

# BULLETIN OF ECONOMIC THEORY AND ANALYSIS

Journal homepage: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/beta>

## Yeni Kurumsal İktisat

Muhammet Buğra SUCU  <https://orcid.org/0009-0004-0780-1625>

**To cite this article:** Sucu, M. B. (2024). Yeni Kurumsal İktisat. *Bulletin of Economic Theory and Analysis*, 9(3), 1011-1048.

**Received:** 24 Apr 2024

**Accepted:** 09 Sep 2024

**Published online:** 31 Oct 2024



©All right reserved



## *Bulletin of Economic Theory and Analysis*

Volume 9, Issue 3, pp. 1011-1048, 2024

<https://dergipark.org.tr/tr/pub/beta>

Original Article / Araştırma Makalesi

Received / Alınma: 24.04.2024 Accepted / Kabul: 04.09.2024

### **Yeni Kurumsal İktisat**

Muhammet Buğra SUCU<sup>a</sup>

<sup>a</sup> Dr., Danışman, Türkiye Büyük Millet Meclisi (TBMM), Ankara, TÜRKİYE.

<https://orcid.org/0009-0004-0780-1625>

#### **ÖZ**

Yeni Kurumsal İktisat; sosyal, politik ve iktisadi kurumları anlamak için iktisat, hukuk, organizasyon teorisi, siyaset bilimi ve sosyoloji alanlarını birleştirerek hızla büyüyen bir literatüre sahiptir. Yeni Kurumsal İktisat; kurumların ne olduğunu, nasıl ortaya çıktığını, hangi amaçlara hizmet ettiğini, nasıl değiştiğini, nasıl reforme edilebileceğini açıklamaya çalışmaktadır. Ronald Coase, Douglas North ve Olivier Williamson'un öncü çalışmaları sayesinde kurumların artık endüstriler, ülkeler ve bölgeler arasındaki performans farklılıklarını açıklamada önemli bir faktör olduğu kabul edilmektedir. İktisat alanında önemli bir akım haline gelen kurumsal analiz; organizasyon teorisi, mülkiyet hakları, sözleşme teorisi, vekalet teorisi ve yönetim yapılarını inceleyerek ekonomik büyüme/kalkınma gibi alanlarda uygulamalı çalışmalara ve politik analizlere yol açmıştır. Bu çalışmada Yeni Kurumsal İktisat Okulu'nun temel çerçevesi incelenmiştir. Bu çalışmanın amacı kurumların iktisadi performansa olan etkilerine ilişkin tahminde bulunabilmek için gereken iktisadi mantığa dair başlıca konuları ele almaktır.

#### **Anahtar Kelimeler**

Kurumsal Analiz,  
Organizasyon Teorisi,  
Sözleşme Teorisi,  
Vekalet Teorisi,  
Mülkiyet Hakları

#### **JEL Kodu**

D02, D23, L22, P14,  
P48

**İLETİŞİM** Muhammet Buğra SUCU ✉ [bugrasucu@gmail.com](mailto:bugrasucu@gmail.com) [muhammetbugra.sucu@tbbm.gov.tr](mailto:muhammetbugra.sucu@tbbm.gov.tr)   
Türkiye Büyük Millet Meclisi, Ankara, TÜRKİYE.

## New Institutional Economics

### ABSTRACT

New Institutional Economics is a rapidly growing field that integrates economics, law, organization theory, political science, and sociology to understand social, political, and economic institutions. NIE seeks to explain what institutions are, how they arise, what purposes they serve, how they change, and how they can be reformed. Pioneering work by Ronald Coase, Douglas North, and Olivier Williamson has led to the recognition that institutions are now considered a significant factor in explaining performance differences between industries, countries, and regions. Institutional analysis, which has become a significant school of thought in economics, has led to applied work and policy analysis in areas such as economic growth and development by examining organizational theory, property rights, contract theory, agency theory, and governance structures. This study examines the fundamental framework of the New Institutional Economics School. The aim of this study is to address the main economic logic required to make predictions about the impact of institutions on economic performance.

### Keywords

Institutional Analysis, Organization Theory, Contract Theory, Principal-Agent Theory, Property Rights

### JEL Classification

D02, D23, L22, P14, P48

## 1. Giriş

*“Resmi iktisadi kısıtlamalar veya mülkiyet hakları, siyasi kurumlar tarafından belirlenir ve uygulanır. Literatür bunları basitçe veri olarak alır. Ancak iktisat tarihi, ezici bir çoğunlukla, sürdürülebilir ekonomik büyümeyi teşvik eden (uygulamalı) bir dizi iktisadi oyun kuralları üretmeyen ekonomilerin hikayesidir. İktisat tarihinin ve iktisadi kalkınmanın temel konusu, üretkenliği artıran bir iktisadi ortam yaratan siyasi ve iktisadi kurumların evrimini açıklamaktır”* (North, 1991).

Kurumsal iktisat kendi içinde farklılaşma halindedir. Evrimci İktisat Derneği (Association for Evolutionary Economics) ve Journal of Economic Issues bünyesinde çalışmalarını devam ettiren kurumsal iktisatçılar, eski kurumsalcılar olarak adlandırılırken; çalışmalarını Journal of Institutional and Theoretical Economics çerçevesinde sürdüren iktisatçılar ise Yeni Kurumsal İktisatçılar olarak adlandırılmaktadır.

Yeni Kurumsal İktisat; ekonomi, hukuk, organizasyon teorisi, siyaset bilimi, sosyoloji ve antropoloji gibi disiplinleri birleştirerek sosyal, politik ve iktisadi yaşamın kurumlarını anlamaya çalışan disiplinler arası bir girişimdir. Çeşitli sosyal bilim disiplinlerinden özgürce faydalanmaktadır ancak temel dili iktisattır. Yeni Kurumsal İktisat yaklaşımının amacı, kurumların

ne olduğunu, nasıl ortaya çıktığını, hangi amaçlara hizmet ettiğini, nasıl değiştiğini ve -eğer mümkünse- nasıl reforme edilmesi gerektiğini açıklamaktır (Klein, 1998).

“Yeni Kurumsal İktisat” terimi, Williamson (1975) tarafından ortaya konulmuştur. 1970'lerde bilinçli bir hareket olarak gelişmeye başlayan Yeni Kurumsal İktisat, kökenlerini Coase'nin (1937) firma analizine, Hayek'in (1937; 1945) bilgi üzerine yazılarına ve Chandler'in (1962) endüstriyel girişim tarihine dayandırmaktadır. Ayrıca Simon (1947), Arrow (1963), Davis & North (1971), Alchian & Demsetz (1972), Williamson (1975; 1985), Macneil (1978), Holmström (1979) tarafından yapılan katkılar okulun oluşumu için önemlidir. En bilinen temsilcileri ise R. H. Coase, O. E. Williamson ve D. C. North'tur. Yeni Kurumsal İktisat hakkında genel görüşler ve yorumlar için Eggertson (1990); Furubotn & Richter (1991; 1997); Coase (1992); Werin & Wijkander (1992); Pejovich (1995); Drobak & Nye'nin (1997) çalışmalarına; ve Journal of Institutional and Theoretical Economics dergisinin yıllık sempozyum sayılarına bakılabilir.

