

## ANALİTİK YAKLAŞIMIN TEORİ ÜRETME KAPASİTESİ: GİRİŞİMCİLİK VE REFAH TEORİSİ ÖRNEĞİ

Ali Kemal GÜRBÜZ\*

### Özet

Bu çalışmanın amacı genel olarak refah teorisi ile girişimcilik arasındaki ilişkileri, ilave olarak ise Pareto refah yaklaşımı ile girişimcilik kavramı arasındaki ilişkileri analitik yöntemle ele almaktır. Esas olarak şu gösterilmeye çalışılmıştır ki, Pareto yaklaşımı ve bunun uzantısı niteliğinde olan Edgeworth kutu diyagramları analizi, girişimciliğin sermaye sahipliğinden ayrı bir fonksiyon olduğu varsayımını üstü örtülü olarak içermektedir. Bu aynı zamanda, girişimcilik fonksiyonu sermaye sahipliğine bağlı olduğu zaman Pareto refah maksimizasyonunun gerçekleşemeyeceği anlamına da gelmektedir. Bunun yanısıra, çalışmada Pareto refah yaklaşımının tam rekabet varsayımını gerektirdiği, fakat girişimcilik kültürünün kusurlu piyasa ortamları içerisindeki fırsatlar sayesinde gelişebildiği çelişkisine dikkat çekilmektedir.

**Anahtar Sözcükler:** Refah, Girişimcilik, Analitik.

### The Capacity Of Analytic Approach To Generate Theory: An Example On Entrepreneurship And Welfare Theory

### Abstract

The aim of this study is to deal with the relations between the welfare theory and entrepreneurship in general, and in addition, the relations between Pareto approach of welfare and the concept of entrepreneurship by means of analytical method. In this study, it is essentially pointed out that the Pareto approach and the analysis of Edgeworth Box diagrams which is the supplementary of this, indirectly includes the assumption that the entrepreneurship is a different function compared to ownership of capital. This is also means that if entrepreneurship depends on the ownership of capital, the Pareto welfare maximization can't be realized. At the same time, in this study, it is pointed out that the contrary in which the Pareto welfare approach needs assumption of the perfect competition, but the culture of entrepreneurship can improve thanks to the opportunities in imperfect market environment.

**Keywords:** Welfare, Entrepreneurship, Analytical.

### 1. Girişimci Kavramı

Girişimcinin kim olduğu ya da ne olduğu üzerine birçok tanımlamalar yapılmıştır. Bu tanımlamalara ayrıntılı olarak girmeyeceğiz. Konumuz açısından

---

\* Doç. Dr. Balıkesir Üniversitesi, Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksek Okulu.

çarpıcı olanlara kısaca değinelim: “Schumpeter, yeniliğin, girişimcinin birinci görevi olduğunu ve bir kimsenin üretim ve dağıtım faktörlerinin yeni bileşimlerini gerçekleştirdiği zaman girişimci sayılabileceğini savunmaktadır” (Harbison, 1966:425). Adam Smith’e göre girişimci, sermaye veren ve aynı zamanda işçi ile yoğaltıcı arasına giren bir işletmeci-mülk sahibi sermayedardır (Harbison, 1966:425). Gierh’e (1982:149) göre girişimci ise, bir karar üreticisidir. Michael’a (2007:412-426) göre girişimci bir ürünü düşük maliyetle üreten kimsedir. Öyle ki, ona göre bir müşteri ürünü bizzat kendisi üretip tüketmektense, onu başkasından satın almanın daha iyi olduğuna inandırılmışsa, bunu başaran kimse girişimci sayılmaktadır. Eyüboğlu (2004,9-10) girişimciden söz ederken, piyasaları gözleyip talep açıklarını yakalamasını, yeni talepler yaratmasını, talepteki değişimleri zamanında farketmesini, kaynakları bir araya getirerek üretim birimleri kurmasını ve risk almasını girişimcinin başlıca özellikleri olarak belirtmektedir.

Yukarıdaki ifadelerden de anlaşılabilceği gibi, girişimci kelimesi ile bazen mülkiyet sahibi yöneticiler kastedilirken (Müftüoğlu ve diğerleri, 2004:130), bazen de emek, sermaye ve toprağın yanı sıra dördüncü bir üretim faktörü kastedilmiştir. Özellikle neo-klasik iktisat teorisi içerisinde bu ikinci yaklaşım geçerli olmuştur (Müftüoğlu ve diğerleri, 2004:133). Her iki yaklaşımın da kendince haklı sebepleri bulunduğunu söylemek mümkündür.

Birinci yaklaşımın dayanağı, girişimcilik ruhunun genellikle küçük işletmelerle ve küçük işletme sahipliğiyle özdeşleştirilmesiyle ilgilidir. Küçük ve orta ölçekli firmalarda işletme sahibi, yönetici ve girişimci genellikle aynı kişidir (Müftüoğlu ve diğerleri, 2004:112). Bir başka deyişle, girişimcilik ruhu küçük işletmelerde daha belirginse ve aynı zamanda bu işletmelerde yönetici-sahip-girişimci kavramları genellikle aynı kişide bütünleşiyorsa, girişimcinin mülkiyet sahibi yönetici olarak tanımlanması bu olgunun doğal bir sonucudur.

