli ağlar ve bazı ittifakları belirtmektedir. 2c bölgesinde hiyerarşiye yakın düzenlemeler yer almaktadır. Tarafların kararlarında sıkı bir biçimde koordine olduğu ve yasal olarak yetkilendirilmiş strateji merkezi (strategic center) yoluyla ortak kaynaklar üzerinde kontrolü sağladığı yapılarıdır. 2b bölgesinde ise tarafların varlıkları üzerinde tam bir kontrole sahip oldukları ancak önemli karar haklarının devredilmesinin gerekli olduğu yönetim yapılarıdır. Bu tür düzenlemeler, anlaşmazlıkları azaltmak ve koordinasyonu sağlamak için bağımsız üçüncü taraflara başvurmaktadır (Menard, 2022a; s.305-306).

Taraflar bazı durumlarda hibrit düzenlemeleri seçerek belli avantajlara sahip olmak istemektedir. Karmaşıklığın, fırsatçı davranışların ve güvencesiz kurumsal ortamlarda taraflar hibrit düzenlemeleri seçmeye yönelmektedir. İstikrarsız ve öngörülemez talep ve teknolojik değişiklikler gibi belirsizlikle başa çıkmak için tarafların bazı haklarından feragat etmesi ya da devretmesi gereklidir (Menard, 2010; s.179).

## 2.2. MEZO KURUMLAR

YKİ, kurumların iktisadi hayata etkilerini özellikle işlem maliyetlerini ve belirsizliği azaltarak mülkiyet haklarının etkin dağılımı kapsamında incelemektedir. Dahası bir ülkede mübadelenin maliyetinin kurumlar (politik sistem, eğitim sistemi, kültür) tarafından belirlendiğini kabul edilmektedir. Söz konusu kurumlar, ekonomik sistemin performansını belirlemektedir (Coase, 1999; s.4). Kurum kavramını açıklarken en sık kullanılan tanım Douglass C.North'un ortaya koyduğu tanımdır. North'a göre kurumlar *"bir toplumda oynanan oyunun kurallarıdır; daha formel bir ifadeyle, insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendiren ve insanların getirdiği kısıtlamalardır."* (North, 2010; s.9). Kurumlar; gelenek, görenekler ve normlar gibi yazılı olmayan enformel kısıtlar oluşabildiği gibi anayasa ve yasa vb. yazılı formel kurallardan da oluşmaktadır (North, 1991; s.97). Williamson'un kurum tanımı ise North'un oyunun kurallarını belirlediği kurumsal çerçeveden farklıdır. Williamson; piyasalar, hiyerarşiler ve hibritler gibi mikro düzeydeki yönetim kurumları üzerinde durmaktadır (Williamson, 1996; s.4).

YKİ'den KOİ'ye geçişte bu kurumlar göz ardı edilmeden yeni bir kurumsal araç olan mezo kurumlar araştırma gündemine dâhil edilmiştir. Mezo kurumlar kavramı iktisat literatüründe oldukça yenidir. Kurumların ekonomik performans üzerindeki etkisi genel kabul görmüş bir düşünce olmakla beraber C. Menard'e göre bu analiz eksik bir parçaya sahiptir. Bu eksik parça, teorik çerçevede toplumsal düzeyde oluşturulan makro kurumlar ve bu kurumların içerisinde faaliyet gösteren organizasyonel düzenlemeler arasındaki etkileşimi dikkate alan bir kavramın yokluğudur (Menard, 2014; s.578). Bu eksikliği gidermek için mezo kurumlar kurumsal analize eklenmiştir.