Kurumsal İktisat yaklaşımının merkezi kavramı kurumlardır. Kurumlar; siyasi, iktisadi ve sosyal etkileşimi yapılandıran, insan tarafından tasarlanmış kısıtlamalardır. Kurumlar hem tabular, gelenekler ve davranış kuralları gibi enformel kısıtlamalardan hem de anayasalar, yasalar, mülkiyet hakları gibi formel kurallardan oluşmaktadır. Tarih boyunca kurumlar, düzen yaratmak ve mübadeledeki belirsizliği azaltmak için insanlar tarafından tasarlanmıştır. Kurumlar, ekonominin standart kısıtlamalarıyla birlikte seçim setini tanımlamakta, işlem ve üretim maliyetleriyle birlikte iktisadi faaliyette bulunmanın kârlılığını ve fizibilitesini belirlemektedir. Kurumlar bir ekonominin teşvik edici yapısını tesis etmektedir. Böylece ekonomik değişimin yönünü büyümeye, durgunluğa veya düşüşe doğru şekillendirmektedir. Sonuç olarak tarih, ekonomilerin tarihsel performansını anlatan bir kurumsal evrim hikayesi halini almaktadır (North, 1991).

Kurum tanımları, davranış çerçevesine atıfta bulunmaktadır. Kurumlar davranışı yönetmekte (direct), onlara yön vermekte (channel) veya yol göstermektedir (guide). Bu sayede değerler; doğru ve yanlış hakkındaki inanç sistemlerinden daha somut kurumsal yapılar olan normlar, kurallar ve yapılarla ayırt edilebilmektedir. İktisat biliminde, farklı ortamlardaki firmaların, piyasaların ve ekonomilerin performansını daha iyi anlamak için kurumsal yapının davranış üzerindeki etkisini incelemek önem arz etmektedir. Örneğin: devralmalarla ilgili olarak, Japonya'daki normlar Amerika Birleşik Devletleri'ndeki normlardan farklıdır; rekabet hukuku

kuralları, Amerika Birleşik Devletleri'nde Fransa'dakilerden farklıdır ve piyasa ve firmaların yapısı sektörler arasında farklılık gösterir, bu da yönetimin çeşitlendirme, ağ oluşturma vb. konularındaki davranışlarını etkilemektedir (Groenewegen vd., 1995).

Kurumların, iktisadi davranışı ve ekonomik performansı şekillendirmede önemli olduğu [iddiası] hem eski hem de yeni kurumsalcılığın temel ilkesidir. Ayrıca, kurumların zamanla evrildiği ve sıklıkla iktisadi faktörlere cevap olarak değiştiği de kabul edilmektedir (Rutherford, 1995). Diğer yandan kurumlar da ekonomik faktörleri etkilemektedir. Anlaşılacağı üzere davranışlar kurumları oluştururken, devamında kurumlar davranışları belirlemektedir.

Kurumsal İktisada göre alışkanlıklar, normlar ve kurumlar; ekonomik ve sosyal çevre tarafından kısıtlanan ancak bireysel davranışlardaki bazı rasyonellikleri reddetmeden insan davranışlarını yönlendirmede önemli bir rol oynamaktadır. Yeni Kurumsal İktisat yaklaşımı bireycidir, hareket noktası bireyin kendisidir. Bu teoride kurumlar, bireysel davranışlardan, bireyler arasındaki etkileşimin sonucu olarak ortaya çıkmaktadır (Parada, 2002). Yeni Kurumsal İktisat, bir bireyin faydasını maksimize ederken sınırlı rasyonaliteye ve kısıtlı bilgiye tabi olduğu fikrini ortaya atmıştır. Yeni Kurumsal İktisatta bireyler rasyonel olarak tasarlanmıştır ancak bu rasyonellik sınırlıdır (Simon, 1947).

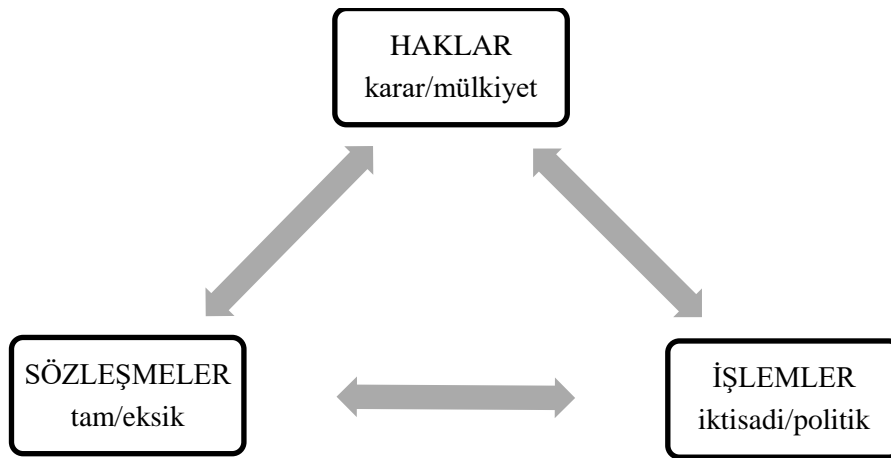
Yeni Kurumsal İktisat, bireylerin kendi hedefleri ve tercihlerine dayanarak karar verdiklerini ancak mevcut bilgileri ve zihinsel yetenekleri tarafından sınırlandıklarını öne sürmektedir. Bu görüşe göre; bireyler, eylemlerinin tüm sonuçlarını mükemmel bir şekilde hesaplamakta veya geleceği mükemmel bir şekilde tahmin etmekte yetersizdir. Bu nedenle, rasyonellikleri sınırsız değil, sınırlıdır.

## 2. Yeni Kurumsal İktisadın Kavramsal Altyapısı

Yeni Kurumsal İktisadın sınırlarını belirlemek ve çizmek oldukça kapsamlı bir araştırmadır. Yeni Kurumsal İktisadın çalıştığı temel başlıklar olarak işlem maliyetleri, mülkiyet hakları ve sözleşmeler sayılmaktadır. Bunlara ek olarak organizasyon teorisi ve sınırlı rasyonalite de Yeni Kurumsal İktisadın önemli ilgi alanlarıdır. Belirtmek gerekir ki Yeni Kurumsal İktisadın araştırma konuları bu başlıklara indirgenemeyecek kadar geniştir. Zira kurumların, iktisadi ilerlemedeki rolünü inceleyen bir ekol, “kurum” tanımları gereği topluma dair neredeyse her şeyi incelemektedir.