Girişimcilik ruhunun küçük işletmelerde daha çok geçerli olduğu konusundaki ipuçları boldur. Literatürde “küçük firmaların yönetim açısından avantajları” başlığı altında belirtilen hususlar, aslında bu olgunun üstü örtülü bir biçimde ifadesi sayılabilir (Lowe, 1988:197-223; Dinler,1988,183-184; Harper ve Soon,1979;Pfeifer,1983:189-202). Girişimciliğin küçük işletmelerle özdeşleştirilmesi piyasa ekonomilerinde bu tip firmaların hiç de küçümsenemeyecek bir yere sahip olmalarıyla da ilgili olsa gerektir. Örneğin, 2. Dünya Savaşı sonrasında Japonya’da başlayan kalkınma hareketinin motor gücünü KOBİ’ler oluşturmuştur (Müftüoğlu ve diğerleri, 2004:111). Avustralya’da ise tüm girişimlerin yaklaşık yarısının aile işi olduğu öne sürülmektedir (Getz ve Jack, 2005:238). ABD’de ise 1990 yılı itibarıyla aile firmalarının milli gelirin tahminen % 45-60’ını oluşturduğu tahmin edilmektedir (Ward ve Aranoff, 1990: 63-64).

Girişimciliği mülk sahipliğinden ayırt eden yaklaşımın da kendince haklı sebepleri bulunmaktadır. Hemen ilk akla gelen, mülk ile yeteneğin aynı kişide bulunmayabileceği gerçeğidir. Girişimciye özel bir önem verdiğini bildiğimiz Schumpeter, uzun dönemde tüketicilere daha etkin mal ve hizmet akımı sunmayı bekleyebileceğimiz daha etkin bir sistem kurmamız gerektiğini öne sürmektedir

(Schumpeter, 1943:190). Bu sistemin köşe taşı ise girişimci oluşturmaktadır. Girişimciyi ayrı bir üretim faktörü olarak öne çıkaran bir başka olgu, organizasyona ve beşeri sermayeye yapılan yatırımın, etkinlikte en az diğer üretim faktörleri kadar rol oynamasıdır. Harbison (1966:428-429) şunları belirtmektedir:

“Organizasyona yapılan yatırım, makine ve teçhizata yapılan yatırım gibi, aynı manada idari kaynakların birikimi ise sermaye kavramına paralel olarak düşünülebilir..... Makine ve imalat safhalarına büyük yatırım yapılması gereken endüstrilerin organizasyonda da derinliğe ihtiyacı olabilir, ve bu tip endüstrilere “organizasyonu yoğun endüstriler” denebilir”.

En azından böyle bir yaklaşımın önemini kavrayıp gereğini yapabilen insanların girişimci sıfatını hak ettiği söylenebilir ki, bunun mülk sahibi olmakla bir ilişkisi varsa da, bu ilişki herhalde çok kuvvetli olmasa gerektir.

Girişimciyi diğer üretim faktörlerinden ayrı bir üretim faktörü olarak görmemizi sağlayan en önemli sebeplerden birisi kanımızca, oldukça yaygın bir kavram olarak bilinen “fırsat maliyeti” kavramıdır. Bir kimse hem emek, hem sermaye sahibi olup aynı zamanda da girişimci ise, teşebbüsünden elde ettiği kazancın tümü, girişimciliğinin ödülü olarak görülemez. Bizzat teşebbüse girmeksizin sermayesini ve emeğini başkasına kiraladığı zaman ne kadar gelir elde edecek idiyse, bizzat teşebbüse girmekle mahrum kaldığı bu gelir miktarı girişimciliğinin fırsat maliyetini oluşturur. Elde edilen gelir içerisinde bu tür bir maliyetin de bulunması, kanımızca girişimciliği ayrı bir üretim faktörü olarak görmemizin de temel sebeplerinden birisini oluşturur.

## 2. Refah Teorisinin Kısa Bir Özeti ve Girişimcinin Rolü

“Refah” kavramı sadece iktisadi bir kavram değildir. İktisadi refahtan söz edilebileceği gibi sosyal refahtan da söz edilebilir. İktisadi refahın sosyal refahtan farkı, para ya da para ile ifade edilmesi mümkün olan faktörlerle ilişkili olmasıdır (Pigon, 1932:10). Bazen de “refah” denildiğinde akla sadece iktisadi refah gelir. Çünkü bazı yazarlar, bireyin refahına etki eden tüm faktörlerin dolaylı bir şekilde de olsa, para ile ifade edilmesinin mümkün olduğunu ileri sürmüşlerdir (Little, 1957:6).

Bilindiği gibi iktisat teorisinde bireyin refahının ölçüsü tüketimdir (ki herkesin geliri kadar tükettiği de varsayılmaktadır). İktisadi refah ise, bireylerin refahlarının toplamı olarak görülmektedir. İktisadi refahın nasıl maksimum olabileceği ya da gerçekleşip gerçekleşmeyeceği sorunu, büyüme sorunundan ayrı olarak düşünülmüştür. Çünkü büyüme gerçekleşirken zaten her bireyin geliri mutlak olarak artabilir. Bir başka deyişle, ekonomi büyüsün ya da büyümesin, mevcut durumda bile ulaşabileceği en yüksek refah düzeyinde bulunmayabileceğinin ihtimal dâhilinde olması, iktisatçıları büyüme sorunundan nispeten bağımsız olarak refah konusu üzerine eğilmeye itmiştir.

Bazı iktisatçıları gelir dağılımını değiştirmek yoluyla, toplam olarak daha yüksek bir refah düzeyine ulaşabileceğini öne sürmüşlerdir. Bu konuda bilinen en klasik görüş, azalan marjinal fayda prensibi gereğince, zenginden alıp fakire

vermektir. Gelirin marjinal faydası zengin için düşük, fakir için ise yüksektir. Bunun sonucunda zenginlerin faydasındaki azalış, fakirlerin faydasındaki artıştan daha az olacağı için, daha eşitlikçi bir gelir dağılımının refah düzeyini yükselteceği düşünülür.