Mezo kurumları detaylı bir biçimde ele almak için kurumsal katmanları (institutional layers) incelemek gerekmektedir. Kurumsal katmanlara göre kurumlar, işlemleri organize eden düzenlemeler aracılığıyla hakları tanımlayan ve uygulayan kurallar katmanı olarak ifade edilmektedir (Menard, 2017; s.7). Kurumsal katmanlar üçe ayrılmaktadır. Makro kurumsal katman, kuralları ve mülkiyet haklarını belirleyen ve bu hakların uygulanabileceği alanı (karar haklarını) çerçeveleyen kurumları ifade etmektedir. Mülkiyet haklarının güvence altına alınması, sözleşmelerin uygulanması, etkin ve tarafsız yargı sistemi bu katmanda yer almaktadır. Mikro kurumsal katman da ekonomik faaliyetleri destekleyen işlemleri organize eden ve teşvikleri belirleyen kurumlardır. Piyasalar, hibritler ve hiyerarşiler, vb. organizasyonel düzenlemeler bu katmanda yer almaktadır. İşlemlerin nasıl organize edildiğine göre ortaya çıkan mikro kurumlar aynı zamanda iş bölümünü, üretim ve yatırım teşviklerini belirlemektedir (Menard, 2022b; s.208; Menard ve Shirley, 2022; s.4).

Mezo kurumlar, kuralların ve hakların yorumlandığı ve uygulandığı böylelikle iktisadi aktörler arasında olası işlemlerin alanını çerçeveleyen düzenlemelerdir (Menard, 2017; s.7). Kamu büroları, düzenleyici kurumlar, ihtisas mahkemeleri ve tahkim kuruluşları mezo kurumlara örnek gösterilebilir. Mezo kurumların kritik rolü oyunun kuralları ve bu kurallara göre faaliyet gösteren aktörler arasındaki boşluğu doldurmasından kaynaklanmaktadır. Bu noktada mezo kurumların üç önemli özelliği ortaya çıkmaktadır (Menard, 2018; s.8). Mezo kurumlar ilk olarak, makro düzeyde

belirlenmiş genel kural ve normları dönüştürerek faaliyet gösteren sektöre özgü hâle getirmektedir. Bunu, genel kural ve normları sektöre uyarlayıp sektör aktörlerine bilgi sunarak veya işlemlerin organizasyonu için kılavuzlar hazırlayarak gerçekleştirmektedir. İkinci olarak, uyarlanan bu kuralların fiilen uygulanıp uygulanmadığını takip etmek ve bunu kolaylaştıracak prosedürleri hazırlamaktadır. Üçüncüsü, mezo kurumların uygulayıcı rolünden yola çıkarak kurallara ve normlara uygun faaliyet göstermeyi garanti etmek ve uymayan aktörler için gerekli yaptırımların uygulamasıdır (Menard, Martino, vd., 2022; s.4). Mezo kurumlar bu işlevleri yerine getirerek makro kurumlar ile mikro kurumlar arasındaki geri bildirimini sağlamaktadır (Menard, 2022b; s.208).

**Tablo-1:** Kurumsal katmanlar

Kurumsal Katmanlar	Görev ve sorumlulukları
Makro kurumlar	Kuralları tanımlar: Ne yapılır/yapılmaz Mülkiyet haklarını belirlemek ve güvence altına almak: mülkiyet haklarını elinde tutan kim Karar haklarını çevrelemek: Nasıl uygulanacaklar
Mezo kurumlar (belirli kurallar)	Kuralları dönüştürmek ve belirli haklara uyarlamak Belirli protokoller uygulamak ve denetlemek Kullanıcıları ve operatörleri izlemek
Mikro kurumlar (Organizasyonel düzenlemeler)	İşlemleri düzenlemek ve uygulamak

**Kaynak:** (Künneke, Menard ve Groenewegen, 2021; s.74)

Mezo kurumlar üretim yapmaya ya da katma değer yaratmaya yönelik olmadığından mikro kurumlardan farklıdır, bu kurumlar mikro kurumlar için olası faaliyet alanlarını belirleyen kuralların uygulayıcısıdır. Mezo kurumların kuralları dönüştürücü özelliğinden dolayı makro kurumlarla bazı yükümlülükleri benzerdir. Fakat mezo kurumların yetki alanları makro katman içindeki kural ve normlara bağlıdır. Bu nedenle mezo kurumların özgünlüğü makro kurumlar ile mikro kurumlar arasında aracılık etmesinden kaynaklanmaktadır (Künneke, vd., 2021; s.69-70).