North'a (2010, s. 9, 10) göre kurumlar bir toplumda oynanan oyunun kurallarıdır; daha formel bir anlatımla insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendiren, insanların getirdiği kısıtlamalardır. Kurumlar sonuç olarak, etkileşimin teşvik unsurlarına belirli bir yapı kazandırmaktadır. Teşvik; siyasi, iktisadi veya toplumsal olabilir. Kurumlar; insanların koyduğu kurallar gibi formel kısıtlamalar (hukuk yasaları, mülkiyet hakları) olabileceği gibi; teamüller ve davranış biçimleri gibi (kültür, gelenek) enformel kısıtlamalar da olabilir. Kurumlar, ekonomide oyunun kurallarıdır ve “organizasyonlar” (oyunun oyuncuları) kurumsal yapının etkisinde ortaya çıkmaktadır (Ankarloo, 2002).

Yeni Kurumsal İktisat kurumları ve organizasyonları odak noktası olarak belirlerken aynı zamanda bu analizlerine teorik bir altyapı da oluşturmaktadır. Bu anlamda öncelikle Yeni Kurumsal İktisadın kavramsal altyapısı incelenmelidir. Ménard (2018) Yeni Kurumsal İktisadın kavramsal yapısını “altın üçgen” olarak adlandırdığı şema ile çerçevelemiştir:



Şekil 1. Yeni Kurumsal İktisadın Altın Üçgeni (Ménard, 2018).

Üçgenin ilk köşesi hakları göstermektedir. Daha açıklayıcı bir ifadeyle mülkiyet hakları ve karar hakları<sup>1</sup> olmak üzere iki tür hakkın üzerinde durulmaktadır. Toplum açısından bu haklar kolektif olarak nadiren tamamen örtüşmektedir ve genellikle örtüşmeme durumu ekonomik faaliyetleri rayından çıkarabilecek olası uyumsuzluk ve kusurların önemli bir kaynağı olarak görülmektedir. İkinci köşe, işlemler ve işlem maliyetiyle ilgilidir. Yeni Kurumsal İktisattaki son gelişmeler, iktisadi işlem maliyetleri ile politik işlem maliyeti arasında bir ayırım önermektedir.

<sup>1</sup> Karar hakları; kullanım haklarının fiilen nasıl kullanılacağı ve/veya karar vericilerin hangi prosedürler aracılığıyla faaliyet gösterebileceği ile ilgilidir.

Buna göre her ikisi de karar verme süreçlerinde önemli bozulma (maliyet) kaynağı olabilmektedir. Üçüncü köşe ise çoğu zaman eksik olan sözleşmelerle ilgilidir, böylece olası uyumsuzluklar için önemli bir inceleme alanı açılmaktadır (Ménard, 2018).

Yeni Kurumsal İktisadın iktisadi organizasyon çalışmasına yönelik üç farklı yaklaşım (mülkiyet hakları, vekalet teorisi ve işlem maliyetleri) birbirini tamamlayıcı ilişki içindedir. Bu yaklaşımlar, iktisadi organizasyonu, sözleşme dışı (temelde teknolojik) bir bakış açısıyla çalışan neoklasik firma teorisinden farklı olarak sözleşmeye dayalı terimleri incelemektedir (Williamson, 1990).

Vekalet teorisi, mülkiyet hakları, eksik sözleşmeler ve Williamson'un işlem maliyeti ekonomisi gibi Yeni Kurumsal İktisat teorileri, işlemlerin yapısını ve bunları yöneten kurumları analiz etmek için daha ayrıntılı teorik bir odak sağlamak amacıyla ileri sürülmüştür. Bu teoriler, işleme dahil olan haklar ve sorumlulukların nasıl tahsis edileceğinin, işlemin özelliklerine, izleme ve uygulama maliyetlerine, ticaret yapan tarafların ilişkisine ve kendi müzakere becerilerine veya pazarlık pozisyonlarına bağlı olduğunu öne sürmektedir (Sykuta & Cook, 2001).

Her işlem ilişkisi, üç temel ekonomik bileşeni içermektedir. Bu bileşenler; değer tahsisi [veya ticaretten elde edilen kazançların dağıtımı], belirsizliğin tahsisi [ve ilişkili herhangi bir mali risk] ve işleme ilişkin kararları etkileyen mülkiyet haklarının tahsisidir. Bu üç boyut doğal olarak birbirine bağımlıdır ve her birinin diğerleri için muhtemel etkileri vardır. Örneğin, çoğu zaman üreticiler yeni bir ürün üretmenin belirsizliğini üstlenme karşılığında maliyetlerine riski de ekleyerek yüksek fiyat talep etmektedirler. Veya sabit fiyatlı bir sözleşme nominal fiyat belirsizliğini ortadan kaldırmaktadır ancak girdiler veya ilgili ürünler için görece piyasa fiyatlarındaki değişimler her iki taraf için mali riskler yaratmaktadır. Geleneksel neoklasik ekonomi, bu tür ekonomik ilişkilerin nasıl yapılandırılması gerektiği konusunda çok az içgörü sunmaktadır. Neoklasik iktisat sürtünmesiz piyasaya odaklanarak, bireysel bir işlemin çok boyutlu doğasını göz ardı etmektedir (Sykuta & Cook, 2001).

Yeni Kurumsal İktisat, işlem maliyetleri ve eksik bilgi temelinde neoklasik teorisinin öngördüğü iktisadi ilişkilere yeniden bir yorumlama getirmiştir.

## **2.1. Yeni Kurumsal İktisat Penceresinden Firma Teorisine Yeni Bir Bakış**

Robbins'in (1932, s. 16) tanımıyla iktisat; insan davranışını, amaçlar ve alternatif kullanımları olan kıt kaynaklar arasındaki bir ilişki olarak inceleyen bilimdir. Kişilerin tercihlerine

dair teoriler iki paralel yapıda geliştirilmiştir. Bunlar; (i) tüketicilerin faydayı maksimize ettiği tüketici davranışı teorisi ve (ii) firmaların karı maksimize ettiği bir üretim fonksiyonu olarak firma teorisi (Williamson, 2002).

Firma teorisi başlığı altında yer alan ekonomi literatürünün büyük kısmı daha çok piyasalar hakkındaki çalışmalardır. Bu teorideki organizasyon veya firma, değer/kâr maksimizasyonu yapan bir kara kutu olarak ele alınmaktadır. Çoğu ekonomik analizde, firma, tüm sözleşmelerin mükemmel ve maliyetsiz bir şekilde uygulandığı bir ortamda kâr maksimizasyonu yapan bir girişimci olarak modellenmektedir. Bu firmada "insan" sorunları veya bilgi sorunları yoktur ve bu nedenle bu model üzerine yapılan araştırmalar, organizasyonların nasıl yapılandırıldığına veya iç işleyişlerine dair çıkarımlar sunmamaktadır. Neoklasik teoride firma, analizin temel bileşeni olarak kabul edilirken, Yeni Kurumsal İktisatta ise firma son derece karmaşık bir alt sistemdir<sup>2</sup>. Klasik teorinin firma tanımı; organizasyonların gerçek sorunları ve karmaşıklıklarından soyutlandığı için, organizasyon teorisi geliştirmekte hiçbir içgörü sunmamıştır (Jensen, 1983).