Gelir dağılımının adil olmaması, bir başka sebeple daha refah maksimizasyonuna engel olabilir. Bilinir ki, bireysel refahın maksimizasyon koşullarından birisi, bireyin tükettiği malların marjinal ikame oranını, malların fiyatlarına eşitlemesidir. Oysa -teknik ayrıntılara girmeden- denilebilir ki, asgari yaşama şartlarında yaşayan ve gelirinden daha fazla harcama yapmak durumunda olan bireyler bunu gerçekleştiremeyebilir (Lerner, 1944:42-43).

Azalan marjinal fayda ilkesine dayanarak, gelir transferi yoluyla toplumsal refahı artırma politikası gerçekte “geliri artan bir bireyin refahındaki artış, geliri azalan bireyin refahındaki azalıştan fazlaysa, bunu yapmak meşrudur” tarzında bir değer yargısına dayanmaktadır (Robrins, 1938). Bu değer yargısını eleştiren bazı yazarlar, “tazmin prensibi” geliştirmişlerdir. Buna göre, herhangi bir nedenle gelirinde azalma olan bireylerin refahındaki azalma bir şekilde tazmin edildikten sonra, geliri artan bireyler yine de net bir refah artışı yaşıyorlarsa toplum refahının arttığı söylenebilir (Kaldor, 1939:549-552; Hicks, 1939:696-712; Hicks, 1941).

Herşeye rağmen bu tür görüşler, bireylerin değer yargılarına bir çeşit müdahale anlamına gelmeleri ve hatta bizzat kendileri de farklı tipte de olsa aslında bir çeşit değer yargısı olmaları yönünden eleştirilmişlerdir. Örneğin, Alchion’a (1953:50) göre bireyler hakkında verilen hükümler bireylerin tercihlerini değil, aslında kendilerini onların yerine koymaya çalışarak karar vermeye çalışanların tercihlerini yansıtır.

Bilinmektedir ki Pareto, değer yargılarından kaçınmak için bütün bunları bir yana bırakarak, mevcut gelir dağılımını veri almak suretiyle refah analizleri yapmaya çalışmıştır. Fakat mevcut gelir dağılımının veri alınması gerektiği görüşünün de gerçekte bir çeşit değer yargısı olup olmadığı tartışılabilir. Gelir dağılımını veri alan Pareto’ya göre, bir bireyin refahını azaltmadan diğerini arttırmak mümkün değilse, toplam iktisadi refah maksimum olarak kabul edilebilir.

Edgeworth, kutu diyagramları yoluyla bu Pareto dengesinin koşullarını araştırmıştır. Ancak çalışmamızla olan yakın ilişkisi nedeniyle buna izleyen kısımlarda değinmek uygun olacaktır.

Peki acaba girişimci kavramının ya da girişimcinin rolünün bütün bunlarla ilişkisi var mıdır? Bir başka deyişle, refah teorisi içerisinde girişimci, kavram olarak kendine bir yer bulmakta mıdır? Bu hususta kendi tespitlerimize -özellikle Pareto dengesinin koşulları açısından olmak üzere- izleyen kısımlarda değineceğiz. Yine de bu hususlarla ilgili bazı literatür bilgilerine bu kısımda değinmemiz uygun olacaktır.

Girişimci ruhunun daha fazla olduğu toplumlarda gelir dağılımının daha eşitlikçi olduğu ve dolayısıyla -eğer daha eşitlikçi bir gelir dağılımı, daha yüksek bir refah düzeyi anlamına geliyorsa- iktisadi refahın daha yüksek olduğu yönünde tespitler bulunmaktadır. Bu olgu, önceki kısımda da açıklandığı gibi girişimciliğin

“küçük firma” olgusuyla özdeşleştirilmesiyle de ilgili görülebilir. Örneğin, bazı yazarların özellikle sosyalist düzenden kapitalist sisteme dönüş yapan bazı “geçiş ekonomileri”yle ilgili tespitlerine göre, küçük firmalar geçiş ekonomilerinde devlet kaynaklı işletmelerin bütçe sınırlamalarından ve özelleştirilmelerinden kaynaklanan işten çıkarmaları telafi ederek, yeni işler yaratan tek faktördür. Bu yüzden, küçük firmaların piyasaya girişi daha eşitlikçi bir gelir dağılımına yol açmaktadır (Bilsen ve Koning, 1998:429-445; Jurjada ve Terrell, 2001; Jackson ve diğerleri, 2005). Benzer şekilde, Polonya ile Rusya’yı karşılaştıran bir başka çalışmada (Berkowitz ve Jackson, 2006:338-356), Polonya’daki gelir dağılımının daha eşitlikçi olması, bu ülkede piyasaya giren yeni firma sayısının daha fazla oluşuyla açıklanmaktadır. Piyasaya yeni firmaların girişinin daha eşitlikçi bir gelir dağılımına yol açması sadece bu firmaların genellikle küçük firma olmalarıyla da ilgili değildir. Bir piyasaya yeni firmaların girişi, piyasanın rekabetçi karakterini artırır ve ücretler emeğin marjinal verimliliğini yansıtır hale gelir. Bir başka deyişle, emeğe marjinal verimliliğinin altında ücret ödenmesi olgusu zayıflar. Bu, daha yüksek ücretler anlamına gelir. Böylece gelir dağılımı daha eşitlikçi bir hale gelmektedir (Frye ve Shleifer, 1997:354-358).