Mezo kurumlar hem makro kurumlar ve mikro kurumlar arasındaki bağı sağladığı için hem de YKİ'nin ihmal ettiği düşünülen kurumlar ve teknoloji arasındaki ilişkiyi gündeme getirdiği için oldukça önemlidir. YKİ ile birlikte firma kurumsal bir düzenleme olarak kabul edilmektedir ve bu yaklaşım YKİ'nin teknolojiyi göz ardı ettiği yargısının oluşmasına neden olmuştur. Bu nedenle teknolojik gelişmelerin dikkate alınması YKİ için elzem bir mesele hâlini almıştır (Menard, 2014; s.581). Bu sorunu gidermek için ağ altyapılarının teknolojik gereksinimlerinin ve kurumsal katmanların iç içe olduğu bir model geliştirilmiştir. Ağ altyapıları; enerji, su, ulaşım, telekomünikasyon ve internet erişimi gibi çok çeşitli sektörleri kapsamaktadır. Kurumlar ve teknoloji arasındaki uyum, bu ağlardan beklenen performans etkilemektedir. Bunlar arasındaki uyumsuzluk, ağın bütünlüğünün bozulmasına ve hizmetlerde aksamalara neden olabilir (Künneke, vd., 2021; s.1). Kurumlar, organizasyonel düzenlemeler ve teknoloji arasındaki etkileşimi belirlemek için kritiklik (criticality) modelin anahtar kavramıdır. Kritiklik, ağ altyapılarından beklenen hizmetlerin mümkün olan en yüksek kalitede ve en düşük maliyetle sunulabilmesi için işlemlerin teknik gereksinimleri karşılayacak biçimde organize edilmesini ifade etmektedir (Menard, 2014; s.582).

Şekil-2: Kurumsal katmanlar ve teknoloji



**Kaynak:** (Künneke, vd., 2021; s.10)

Yukarıdaki şekilde sağ tarafta kurumsal katmanlar, sol tarafta ise farklı ağ altyapılarının teknolojik sistemini belirleyen farklı kritik işlevlerini gösteren teknolojik boyut yer almaktadır. Makro kurumlar hakların dağılımını belirleyen oyunun kurallarıdır. Teknolojik mimari ise, söz konusu ağ altyapısından beklenen hizmeti sağlamak için gerekli fiziksel sistemlerin genel teknolojik özelliklerini ifade etmektedir. Örneğin, elektrik sektörünü ya da demiryolu sistemlerini ayrıştırırken yasa koyucular hakların tahsisini ve koordinasyon mekanizmalarını tasarlarlarken teknolojik gereklilikleri karşılamak için ağın kendine has özelliklerini dikkate almalıdır. Ağ altyapılarının merkezi veya ademi merkezi çalışma şekilleri teknolojik mimariye ve makro kurumlara bağlıdır.

Mezo katmanda, yapısal özellikler ve ağın operasyonel hâle geldiği işlem seviyesinin kesişimiyle oluşan varlıklar yer almaktadır. Belirli bir sektöre özgü kurallar ve uygulama mekanizmaları sektörün teknik özelliklerine göre belirlenmelidir. Bu nokta, farklı sektörlerin izlendiği yönetim aşamasıdır. Sektörlere göre dönüştürülen genel kurallar mezo kurumlar aracılığıyla dağıtılmakta ve uygulanmaktadır. Örneğin, kentlerin su sistemleri ve ulaşım sistemleri aynı kurallara göre düzenlenmesi hizmetlere erişimde problemler yaratabilir. Yönetişim aşamasının diğer tarafındaki teknolojik dizayn, ağ hizmetini sağlamak için gerekli teknik özelliklerin teknolojik mimariye uyarlanarak belirlenmesini ifade etmektedir. Modelde son olarak mikro katman yer almaktadır. Bu aşamada organizasyonel düzenlemelerin seçimi sistemin teknik operasyonuna göre farklılık göstermektedir. Beklenen hizmetleri sağlamak için teknik gereksinimleri yerine getirmek ve organizasyonel düzenlemedeki ilgili aktörlerin koordinasyonu yoluyla işlemlerin gerçekleştiği katmandır (Künneke, vd., 2021). Bu model, ağ altyapıları gibi hem ekonomik hem de toplumsal boyutu olan sektörler ile kurumlar arasındaki ilişkinin boyutunu açıklamaktadır. Modelin işleyişi aynı zamanda işlem maliyetlerinin boyutunu belirlemektedir.