Klasik ve neoklasik ekonomi teorilerinde, piyasalar sahnenin merkezindedir. Bu piyasalardaki aktörler; işçiler ve tüketiciler, firmalar, kaynak sahipleri, hükümetler ve [bazı durumlarda] diğerler iktisadi ajanlardır. Neoklasik ders kitaplarının iktisadi dünyası, işlem dünyasıdır ve bu işlemler genellikle her iki tarafın da avantajlı bulduğu mal, hizmet ve/veya para mübadelesini içermektedir. Tüketimle birlikte, iş ve boş zaman hanehalklarının fayda fonksiyonlarının önemli bileşenleridir. Sıklıkla, kârın firmaların ve sahiplerinin tek amacı olduğu varsayılır. Bu işlemlere katılan tarafların [özelliklerinin] açıklanması minimum seviyededir (Simon, 1991).

<sup>2</sup> Karmaşık bir alt sistemin, hangi durumlarda temel bir bileşen olarak ele alınması gerektiği, incelikli ve zor bir meseledir. Diğer taraftan temel bileşen olma durumu zamana ve analize göre değişmektedir. H. Simon "The Architecture of Complexity" (Karmaşıklık Mimarisi) adlı makalesinde şöyle belirtmektedir: "Doğadaki çoğu sistemde, bölümlenmeyi nerede bırakacağımız ve hangi alt sistemleri temel alacağımız biraz keyfidir. Fizik, "temel parçacık" kavramını çok kullanır, ancak parçacıkların temel olma eğilimi uzun sürmez. Yalnızca birkaç nesil önce atomlar temel parçacıklardı; bugün ise nükleer fizikçiler için karmaşık sistemlerdir. Astronomi için belirli amaçlarla tüm yıldızlar veya hatta galaksiler, temel alt sistemler olarak kabul edilebilir. Biyolojik araştırmaların bir türünde hücre, başka birinde protein molekülü, başka birinde ise amino asit artığı temel alt sistem olarak ele alınabilir" (Simon, 1962).

Bilimin bu yönü ele alındığında, astronomların belirli amaçlar için yıldızlar veya galaksiler içindeki karmaşıklıkları göz ardı etmelerinin neden işe yarar sonuçlar elde edebildiği, klasik ekonomik firma anlayışının da organizasyonların iç karmaşıklıklarından yararlı bir şekilde neden soyutlandığı anlaşılacaktır. Bu, değerli bir piyasa teorisi sunmuştur (Jensen, 1983).



Ancak, firmalar sadece bir işlem ağındaki basit düğümler olmaktan çıkıp "faktörleri" ürünlere dönüştüren üreticiler hâlini aldıkça, teori için zor ve önemli sorular ortaya çıkmaktadır. Sistemin büyük bir kısmı artık firmaların içinde gerçekleşmektedir ve yalnızca mübadeleden ibaret değildir. Modern ekonomideki aktörlerin çoğu çalışanlardır ve günlerini kendi adlarına ticaret yaparak geçirmezler. Çoğu zaman (örneğin, satış elemanı veya satın alma görevlisi iseler) kendi çıkarları yerine firma adına ticaret yaparlar. Bu, klasik varsayımlara göre oldukça farklı olan bir durumdur (Simon, 1991).

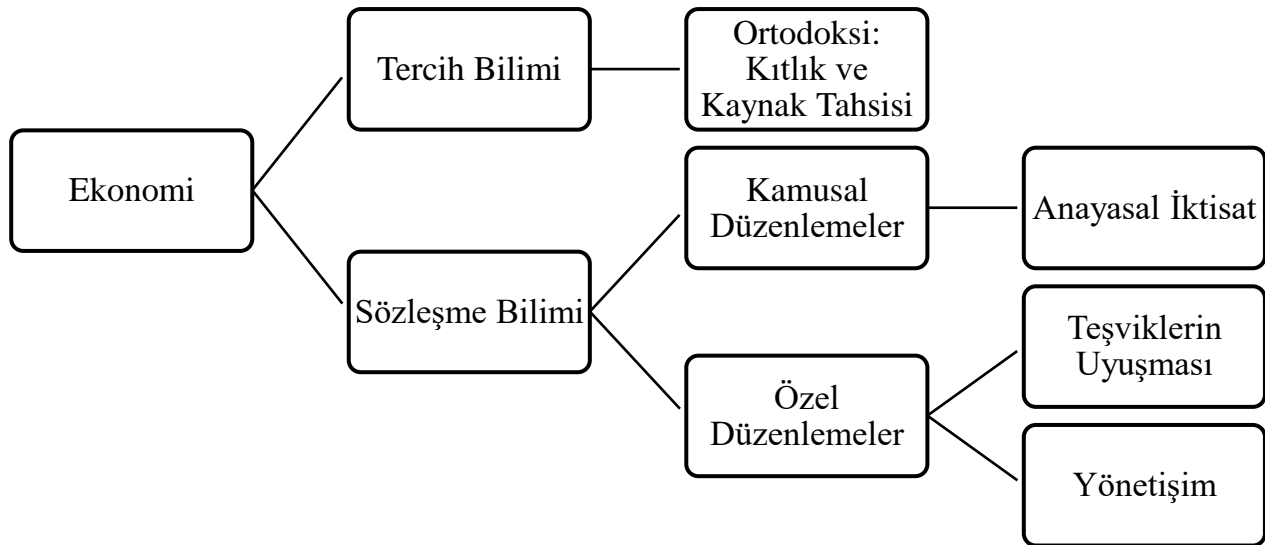
Modern sanayileşmiş toplum ekonomileri, piyasa ekonomilerinden çok örgütsel ekonomiler olarak adlandırılabilir. Bu nedenle, gerçek hayatı daha iyi açıklayabilmek adına piyasa odaklı kapitalist ekonomiler bile bir piyasa teorisine ihtiyaç duydukları kadar bir organizasyon teorisine ihtiyaç duymaktadır.

Organizasyon teorisini inşa etmek için, neoklasik teorinin firma kavramının sınırlarının ötesine geçmek ve gerçekçi organizasyonların özelliklerini ve karmaşıklıklarını daha iyi anlamak gerekmektedir. İşlem maliyeti ekonomisi; belirsizlik, bilgi asimetrisi ve eksik sözleşme gibi organizasyonlar ve işlemler arasındaki ilişkilerin temel sorunlarına odaklanmaktadır. Organizasyon teorisi ise firmanın içinde ne olduğuna dair daha fazla bilgi sağlamak ve organizasyonların nasıl yapılandırılması gerektiğine dair içgörüler sunarak klasik firma teorisinin eksikliklerini tamamlamaktadır (Jensen, 1983).