Bu noktada bazı ilginç çelişkilere de değinmeden geçemeyiz. Girişimcilik ruhunun daha fazla olduğu ekonomilerde iktisadi refahın daha yüksek olması, kamu müdahalesi dışında gerçekleşen bir olgu olarak görülebilir. Kamu, refahla ilgili endişelerle hiç ilgilenmeksizin, sadece girişimciliği teşvik etmeye çalışabilir. Girişimciliğin gelişmesi sonucunda daha yüksek bir iktisadi refaha ulaşılması ise bunun normal sonucudur. Fakat aynı kamu otoriteleri “sosyal devlet” ilkesi gereği sosyal refahla ilgili bazı kamusal düzenlemelere de gidiyorsa ilginç bir çelişki ortaya çıkmaktadır. Çünkü Henrekson (2005:437-467) bir çalışmada refah devleti düzenlemelerinin girişimcilik ruhunu azalttığını göstermeye çalışmıştır. Bir başka çelişki ise Lipmann’ın (Lipmann ve diğerleri, 2005:3-31) bir çalışması vesilesiyle gündeme gelmektedir. Sözkonusu çalışmada toplumda ekonomik eşitsizlik ortadan kalktıkça, girişimcilik ruhunun zayıfladığı gösterilmeye çalışılmıştır. Yukarıda gördük ki, girişimciliğin yaygınlaşması daha eşitlikçi bir gelir dağılımına sebep olmaktadır. Fakat gelir dağılımı eşitlikçi hale geldikçe girişimciliğin de zayıflaması ilginç bir geri besleme örneği oluşturmaktadır.

### 3. Pareto Refah Kavramı ve Girişimci

Acaba iktisat teorisi içerisinde girişimcilik ile iktisadi refah kavramı arasındaki ilişkiler, yukarıda değinilenlerden mi ibarettir? Acaba bazı refah teorisyenleri bilmeyerek te olsa, girişimcinin tanımı ya da fonksiyonu hakkında başka bazı öngörülerde bulunmuşlar mıdır?

Baştaki bazı tanımlamalarımıza dönelim. Belirttik ki, kimileri girişimciyi mülk sahibi bir yönetici, kimileri ise mülk sahibi olmaktan ayrı bir sıfat olarak düşünmüşlerdir. Acaba iktisadi refah açısından bunun bir önemi var mıdır? Buna bağlı olarak, şöyle bir soru hipotezi formüle edelim: “Bir toplumda girişimcilik

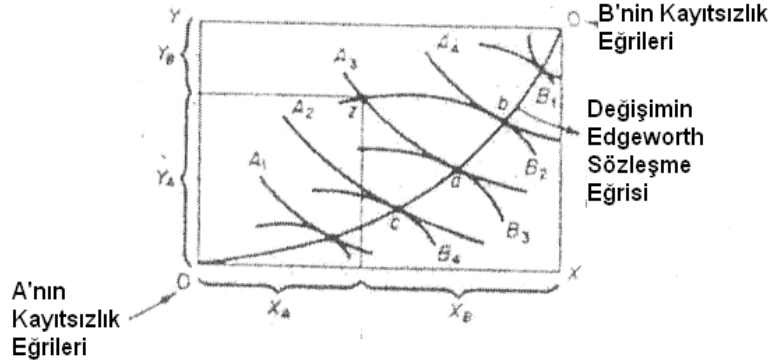
fonksiyonu genellikle mülk sahipliğinden ayrı bir fonksiyon olarak işliyorsa, maksimum iktisadi refahın gerçekleşebilme şansı acaba daha mı fazla olmaktadır?”

Bu soruya genellikle olumlu cevap verilmektedir. Gerekçe olarak ilk akla gelen, mülk sahipliği ile girişim yeteneğinin aynı kimsede bir araya gelmeyebileceği gerçeğidir. O halde denilebilir ki, sermaye faktörü, bunu verimli bir şekilde kullanabilme yeteneği taşımayan sahiplerine yapışıp kalmamalı, yetenekli girişimcilerin kullanımına sunulmalı, ya da böyle bir akışın gerçekleşmesini kolaylaştıran mekanizmalar toplumda yaygın olmalıdır ki, üretim, verimlilik ve dolayısıyla iktisadi refah daha yüksek olsun.

Bu, aslında herkesin kabul edebileceği genel tarzda bir düşüncedir. Şimdi konuyu biraz daha teknik bir tarzda ele almaya çalışalım.

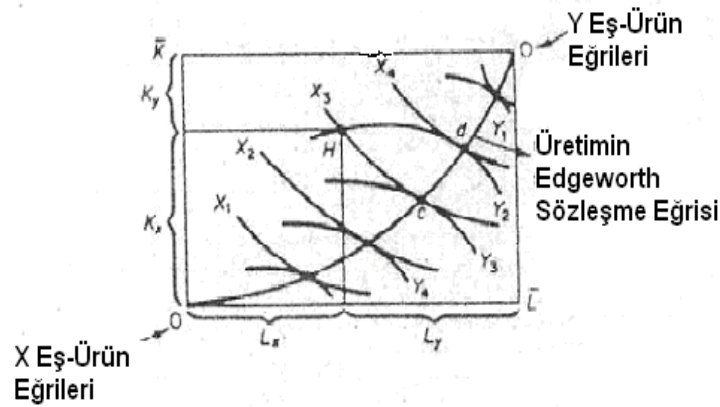
Şu meşhur Pareto refah maksimizasyonu koşullarını ele alalım.<sup>8</sup> Pareto'ya göre, bir bireyin refahı azalmadan diğerini artırmak mümkün değilse, toplam iktisadi refah maksimumdur. Buna “Pareto dengesi” denilmektedir. Aşağıdaki Şekil 1 de “Edgeworth kutu diyagramı” adı verilen diyagram gösterilmiştir. Şekilde kullanılan basitleştirici varsayımlara göre, ekonomide iki tüketici (A ve B) ve iki mal (X ve Y) vardır. A ile gösterilen eğriler tüketici A'nın, B ile gösterilen eğriler ise tüketici B'nin kayıtsızlık eğrileridir. Bu eğrilerin teğet noktalarını birleştiren eğriye “sözleşme eğrisi” denilmektedir. Sözleşme eğrisinin üzerindeki her noktada gerek tüketici A, gerekse tüketici B dengededir ve bir tüketicinin tükettiği mal miktarını azaltmadan diğerini artırmak mümkün değildir. Bu nedenle, sözleşme eğrisi üzerindeki her noktada Pareto dengesi sağlanmaktadır. Sözleşme eğrisi üzerindeki her nokta aynı zamanda tüketici A ile tüketici B arasında farklı birer gelir dağılımını (Tüketim miktarı ile gelir düzeyinin birbiriyle özdeş olarak görülmesi gerektiğini de hatırlayalım) temsil etmektedir. Bir başka deyişle Pareto yaklaşımı, gelir dağılımını veri almakta ve her gelir düzeyinde toplam refahın maksimum olmasının koşullarını araştırmaktadır. Şekilden de anlaşılacağı gibi, her iki tüketici sözleşme eğrisi üzerinde bulunuyorlarsa, bu durumda her ikisi de malların marjinal ikame oranını fiyatları oranına eşitlemişler ve her ikisi için malların marjinal ikame oranı birbirine eşit demektir. Demek ki, Pareto dengesinin koşullarından birisi, tüm tüketicilerin marjinal ikame oranlarının birbirine eşit olmasıdır. Buna “malların tüketiciler arasında dağıtımında etkinlik” adı verilmektedir.