### 2.2.1 Mezo Kurumların Etkinliğine İlişkin Örnekler

Mezo kurumlar, makro düzeydeki genel kurallar ve normları sektörler için kılavuzlara dönüştürmekte ve ilgili aktörlerin faaliyetlerini belirleyen işleyiş doğrultusunda izlemektedir. Türkiye’de elektrik sisteminin özelleştirilmesi bu sürece örnek gösterilebilir. Türkiye’de elektrik piyasasının rekabete açılmasıyla gerekli kurallara göre yasal mevzuatlar hazırlanmış ve sistemin yürümesi ve teşviki için Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu (EPDK) kurulmuştur. Bağımsız düzenleyici kurum olarak EPDK, firmaların kurallara uyup uymadığını denetleyerek yasal çerçeveye uygun hareket etmeyen firmalara yaptırımlarda bulunmaktadır.

Son dönemde bazı ülkelerin belirli sektörlerindeki mezo kurumların işleyişi ve etkinliği ile çalışmalar yapılmıştır. Menard (2017), İngiltere ve Galler, Fransa ve Hollanda’nın içilebilir su tedarikine ilişkin regülasyon düzenlemelerini karşılaştırmalı olarak incelemiştir. Üç ülkedeki makro düzeydeki genel kurallar, Avrupa Birliği tarafından

tanımlanmıştır. Ancak genel kuralların uygulanması üzerine işleyişte farklılıklar söz konusudur. İngiltere ve Galler’de su sektörü özelleştirilmiş fakat Hollanda’da özel sektörün içme suyu sektöründe faaliyet göstermesi yasaklanmıştır. Fransa’da ise özel sektörün içme suyu sektöründeki payı oldukça yüksek olmasına rağmen su kaynaklarına ilişkin mülkiyet kamuya aittir. Mülkiyet haklarının tahsisindeki bu farklılıklar, farklı izleme cihazlarına ve mekanizmalarına neden olmaktadır. Örneğin, İngiltere ve Galler’de teorik olarak özel işletmeler karar alma sürecinin tamamından sorumludur. Ancak bu sürecin işleyişi düzenleyici kurumlar tarafından net bir şekilde çerçevelenmiştir. Fransa’da ise özel sektörle yapılan sözleşmeler kamu otoriteleri tarafından kontrol edilmekte ve denetlenmektedir.

Cordeiro, Viana ve Silveira (2022), mezo kurumları ve bunların Brezilya’nın Rio Grande do Sul eyaletinin batı sınırı boyunca bulunan süt çiftliklerinin performansı üzerindeki etkisini analiz etmiştir. Çalışmada süt çiftlikleriyle ilgili mevzuat hazırlanırken bölgeler arasındaki iklim koşulları, altyapı durumu vb. farklılıkları dikkate alınmadığı vurgulanmaktadır. Mezo kurumların süt üretiminin gerçekleştiği bölgelerde aynı şekilde çalışmadığını ancak mezo kurumlar tarafından etkin bir şekilde izlenmenin süt üreticilerinin performansını olumlu etkilediği sonucuna varılmaktadır.

YKİ’ye göre ülkeler arasındaki gelişmişlik farklarının nedeni ülkelerin sahip olduğu kurumlardır. Fakat benzer kurumlara ve kurallara sahip ülkeler uygulama mekanizmalarındaki farklılıktan dolayı aynı sonuçlara ulaşamamaktadır (North, 2010; s.132). Aynı şekilde farklı kurumsal ortamlarda mezo kurumlar aracılığıyla uygulama biçimindeki benzerlikler ya da farklılıklar ekonomik performansı etkilemektedir. Menard, Martino, vd. (2022), Brezilya, Kanada ve İtalya’nın süt tedarikine yönelik regülasyon mekanizmasını incelemektedir. Söz konusu ülkelerin benzer kurallara sahip olduğu ancak bu kuralların uygulandığı düzenlemelere bağlı olarak farklı etkilerin ortaya çıktığına ulaşılmıştır. Çalışmada benzer kurallara sahip ülkelerin uygulamada neden farklılık gösterdiği sorusuna yanıt aranmaktadır. Buna göre ülkelerin tarihi, politik rejimi ve mevcut beşerî sermayenin teknoloji ile etkileşimi benzer kurumsal ortamlarda mezo kurumların işleyişini etkilemektedir.