Yeni Kurumsal İktisat, neoklasik teori ile uyumlu ve birçok varsayımı konusunda muhafazakâr olsa da teorinin işlemleri için gereken dışsal varsayımların sayısını önemli ölçüde artırmaktadır. Örneğin, sigorta sözleşmelerinin varlığını açıklamak için ahlaki riskin devreye girdiği; sözleşmelerin eksikliğinin, bilgi eksikliğinden kaynaklandığı ve zararın sözleşme tarafları arasında asimetrik şekilde dağıtıldığı varsayılmaktadır (Simon, 1991). Sınırlı rasyonalite, asimetrik bilgi ve eksik sözleşmelerin iktisat teorilerine nüfuz etmesiyle iktisat literatürü giderek, klasik firma teorisini reddeden ancak firma içerisindeki temsilcilerin (vekillerin) klasik ekonomik davranış biçimleri olduğunu varsayan teorilere doğru ilerlemektedir. Bu doğrultuda firma, üretim faktörleri arasında, her faktörün kendi çıkarı tarafından motive edildiği bir dizi sözleşme olarak görülmektedir. Sözleşmelerle kurulan organizasyonda hakların önemine yaptığı vurgu nedeniyle, bu literatür genellikle "mülkiyet hakları" başlığı altında karakterize edilmektedir (Fama, 1980).

Neoklasik iktisadın 1970'lere kadar göz ardı ettiği; organizasyon tasarımı, vekalet teorisi, işlem maliyetleri ekonomisi ve eksik sözleşmeler Yeni Kurumsal İktisadın konuları olmuştur. Yeni Kurumsal İktisadın çıkış noktası "klasik varsayımlarda ne olduğu incelendiğine göre, artık varsayımları değiştirerek yeni bir analiz yapılmalı" düşüncesidir. Örneğin işlem maliyeti ekonomistleri "artık işlem maliyetlerinin sıfır olduğu standart model incelediğine göre, işlem maliyetleri pozitif olduğunda ne olacağı incelenmelidir" fikriyle yola çıkmışlardır (Makowski & Ostroy, 2001).

Williamson'un tercih ve sözleşme bilimi şeması kurumsal iktisadın ana akım iktisat ile olan perspektif ayrımını göstermektedir (Williamson, 2002):



Şekil 2. Tercih ve Sözleşme Bilimi Şeması (Williamson, 2002).

Yukarıdaki şema ana ayrımları ortaya koymaktadır. İlk ayırım, tercih bilimi (Ortodoks iktisat) ile sözleşme bilimi arasındadır. Daha sonra sözleşme bilimi; kamu düzeni (anayasal iktisat) ve özel düzenlemeler bölümlerine ayrılır. Özel düzenlemeler de iki kola ayrılır. Bir branş teşvik uyumuna (organizasyon tasarımı, vekalet teorisi, resmi mülkiyet hakları literatürü) odaklanırken, ikinci branş devam eden sözleşmeye dayalı ilişkilerin yönetişimine (sözleşme uygulaması) odaklanmaktadır (Williamson, 2002). Yeni Kurumsal İktisat; sözleşme bilimi perspektifinden ekonomik organizasyonu incelemektedir.

## 2.2. Organizasyon Teorisi

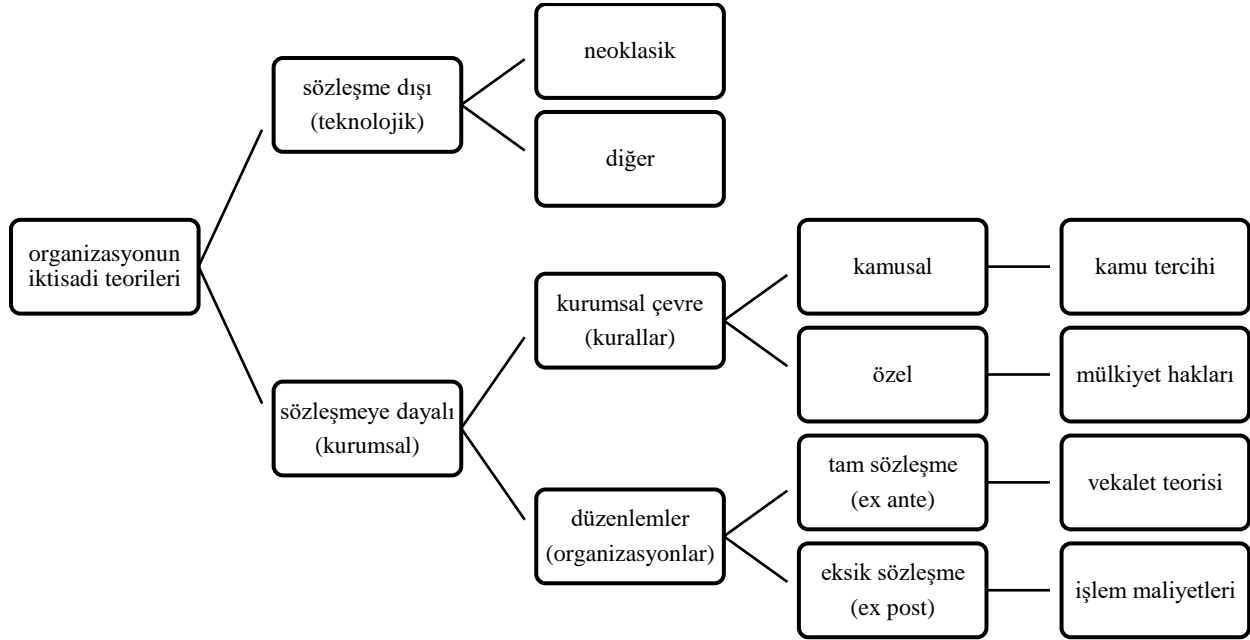
Yaklaşık 1960 yılına kadar iktisadi analizde hâkim olan klasik yaklaşım, firmayı; sözleşmeye dayalı/örgütsel terimlerden ziyade; teknolojik (esas olarak üretim fonksiyonu) olarak incelemektedir. Analizlerde sözleşmelerin ihmal edilmesinin sebepleri şöyledir: (i) firmanın sınırı veridir (firmanın sınırları ölçek [scale] ve kapsam [scope] ekonomileri ile tanımlanmaktadır), (ii) mülkiyet haklarının iyi tanımlandığı varsayılmaktadır ve (iii) mahkemeler tarafından maliyetsiz ve etkili bir şekilde karar verildiği varsayılmaktadır. Tüm sözleşmelerin etkin olduğu varsayımı altında, sözleşmeler arasındaki farklılıkları incelemek ve bu farklılıkların karşılaştırmalı kurumsal (veya organizasyonel/örgütsel) öneme sahip olup olmadığının araştırılması neoklasik iktisat açısından gerekli görülmemiştir. Firmanın neoklasik teorisinin ana ilgi alanı fiyatlar ve üretim olmuştur (Williamson, 1990).