<sup>8</sup> Söz konusu teoremin açıklamaları oldukça uzun ve ayrıntılıdır. Bu nedenle çok ayrıntıya girmeden, söz konusu teoremin genellikle bilindiği varsayımı altında açıklamalarımızı kısa olarak ve sadece bilineni hatırlatma anlamında yapacağız. Geniş bilgi için bkz. Koutsoyannis, 1987:573-579.



Şekil 1: Edgeworth Değişim Kutusu

Pareto dengesinin ikinci koşulu, “girdilerin üretici firmalar arasında dağılımında etkinlik”tir. Bunun anlamı ise, üretim faktörlerinin marjinal teknik ikame oranlarının her firma için aynı olmasıdır. Bu koşul sağlandığı zaman, bir malın üretimi azalmadıkça diğer bir malın üretiminin artması mümkün değildir. (“refah” kavramının toplam olarak üretilebilecek mal miktarıyla da ilişkili olduğunu hatırlayalım) Aşağıdaki Şekil 2 deki kutu diyagramında, X malı üreten firmanın eş-ürün eğrileri ile Y malı üreten firmanın eş-ürün eğrileri gösterilmiştir. (iki mal, iki firma varsayımı) Toplam kapital (K) ve toplam emek (L) stoku bu iki firma arasında paylaşılacaktır. Etkin paylaşımın koşulu ise her iki firmanın şekildeki “üretimin Edgeworth sözleşme eğrisi üzerindeki bir noktada bulunmasıdır. Bu eğri üzerindeki herhangi bir noktada, her firma için faktörlerarası marjinal teknik ikame oranı birbirine eşittir.



Şekil 2: Edgeworth Üretim Kutusu

Pareto dengesinin üçüncü koşulu, “çıktı bileşiminde etkinlik”tir. Fakat konumuzun sınırları açısından bunun üzerinde durmayacağız.

Genel kabûle göre, tam rekabet piyasası koşulları altında, bu etkinlik koşullarının kendiliğinden gerçekleşeceği öngörülmektedir.<sup>9</sup> Örneğin her iki tüketicinin Şekil 1 deki “z” noktasında bulunduğunu varsayalım. Ayrıca bu noktada tüketici A’nın dengede olduğunu, yani tüketici A’nın bütçe doğrusunun (ki, şekilde gösterilmemiştir) A3 kayıtsızlık eğrisine “z” noktasında teğet olduğunu düşünelim. Bütçe doğrusunun eğimi malların fiyatları oranını temsil ettiği için, tüketici B’nin bütçe doğrusunun eğimi de A’nın ki ile aynıdır. Bu durumda tüketici B’nin bütçe doğrusu “z” noktasında B2 kayıtsızlık eğrisine teğet olmayacaktır. Tüketici B, dengeye ulaşmak için Y malına olan talebini artırırken, X malına olan talebini azaltacaktır. Böylece fiyatlar oranı Y mal lehine değişmeye başlayacaktır. Bu değişimle birlikte tüketici A da kendi dengesini yeniden gözden geçirecektir ve fiyatı artan Y malından daha az satın alıp, X malından daha fazla satın almaya başlayacaktır. (tüketici A’nın artık satın almadığı Y malının zaten tüketici B tarafından talep edildiğine, satın aldığı ilave X malının ise artık tüketici B tarafından talep edilmediğine dikkat edelim) Bu süreç, her iki tüketici sözleşme eğrisi üzerindeki bir noktada buluşuncaya kadar devam edecektir.

Şekil 2 hakkında da benzer şeyler söylenebilir. Eğer her iki firma üretimin sözleşme eğrisi dışında herhangi bir noktada (örneğin H noktasında) bulunuyorlarsa, dengede olmayan firma daha az kapital talep edip (ya da aynı anlama gelmek üzere, elindeki kapitalin bir kısmı satmak için piyasaya çıkartıp) daha fazla emek talep edecektir. Böylece kapital fiyatı ile emek fiyatının birbirine oranı değişecek ve tüm firmalar mevcut faktör bileşimi oranlarını yeniden gözden geçirmeye başlayacaklardır. Yine –Şekil 1 için belirttiklerimize benzer tarzda- bu süreç her iki firma üretimin sözleşme eğrisi üzerinde bulununcaya kadar sürecektir.