### 3. SONUÇ

Kurumlar, günlük hayatımızda aldığımız kararları etkilemektedir. YKİ’de toplumların ve ekonomilerin işleyişini açıklamak için kurumları incelemektedir. Neoklasik iktisadın soyut varsayımları yerine sınırlı rasyonalite ve işlem maliyetlerinin varlığı gibi gerçekçi yaklaşımlarla yola çıkan YKİ kurumların ve kurumsal değişimin iktisadi ilişkiler üzerine etkisini araştırmaktadır.

2015 yılındaki isim değişikliği bu kazanımlarla birlikte yeni gelişmelere ayak uydurmak için gerçekleşmiştir. Organizasyon kavramı tanımları farklılık gösterse de YKİ’nin üzerinde durduğu kavramlardan biridir. KOİ ile amaçlanan piyasadaki kurumların işleyişini kurumsal çerçeve içerisinde anlamamızı sağlayacak kapsamlı bir analiz geliştirmektedir. Organizasyonel düzenlemelerin hizalanmasında en önemli amaç işlem maliyetlerini minimize etmektedir. Fakat iktisadi aktörlerin eksik bilgiye sahip olması ve fırsatçı davranışlarından dolayı sözleşmeler eksiktir. Bu nedenle KOİ, piyasa ve firmanın ötesinde hibrit yapılarında sözleşmesel ilişkilerini sayesinde önemli bir alternatif olduğunu ortaya koymaktadır.

KOİ ile iktisat literatürüne giren diğer bir kavram mezo kurumlardır. Mezo kurumların işleyişi kurumsal katmanlar içerisinde incelenmiştir. Mezo kurumlar, North’un mülkiyet hakları, yargı sistemi veya politik düzen gibi makro kurumlar ile Williamson’un firmalar, hiyerarşiler vb. mikro kurumları arasındaki bağlantıyı sağlamaktadır. KOİ’ye göre bu bağlantı arasındaki kopukluk iktisadi aktiviteyi olumsuz etkilemektedir. Mezo kurumlar yalnızca bundan dolayı önemli değildir. Aynı zamanda YKİ’nin ihmal ettiği düşünülen teknolojiyi ağ altyapıları aracılığıyla ele alınmasına neden olmuştur. Elektrik, su ve telekomünikasyon gibi iktisadi ve sosyal açıdan önemli olan sektörler teknolojik ve kurumsal boyutuyla birlikte ele alınmıştır. Yaşanılan bu gelişmelerin ve isim değişikliğinin etkisi, formel ve enformel kurumlar, kurumsal değişim, teknolojinin rolü gibi konuların bu yaklaşımın geleceğini şekillendirmesi beklenmektedir.

### Kaynakça

BROUSSEAU, E. ve NİCİTA, A. (2010), How to Design Institutional Framework for Markets: New Institutional Economics Meet the Needs of Industrial Organization, *Revue d'économie industrielle*, 129 (1)-130 (2), 87-118. doi: 10.4000/rei.4144