1960'lı yıllardan sonra iktisadi analizde büyük ölçüde değişimler yaşanmıştır. Kurumsal iktisat, iktisat bilimini sosyal bilimlerdeki bir dizi başka disiplinle daha yakın temasa geçirmiştir. Diğer sosyal bilimlerin kavramlarından da yararlanarak kurumları tanımlayan yeni kurumsalcılar, iki önermeye dayanan bir düşünce yapısı geliştirmiştir. Buna göre; (i) kurumlar önemlidir ve (ii) kurumların belirleyicileri, ekonomik teorisinin araçlarıyla analize açıktır (Matthews, 1986). Kurumların analizi ile birlikte organizasyonların da incelenmesi iktisadın gündemine kurumsal iktisat vasıtasıyla girmiştir.

Kurumlar gibi organizasyonlar<sup>3</sup> da insanlar arasındaki etkileşime bir yapı kazandırır. Organizasyonlar, belirli hedeflere ulaşmak gibi ortak bir amaç güden bireylerin oluşturduğu gruplardır. Organizasyonlar; siyasi oluşumları (siyasi partiler, belediye meclisi, denetleme kurulları), iktisadi oluşumları (şirketler, sendikalar, aile çiftlikleri, kooperatifler), toplumsal oluşumları (kilise, kulüpler, spor kuruluşları) ve eğitim amaçlı oluşumları (okullar, üniversiteler, meslek eğitimi veren kuruluşlar) kapsamaktadır. Kurumsal çerçeve hangi organizasyonun ortaya çıkacağını belirlemektedir (North, 2010, s. 10–15).

<sup>3</sup> Kurumsal iktisadın “organisaton” terimi Türkçe çalışmalarda, yazarlar tarafından, “kuruluş” veya “örgüt” olarak da çevrilmiştir. Bu çalışmada terim “organizasyon” olarak kullanılmıştır.

Williamson (1990) firma ve piyasa organizasyonunun iktisadi teorileri ile ilgili ayrımı şematize etmiştir (şemada iktisadi olmayan, özellikle de sosyolojik yaklaşımlardan söz edilmemiştir):



Şekil 3. Organizasyonun İktisadi Teorileri (Williamson, 1990).

Görüldüğü üzere ilk ayırım sözleşmenin teoriye katılıp katılmayacağına dairdir. Kurumsal iktisat araştırmasını sözleşmeye dayalı bir biçimde devam ettirmektedir.

Organizasyonun iktisadi teorilerini gösteren şemada ilk ayırmadan sonra sözleşme kolundaki ilk tasnif kurumsal çevre ve düzenlemelerdir. Kurumsal çevre hem kamu sektöründe hem de özel sektörde oyunun kurallarının oluşturulmasıyla ilgilenmektedir (Williamson, 1990). Kurumsal çevre; üretim, mübadele ve dağıtım esas teşkil eden siyasi, sosyal ve hukuki temel kurallar bütünüdür. Seçim, mülkiyet hakları, sözleşme hakkı gibi kurallar buna örnektir. Kurumsal bir düzenleme ise iktisadi birimler arasında, bu birimlerin işbirliği yapma ve/veya rekabet etme biçimlerini yöneten bir düzenlemedir (Davis & North, 1971, s. 6).

Kurumsal çevre başlığı altındaki kamu tercihi literatürü kamu sektörüne dair kurumsal yapıyla ilgilenirken, mülkiyet hakları ekonomisi özel sektöre dair kurumsal çevre ile ilgilenmektedir (Williamson, 1990).

Kurumsal düzenlemeler başlığı ise daha çok organizasyonun detayları ile ilgilenmektedir. Kurumsal düzenlemeler, hem ex ante teşvik sıralaması (vekalet teorisi) hem de ex post yönetim

(işlem maliyetleri) ile ilgilidir. Vekalet teorisi, sözleşmelerin kapsamlı olması gerektiğini savunmaktadır, bu nedenle vekalet teorisinde sözleşme eylemi ex ante sözleşmeye yoğunlaşmıştır. Eksik sözleşme ise ex post yönetişimin öne çıktığı iktisadi organizasyonun işlem maliyeti teorilerinin karakteristiğini oluşturmaktadır (Williamson, 1990).

Şemanın dört sözleşmesel düğümü; kamu tercihi, mülkiyet hakları, vekalet teorisi ve işlem maliyeti ekonomisi; arasındaki önemli farklılıklara rağmen, bu dört program tamamlayıcı olarak görülmektedir (Williamson, 1990).

### 2.3. Sözleşme Bilimi

Sözleşme kavramı, bir mutabakatı ve uygunluğu ifade etmektedir. Bununla iki kişinin karşılıklı ve uyumlu davranış biçiminden bir borç kaynağının doğduğu ifade edilmeye çalışılmaktadır (Kılıçoğlu, 2018, p. 82). Bir şeye sözleşme demek hukuki bir tasnif yapmaktır. Sözleşme; yasal akıl yürütme olarak adlandırılan en temel adımı gerçekleştirmektir. Bir sözleşme, ihlali için yasanın bir çözüm sağladığı bir vaat veya taahhütler dizisidir. İnsanların birçok ilişkisi sözleşmedir veya en azından zaman zaman bir şekilde sözleşme ilkelerine tabi olmuştur. Ancak tüm sınıflamalar gibi sözleşme de bir amaca yöneliktir (Leff, 1970).

Ana akım iktisat, kaynakların tahsisinde tüketicinin fayda maksimizasyonu ve firmanın kâr maksimizasyonuna odaklanırken karmaşık iktisadi olayları incelemede tek ve her zaman en öğretici paradigma değildir (Williamson, 2002). İktisadi olayları incelemedeki diğer paradigma James Buchanan'ın (1964, 1975) sözleşme bilimi olarak bahsettiği paradigmadır.

Yeni Kurumsal İktisat hem politik hem de ekonomik açıdan sözleşmelerin bir incelemesidir. Bireyler, uzmanlaşma ve iş bölümünden kaynaklanan kazanımları elde etmek için organizasyonlar oluştururlar. Bireyler birbirleriyle, gönüllü olarak veya zorlama yoluyla, değişim şartlarını belirleyen sözleşmeler yaparlar. Bir dizi sözleşme genel bir şemsiye sözleşme kapsamına girdiğinde, bir organizasyon oluşturulmuş olur. Temel anayasadan nihai sözleşmelere kadar sözleşmenin hiyerarşik yapısı ve bu hiyerarşiye dahil olan içsel mülkiyet hakları ve siyasi yapı, organizasyonların karşılaştığı alternatifleri ve dolayısıyla yaptıkları seçimleri belirlemektedir (North, 1986).