Kartezyen eksenler, matematikteki analitik geometride ve fonksiyonlar konusunda bolca kullanılan bir analiz aracıdır. Yukarıdaki şekiller bu analiz aracının iktisatta kullanımının birer örneğini oluşturmaları açısından, bir anlamda matematiksel bir yaklaşım sayılırlar. Levesque (2004:750) matematik modellemenin ana amaçlarından birisinin “teori geliştirmek” olduğunu belirtmektedir. Çünkü matematiksel bir model ona göre, mevcut teoriler baz alınarak yapılar ve üstelik test edilebilir nitelikte teorik bir katkı sağlar (Levesque, 2004:750). Levesque çalışmasında girişimcilik-yönetim-organizasyon konuları üzerine teori geliştirmek açısından matematiğin güçlü bir araç olabileceğine genel olarak dikkat çekmiştir. Hatta bazı yazarlar daha da ileri giderek, model kavramı ile teori kavramının birbirinden ayırt edilemeyeceğini, iyi bir modelin aslında teoriyi temsil ettiğini (Dubin, 1978; Whetten, 1989:490-495) öne sürmüşlerdir.

<sup>9</sup> “Tam rekabet piyasası” uç bir piyasa kavramı olmakla birlikte, bu ifade, piyasalar tam rekabet özelliklerine ne kadar yakın özellikler taşıyorlarsa, maksimum refaha da o kadar yakın olacağımız anlamında ele alınabilir.



Şimdi işte tam da buna benzer bir durumla karşı karşıyayız. Refah teorisyenlerinin bilmeyerek te olsa girişimcinin tanımı hakkında bazı öngörülerde bulduklarını söyleyebiliriz. Bir başka deyişle, gerçekte yukarıdaki Edgeworth analizi girişimciliğin niçin sermaye sahipliğinden ayrı bir fonksiyon olması gerektiği konusunda matematiksel bir ispat niteliği taşımaktadır. Peşin ve daha açık olarak belirtelim. Bu analiz daha yakından bakıldığında, aslında girişimcilik ile mülk sahipliği birbirinden ayrı değilse refahın da maksimum olamayacağını ortaya koymaktadır. Şekil 2 yi ele alalım. Belirttik ki, her iki firma başlangıçta H noktasında bulunuyorsa, her ikisi de üretimin sözleşme eğrisi üzerindeki bir noktaya ulaşıncaya kadar, firmalardan birisinin daha az kapital talep ettiği, diğerinin ise daha fazla kapital talep ettiği bir süreç başlayacaktır. Ancak bu sürecin sonunda toplam refah maksimum olacaktır. Demek ki, refahın maksimum olabilmesi, kapitalin firmalar arasında yer değiştirebilme kabiliyetinde olmasına bağlıdır. (Bu olgu, tüm piyasalarda tam rekabet şartlarının geçerli olmasıyla eş anlamlı olarak görülebilir) Buna “kapitalin akışkanlığı” adını verelim. Peki kapital nasıl akışkan olabilir? Açıktır ki, ancak eğer kapital sahipliği girişimcilikten bağımsızsa kapital akışkan olabilir. Çoğu zaman kapital, girişimci firmaların mülkiyetinde olabilmektedir. Böyle bir durumda girişimci firma daha az kapital, daha fazla emek talep etme davranışını elindeki fazla kapitali satışa çıkarma ya da kiralama gibi eylemleriyle ortaya koyabilir. Girişimci firmalar dengede olmadıklarını fark ettikleri anda bu eylemleri çekinmeden yapıyorlarsa, girişimcilik fonksiyonu ile sermaye sahipliği fonksiyonunu birbirinden ayırt edebiliyorlar demektir ve bu da, kapital sahipliğinin girişimci firmadan bağımsız olmasıyla eşdeğer bir durumdur.

Tersine, eğer toplumda girişimciliği kapital sahipliği ile özdeşleştirme gibi bir yaklaşım yaygınlaşsa kapitalin yeterince akışkan olamayacağını ve Pareto dengesinin gerçekleşmeyeceğini söylemek mümkündür. Özellikle küçük firma sahiplerinde gözlediğimiz, “elindeki mülk (kapital) ile adeta duygusal bir bağlılık içerisinde olmak ve kolay kolay onu elden çıkartmamak; mutlaka eldeki kapital vasıtasıyla iş kurmaya çalışmak” gibi davranışlar bu yaklaşımın tipik örnekleri sayılır.

Demek ki, girişimciliğin ayrı bir fonksiyon olarak kabul edilmesi anlayışı yaygınlaştığı ölçüde, maksimum refah koşullarına da daha fazla yaklaşılacaktır. Eğer girişimci optimal faktör bileşimini gerçekleştirmeyi başaran bir kimseyse, (ki, öyle olduğu genellikle kabul edilir) bu kimse aynı zamanda mülk sahipliği ile kendini özdeşleştirmeyen birisidir diyebiliriz.

#### **4. Piyasa Kusurları ve Girişimci**

Yukarıda gördük ki, Pareto refah maksimizasyonunun gerçekleşmesi ekonomide piyasaların tam rekabet piyasası koşullarına yakın özellikler arzemesine bağlıdır. Üretim faktörlerinin akışkanlığı bunun unsurlarından birisidir. Faktörlerin akışkan olduğunun kabul edilmesi ise, toplumda girişimcilik fonksiyonunun genellikle sermaye sahipliğinden ayrı bir fonksiyon olarak kabul

edildiği anlamına da gelir. Girişimcinin optimal faktör bileşimini gerçekleştirmeye çalışan bir kimse olması sonucundadır ki, üretim faktörleri bir malın üretiminden başka bir malın üretimine doğru akmaktadır. Demek ki girişimcinin bu özelliği ile ekonomide genellikle tam rekabet piyasası koşullarının hakim olması arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Fakat girişimcinin başka özellikleri de vardır. Dinamik anlamda ele alırsak, girişimci piyasadaki boşlukları gören ve fırsatları değerlendiren bir kimsedir aynı zamanda... Bu açıdan, Cohen ve Winn'in (2007:29-49) bir çalışmalarında piyasanın kusurlu olmasının girişimciye fırsatlar sunduğunu ortaya koymaya çalışmaları oldukça ilginçtir. Çünkü bu noktada bir açmazla karşı karşıya olduğumuz söylenebilir. Bu açmazı açıklamak için bazı önermeler üzerinde duralım:

Önerme 1: Girişimcinin ortaya çıkması piyasalarda fırsatların varlığını gerektirir.