COASE, R. H. (1937), Nature of Firm, *Economica*, 4(16), 386-405

COASE, R.H. (1999), The Task of the Society, *ISNIE Newsletter*, 2(2), 1-6



- CORDEIRO, M.P., VIANA, J.G.A. ve SILVEIRA, V. C. (2022), Influence of Meso-institutions on Milk Supply Chain Performance: A Case Study in Rio Grande Do Soul Brazil, *Agriculture*, 12(482), 1-14. doi: <https://doi.org/10.3390/agriculture12040482>
- ÇETİN, T. (2012), Yeni Kurumsal İktisat, *Sosyoloji Konferansları*, 0(45), 43-73
- ÇETİN, T. (2016), Kurumsal ve Organizasyonel İktisat Üzerine, *İktisat ve Toplum*, 64, 10-19
- ÇİÇEN, Y. B. (2020), Kurumsal ve Organizasyonel İktisat, *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 12(1), 101-117
- FURUBOTN, E.G. ve RİCHTER, R. (1991). The New Institutional Economics: An Assessment. E.G. Furubotn ve R. Richter içinde, *The New Institutional Economics: A Collection of Articles from the Journal of Institutional and Theoretical Economics*. (s. 1-34), Tübingen: Mohr
- KÜNNEKE, R, MENARD, C. ve GROENEWEGEN, J. (2021), *Network Infrastructures: Technology meets Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press
- MENARD, C. (2010). Hybrid Organizations. P. G. Klein ve M.E. Sykuta içinde, *The elgar companion to transaction cost economics*. (s.176-184), Cheltenham: Edward Elgar
- MENARD, C. (2011). Hybrid Modes of Organization: Alliances, joint ventures, networks, and other ‘strange’ animals. R. Gibbons ve J. Roberts içinde, *Handbook of organizational economics*, (s.1-63), Princeton: Princeton University Press
- MENARD, C. (2014), Embedding Organizational Arrangements: Towards a General Model, *Journal of Institutional Economics*, 10(4), 567-589. doi: <https://doi.org/10.1017/S1744137414000228>
- MENARD, C. (2017), Meso-institutions: The variety of Regulatory Arrangements in the Water Sector, *Utilities Policy*, 49, 6-19. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jup.2017.05.001>
- MENARD, C. (2018), Research Frontiers of New Institutional Economics, *RAUSP Management Journal*, 53(1), 3-10. doi: <https://doi.org/10.1016/j.rauspm.2017.12.002>
- MENARD, C. (2022a), Hybrids: where we are?, *Journal of Institutional Economics*, 18(2), 297-312. doi:<https://doi.org/10.1017/S1744137421000230>
- MENARD, C. (2022b), Institutional Challenges to Efficient Governance: Water, Sanitation and Wastewater in Eyp, *Water International*, 47(2), 205-222.
- MENARD, C. ve SHIRLEY, M. (2008), *Handbook of New Institutional Economics*, Berlin: Springer
- MENARD, C. ve SHIRLEY, M. (2012), The Future of New Institutional Economics: From Early Intuitions to a New Paradigma?, Ronald Coase Institute Working Paper Series, No.8, 1-59
- MENARD, C. ve SHIRLEY, M. (2014), The Future of New Institutional Economics: From Early Intuitions to a New Paradigma?, *Journal of Institutional Economics*, 10(4), 541-565. doi: <https://doi.org/10.1017/S174413741400006X>
- MENARD, C. ve SHIRLEY, M. (2022), *Advanced Introduction to New Institutional Economics*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing
- MENARD, C., MARTİNO, G., DE OLIVEIRA, G.M., ROYER, A., MACCHİONE SAES, M. S., BIGİO SCHNAİDER, P. S. (2022), Governing Food Safety through Meso-institutions: A Cross-Country Analysis of the Dairy Sector, *Applied Economics Perspectives and Policy*, 1-20. doi: 10.1002/aep.13278
- NORTH, D.C. ve DAVIS, L.E. (1971), *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge: University Press
- NORTH, D.C. (1991). Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97-112
- NORTH, D.C. (1993), The New Institutional Economics and Development. *Economic History*, 9309002, 1-8
- NORTH, D.C. (2010), *Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans*, 2.Baskı, İstanbul: Sabancı Üniversitesi
- RİCHTER, R. (2015), *Essays on New Institutional Economics*, Cham: Springer International Publishing
- RİCHTER, R. (2016), Whither ‘New Institutional Economics?’, *European Business Organization Law Review*, 17, 541-554. doi: <https://doi.org/10.1007/s40804-016-0057-8>

SEÇİLMİŞ, E. (2016), Coase Teoremine Alternatif Bakış, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 53(612), 9-20

WILLIAMSON, O. E. (1990), A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 146(1), 61-71

WILLIAMSON, O.E. (1993), Transaction Cost Economics and Organization Theory, *Industrial and Corporate Change*, 2(1), 77-107

WILLIAMSON, O. E. (1996), *The Mechanisms of Governance*, New York: Oxford University Press