Buchanan iktisadın bir seçim bilimi olmaktan ziyade bir sözleşme bilimi olmaya daha yakın olduğunu belirtmektedir (Buchanan, 1975). Buchanan'a göre; iktisat, sorunları, özellikle de kıt kaynakların tahsisi sorunlarını çözmek zorunda değildir. Ve bu, sosyal sistemlerin karar vermeyi

değil, bireylerin 'girdi' alışverişinde bulunmalarına izin vermeyi amaçladığı gerçeğiyle açıklanabilir. Buchanan'a göre; iktisat, bireylerin mübadele faaliyetlerini özel olarak (iktisadi sistemler yoluyla) veya topluca (siyasi sistemler aracılığıyla) nasıl organize ettiğini açıklayan bilimdir. Daha doğrusu, iktisat sadece mübadeleyi değil, aynı zamanda üretilen ve mübadeleyi çerçeveyeleyen kuralları da analiz etmelidir. Bu nedenle, kuralların analizi, bireylerin başkalarıyla etkileşim ve mübadelede bulunması gerçeğinin doğal sonucu olarak görülmelidir (Buchanan, 1964, 1975, 1988). Bu kurallar oyunun kurallarıdır yani anayasal kurallardır. Buchanan'ın anayasal iktisadına giden yolun ilk adımları bu iktisadi mantık zincirinde saklıdır.

Buchanan'a göre bireyler, ancak nihai "mübadele" çıkarlarını ilerletiyorsa, devletin ve siyasetin baskısına boyun eğerler. Herhangi bir mübadele modeli olmadan, bireyin devlet tarafından herhangi bir zorlanması, liberal bir toplumsal düzenin dayandığı bireyci değer normuyla tutarlı değildir (Buchanan, 1987).

Buchanan sözleşme teorisini modern iktisadın benimsemesi gerektiğini söylemektedir. Buna göre sözleşme teorisi insan faaliyetlerine yönelik bir tür yaklaşımı temsil eder. İktisadın kapsamına giren insan ilişkileri sistemi kolektif örgütlenmeyi içermektedir. Bireyler serbestçe sözleşme yapan birimler olarak mübadele ve ticaret yaptıkları sürece, davranışlarının baskın özelliği iktisadidir. Ve bu, iktisadın yelpazesini sıradan fiyat-para ilişkisinin çok ötesine taşımaktadır. Bireyler birbirleriyle üst-ast, lider-takipçi, asil-vekil ilişkisi içinde karşılaştıkça, davranışlarının baskın özelliği "siyasi" olacaktır (Buchanan, 1964).

#### **2.4. İşlem Maliyetleri Ekonomisi**

İşlem maliyetleri, piyasa değişiminde yer alan maliyetlere işaret etmektedir. Bunlar, piyasa fiyatlarını keşfetme maliyetleri ve sözleşme yazma ve uygulama maliyetlerini içermektedir. Coase ve Williamson gibi ekonomistler tarafından geliştirilen işlem maliyeti ekonomisine göre; iktisadi organizasyonlar, sınırlı bilgi ve fırsatçılık dünyasında işlem maliyetleri de dahil olmak üzere maliyet azaltıcı davranışlar vasıtasıyla ortaya çıkmıştır (Organisation Economic Co-operation and Development [OECD], 1993, p. 84).

Yeni Kurumsal İktisat; işlem maliyetlerinin kökenleri, ortaya çıkışları ve sonuçlarıyla ilgilenmektedir. Aslında, işlem maliyetleri göz ardı edilebilirse, iktisadi faaliyetin organizasyonu konu dışı kalacaktır, çünkü bir organizasyon biçiminin diğerine göre sahip olduğu herhangi bir avantaj, maliyetsiz sözleşme ile ortadan kaldırılacaktır (Williamson, 1979).

İşlem maliyeti ekonomisi, hukuk, iktisat ve organizasyonu birleştiren disiplinler arası bir girişimdir. Fizik bilimcileri (ve bazı ekonomistler) "Buradaki yasa nedir?"<sup>4</sup> diye sorarken, işlem maliyeti ekonomisi "Burada neler oluyor?" sorusu ile meşguldür (Williamson, 1990).

İşlem maliyetleri teorisinin kurucusu Ronald Coase'dir. Ronald Coase (1937) "The Nature of the Firm" adlı makalesi, firmaların (işletmelerin) ve organizasyonların var olma nedenini ve işlem maliyetlerinin bu süreçteki rolünü incelemektedir. İşlem maliyetleri, Coaseci ekonomide çok önemli bir kategori haline gelmiştir. Coase, işlem maliyetleri kavramını, piyasa mekanizmasının uygulamadan kaynaklanan maliyetleri olarak tanımlamaktadır. Buna göre; işlem maliyetlerini açıklamadan, firma kavramının ortaya çıkışı da dahil olmak üzere, iktisadi sistemin işleyişinin birçok yönü açıklanamayacaktır.

İşlem maliyetleri, fiyat mekanizmasının uygulanmasından kaynaklanan maliyetlerdir. Başka bir deyişle, bunlar sözleşmelerin müzakere edilmesi, performansın izlenmesi ve ticaret ortaklarını tanıma maliyetleridir (Parada, 2002). Kenneth Arrow'a göre ise işlem maliyetleri, iktisadi sistemi işletme maliyetleridir (Arrow, 1969).

Bir başka tanıma göre ise; işlem maliyetleri; bilgi arama, seçenekleri analiz etme, bir ürün seçme, sözleşme hazırlama ve gerçekleştirme, sınırlı bilgi ve hata yapma eğilimden kaynaklanan maliyetlerdir (Obińska-Wajda, 2016). Ayrıca, organizasyon içinden kaynaklanan ve örneğin "bilgi akışları, teşvikler, izleme ve performans değerlendirmesi sorunları" gibi diğer maliyetler de işlem maliyetlerinin birer parçasıdır (Klein, 1998).

Coase'ye göre, işlem maliyetlerini hesaba katmadan sağlam bir iktisadi politika oluşturmak imkansızdır. Coase, şirketler arasındaki ilişkilerin piyasa fiyatları tarafından yönlendirildiğini, ancak şirketlerin kendi içlerinde durumun farklı olduğunu, yani kararların, piyasa fiyatlarına tâbi kar maksimizasyonundan farklı bir temelde "kapsamlı girişimci koordinasyonu" üzerine alındığını gözlemlemiştir. Bu durumda işlem maliyetleri ekonomisinde eğer işlemler fiyat sistemi tarafından yönetilmiyorsa, bunun organizasyonlar tarafından yapılması gerekmektedir. Bir işletme organizasyonunun amacı, üretim faktörleri için rekabetçi piyasa koşullarını yeniden yaratmaktır. Şirket içinde bu süreç gerçek piyasadan daha düşük maliyetle yürütülmelidir (Watkins, 2023).