Önerme 2: Piyasalarda fırsatların varlığı piyasaların kusurlu olmasına bağlıdır (Cohen ve Winn, 2007:29-49)

Önerme 3: Girişimci fırsatları değerlendiren kimsedir.

Önerme 4: Girişimci optimal faktör bileşimini gerçekleştiren kimsedir.

Önerme 5: Optimal faktör bileşiminin gerçekleşebilmesi, faktörlerin piyasalar arasında akışkan olmasına, bir başka deyişle tam rekabet koşullarının geçerli olmasına bağlıdır.

Dikkat edilirse birinci, ikinci ve üçüncü önermeler birbirini tamamlamaktadır. Aynı şekilde dördüncü ve beşinci önermeler de birbirini tamamlayan önermelerdir. Fakat bir gruptaki önermelerin kabulü, diğer grupta yer alan önermelerin reddini gerektirmektedir. Eğer girişimci optimal faktör bileşimini gerçekleştiren bir kimse ise, bunun başarılması tam rekabet varsayımına bağlıdır. Fakat tam rekabet piyasasında fırsatlar olmayacağından, girişimcinin hem optimal faktör bileşimini gerçekleştiren, hem de fırsatları değerlendiren bir kimse olması fiilen imkansızlaşmaktadır.

Tartışma, bu iki özelliğin aynı kimsede birlikte ortaya çıkmalarının şart olup olmadığı (genelleştirirsek, girişimcinin literatürde sayılan özelliklerinin birbirine bağlı olup olmadığı) düğümlenmektedir. Çünkü açmaz aslında şöyledir: Pareto refah dengesi hem girişimcinin varlığını hem de tam rekabet şartlarını gerektirir. Girişimci kimliğinin gelişmesi ise tam rekabetin olmamasına bağlıdır. Böylece Pareto yaklaşımında farkında olmadan kabul edilen bir varsayım daha bulunduğunu saptadığımızı söyleyebiliriz: Pareto yaklaşımdaki girişimci, aslında fırsatların ürünü olmayan bir girişimcidir. Fakat gerçek yaşamda fırsatlar olmadan genel olarak girişimci kimliği de gelişemiyorsa, Pareto yaklaşımı önemli bir sınırlama ile karşı karşıya demektir. Şüphesiz ki girişimci kimliğinin ne şartlarda oluştuğu konusu üzerinde daha çok araştırma yapılması gereklidir.

## 5. Sonuç

Girişimcilik olgusu ile iktisadi refah arasındaki ilişkiler konusu üzerine birçok çalışma yapılmıştır. İktisatçılar gelir dağılımı ile toplam iktisadi refah arasında bir ilişki öngörmüşlerdir. Daha eşitlikçi bir gelir dağılımının daha yüksek iktisadi refah anlamına geldiği düşünülmüştür. Girişimcilik ruhunun yaygın olduğu toplumlarda gelir dağılımının daha eşitlikçi olduğu tespitinden hareketle, böyle toplumlarda refahın da daha yüksek olacağı söylenebilir. Bu görüş büyük ölçüde gerek girişimciliğin genellikle “küçük firma” olgusuyla özdeşleştirilmesinden, gerekse girişimcilik olgusunun piyasaların rekabetçilik derecesini yükselterek emeğin toplam gelir içerisindeki payının artmasına sebep olmasından kaynaklanmaktadır.

Mevcut gelir dağılımını veri alan Pareto refah teorisi ve bu teörinin gerçekleşme şartlarını inceleyen Edgeworth yaklaşımı ise tam rekabet koşulları altında maksimum iktisadi refaha kendiliğinden ulaşılabilirliğini öngörmektedir. Pareto refah maksimizasyonunun bilinen şartlarına ilave olarak, gerçekte bir şart daha bulunmaktadır ve bu şart Pareto refah analizinde aslında üstü örtülü olarak içermektedir. Söz konusu şart, girişimcilik fonksiyonunun sermaye sahipliği fonksiyonundan ayrı olmasıdır. Çalışmamızda esas olarak bunu göstermeye çalıştık.

Bu noktada bazı açmazlar da saptamış bulunmaktayız. Toplumda girişimciliğin sermaye sahipliğinden ayrı bir fonksiyon olarak algılanması, gelişmiş bir girişimcilik kültürünün bulunduğunu ifade eder. Eğer girişimcilik kültürü yaygın ise ve piyasalar tam rekabet şartlarına yakın ise, Pareto dengesi analizinin öngörülleri gereğince refah maksimizasyonuna ulaşılabilir. Ne var ki, girişimci kimliğinin ortaya çıkıp gelişebilmesinin tam rekabetçi değil, kusurlu olmasına bağlı olduğunu ortaya koyan çalışmalar da vardır. Bu görüşün dayanağı, girişimcinin fırsatların ürünü olduğu, fırsatların varlığının ise kusurlu piyasaların varlığına bağlı olduğudur.

Bu durumda Pareto analizinin “piyasalar kusursuz olmasına rağmen girişimcilik ruhunun gelişmiş olması” gibi üstü örtülü bir başka varsayımı daha içerdiğini söyleyebiliriz ki, bu da çalışmamızın diğer bir önemli tespitini oluşturmaktadır. Ama belki de başlangıçta kusurlu piyasalar sayesinde ortaya çıkan girişimci, zamanla piyasaların kusursuz hale gelmesine de katkıda bulunuyordur. (Çünkü tam rekabetin şartlarından birisi olan faktör akışkanlığını gerçekleştiren de neticede girişimcinin kendisidir) Yine de bu hususta şimdilik çok iddialı olmayı bu çalışmanın sınırları açısından doğru bulmuyoruz.

Çalışmamızda Edgeworth kutu diyagramları analizinde söz konusu edilen analitik yöntemi kullanarak tüm bu tespitleri yaptığımız göz önüne alınırsa, bu çalışma analitik yöntemin teöri üretmedeki gücünü göstermeye yönelik çalışmalardan birisi olarak ta kabul edilebilir.

**KAYNAKLAR**

- ALCHIAN, A. A. (1953), "The Meaning of Utility Measurement", *American Economic Review*, March.
- BERKOWITZ, Daniel ve John E. JACKSON, (2006), "Entrepreneurship and the Evolution of Income Distributions in Poland and Russia", *Journal of Comparative Economics*; 34: 338-356.
- BILSEN, Valentijn ve Jozef KONING, (1998), "Job Creation, Job Destruction and Employment Growth in Newly Established Firms in Transition Countries: Survey Evidence From Romania, Bulgaria and Hungary", *Journal of Comparative Economics*, 26(3); 429-445.
- COHEN, Boyd ve Monika I. WINN, (2007), "Market Imperfections, Opportunity and Sustainable Entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*, 22; 29-49.
- DİNLER, Zeynel (1988), *Tarım Ekonomisi*, Uludağ Üniversitesi Güçlendirme Vakfı.
- DUBIN, R. (1978). *Theory Developmen*., NewYork.
- EYÜBOĞLU, Dilek (2004), *Girişimciliğin Geliştirilmesi*, MPM, Ankara.
- FRYE, Timothy ve Andrei SHLEIFER, (1997), "The Invisible Hand and the Grabbing Hand", *American Economic Review*, 87; 354-358.
- GETZ, Donald ve Jack CARLSEN, (2005), "Family Business in Tourism: State of the Art", *Annals of Tourism Research*, 32(1); 237-258.
- GIERCH, H. (1982), "Müteşebbisliğin Rolü ve Yeni Firmaların Gelişme Sürecine Girişi", *Büyüme ve Müteşebbislik*, 27 MTO Kongresi, Manila, TOBB, Ankara.
- HARBISON, Frederick, (1966), "Müteşebbis Organizasyonun Ekonomik Kalkınmadaki Rolü", Çev: Ünver Çınar, *İktisadi Kalkınma: Seçme Yazılar*, ODTÜ, Ankara, 425-439.
- HARPER, Malcolm ve Tan Thiam SOON, (1979), *Small Enterprises in Developing Countries: Case Studies and Conclusions*, Intermediate Technology Publicationsw Ltd., London.
- HENREKSON, M. (2005), "Entrepreneurship: A Weak Link in the Welfare State?", *Industrial and Corporate Change*, 14(3); 437-467.
- HICKS, J. R. (1939), "The Foundation of Welfare Economics", *Economic Journal*, December; 696-712.
- HICKS, J. R. (1941), "The Rehabilitation of Consumer's Surplus", *Review of Economic Studies*, February.
- JACKSON, John E., Jacek KLICH ve Krystyna POZNANSKA, (2005), *The Political Economy of Poland's Transition: New Firms and Reform Governments*, Cambridge University Press, Cambridge.

- JURJADA, Stepan ve Katherine TERRELL, (2001), "What Drives The Speed of Job Reallocation During Episodes of Massive Adjustment?", *Working Paper*. Institute For The Study of Labor, Bonn.
- KALDOR, N. (1939), "Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility", *Economic Journal*, September; 549-552.
- KOUTSOYIANNIS, A. (1987), *Modern Mikro İktisat*, Çev: Muzaffer Sarımeşeli, Teori Yayınları, Ankara.
- LERNER, Abba. P. (1944), *The Economics of Control*, Macmillan, Newyork.
- LEVESQUE, Moven (2004), "Mathematics, Theory and Entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*, 19; 743-765.
- LIPMANN, Stephen, Amy DAVIS ve Howard E. ALDRICH, (2005), "Entrepreneurship and Inequality", *Research in the Sociology of Work*, 15; 3-31.
- LITTLE, I. M. D. (1957), *A Critique of Welfare Economics*, Second Edition, Clarendon, Oxford.
- LOWE, Andy (1988), "Small Hotel Survival-An Inductive Approach", *International Journal of Hospitality Management*, 7(3); 197-223.
- MICHAEL, Steven C. (2007), "Transaction Cost Entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*, 22; 412-426.
- MÜFTÜOĞLU, T, Y. ÜRPER, M. BAŞAR ve B. T. TOSUNOĞLU, (2004), *Girişimcilik*, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir.
- PFEIFER, Y. (1983), "Small Business Management", *The Management of Hospitality*. Pergamon Press, Oxford, 189-202.
- PIGOU, A. C. (1932), *The Economics of Welfare*, Fourth Edition, Macmillan, London.
- ROBRINS, L. (1938), "International Comparisons of Utility", *Economic Journal*, September.
- SCHUMPETER J. (1943), *Capitalism, Socialism and Democracy*, Allen and Unwin, London.
- WARD, J. ve C. ARANOFF, (1990), "To Sell or Not to Sell", *Nation's Business*, 78; 63-64.
- WHETTEN, D. A. (1989), "What Constitutes A Theoretical Contribution?", *Academy of Management Review*, 14; 490-495.