---

<sup>4</sup> Bilim, olayları açıklamak için "genel yasalar" arayışından ibarettir (D'Andrade, 1986, s. 19).

Coase (1937), firmaların, insanlar arasındaki iktisadi etkileşimleri daha düşük maliyetle ve daha verimli bir şekilde düzenleyebilmek için ortaya çıktığını belirtmektedir. İşlem maliyetleri, sözleşme müzakereleri, performansı izleme ve ticaret ortaklarını tanıma gibi süreçlerde ortaya çıkan maliyetleri içermektedir. İşlem maliyetleri, firmaların ve organizasyonların neden ortaya çıktığı sorusunun yanıtını sunmaktadır. Coase, işlem maliyetlerinin düşük olduğu durumlarda, piyasa etkileşimlerinin sözleşmelerle düzenlenmesinin daha uygun olduğunu belirtmektedir. Bununla birlikte, işlem maliyetleri yüksek olduğunda, faaliyetlerini ve üretimlerini daha düşük maliyetle koordine etmek için organizasyonların ve firmaların ortaya çıkacağını öngörmektedir. Coase işletmelerin (firmaların), piyasadaki fiyat mekanizmasından kaynaklanan belirsizlik ve bilgi eksikliğini azaltarak, işlem maliyetlerini düşürme görevini üstlendiğini öne sürmektedir.

Coasean çerçeve, Olivier Williamson tarafından geliştirilmiş ve genişletilmiştir. "İşlem maliyetleri" terimini ilk kez Williamson kullanmıştır. Ona göre, işlem maliyetleri, bir hizmet veya malın teknolojik olarak ayrı bir arayüz aracılığıyla aktarıldığında ortaya çıkmaktadır. Bu tanım, işlemin yalnızca bir pazar değişimi olmadığını, aynı zamanda organizasyon içindeki tüm değişim süreçlerini kapsadığını göstermektedir. İşlem maliyetlerinin analizi; planlama, uyarılma ve denetleme ile ilgili karşılaştırmalı maliyetlerin incelenmesine odaklanarak yalnızca teknoloji ve üretim (veya dağıtım) maliyetlerinin analiz edilmesinin eksikliğine vurgu yapmaktadır. İşlem maliyetlerini belirleyen başlıca unsurlar; varlık özellikleri, sıklık ve belirsizliktir. İşlemlerin sıklığının artması işlem maliyetlerini düşürmekte, varlık özellikleri ne kadar fazlaysa işlem maliyetleri o kadar yükselmekte, diğer yandan belirsizlik işlem maliyetlerini sürekli olarak artırmaktadır (Obińska-Wajda, 2016).

Williamson işlem maliyetleri kavramına dair faktörleri şöyle sıralamıştır: (i) fırsatçılık ve (ii) bilginin etkin bir biçimde işlenmesi işlem maliyetlerinin temel bileşenleridir. Diğer yandan (iii) işlem maliyetlerinin değerlendirilmesi karşılaştırmalı bir taahhüt olarak ele alınmalıdır. (i) Fırsatçılık; işlem maliyetleri çalışmasında merkezi bir kavramdır. Bu, bir tarafın diğerine güvenmemesi veya karşı tarafın kendi çıkarlarını korumak için davranışlarını optimize etmesi anlamına gelmektedir. Fırsatçılık, işlemlerde oluşabilecek belirsizlikleri ve riskleri de ifade etmektedir. (ii) İşlem maliyetleri, taraflar arasındaki bilgi asimetrisi veya belirsizlik nedeniyle ortaya çıkabilmektedir. İşlem maliyetlerinin etkin bir şekilde yönetilebilmesi için bilginin doğru bir şekilde ve zamanında işlenmesi gerekmektedir. (iii) Son olarak işlem maliyetleri değerlendirmesi, bir organizasyonun veya bireyin kararlarını alırken karşılaştırmalı bir analiz



yapma sürecini ifade etmektedir. Bu süreç, farklı işlemler veya organizasyonel yapılar arasındaki maliyet avantajlarını anlamak ve değerlendirmek için kullanılan bir metodolojidir. Williamson'a göre, bu değerlendirme süreci alternatif taahhüt seviyelerini karşılaştırmayı içerir ve en uygun olanı seçmeyi amaçlar (Williamson, 1979).

İşlem maliyetleri, bir organizasyonun veya bireyin bir görevi yerine getirme sürecinde ortaya çıkan tüm maliyetleri kapsamaktadır. Bu maliyetler arasında örneğin satın alma maliyetleri, üretim maliyetleri, taşıma maliyetleri, bilgi toplama maliyetleri gibi unsurlar bulunabilir. İşlem maliyetleri değerlendirmesi, bu maliyetleri anlamak ve minimize etmek için bir organizasyonun kararlarını şekillendirmesine yardımcı olur. Bu süreç, farklı işlemleri veya organizasyonel yapıları karşılaştırmayı içerir. Yani, bir organizasyon belirli bir görevi yerine getirmek için farklı yolları veya yöntemleri değerlendirir. Bu değerlendirme, genellikle maliyet avantajları, verimlilik, etkinlik ve risk faktörlerini içermektedir.

Organizasyonlar farklı taahhüt seviyelerini (örneğin, bir hizmetin veya malın tedarik edilmesi konusunda ne kadar sorumluluk alınacağını) karşılaştırmalı bir şekilde değerlendirmektedir. Her bir taahhüt seviyesi, organizasyonun işlem maliyetlerini etkilemekte ve belirli avantajlara veya dezavantajlara yol açmaktadır. Organizasyon, taahhütler arasında karşılaştırma yaparak en uygun olanı seçmeye çalışır.

Diğer bir husus; işlem maliyeti ekonomisi, özellikle sözleşmeye dayalı ilişkilerin yönetimiyle ilgilenmekte ve mahkemelerin, adaleti; bilinçli, düşük maliyetli ve etkili bir şekilde yönetebileceği önermesini reddetmektedir. Sözleşmenin uygulanmasına ilişkin temel yükü mahkemelere yüklemek yerine, mahkeme kararının arka planda işlediğini ve taraflarca verilen özel kararın temel sözleşme olduğunu sistemi savunmaktadır. Bu nedenle, ekonomik organizasyona mülkiyet hakları yaklaşımı, ex ante yönetim çalışmasını incelerken, işlem maliyeti ekonomisi, sözleşmenin yürütülmesi sırasında işlemleri yöneten alternatif yönetim yapılarının karşılaştırmalı etkinliğine odaklanarak ex post bir bakış sergilemektedir. İşlem maliyeti ekonomisinin altında yatan hipotez şudur: özniteliklerinde farklılık gösteren işlemler, maliyet ve yeterliliklerinde farklılık gösteren yönetim yapılarıyla tasarruflu bir şekilde hizalanmalıdır.

Mübadele sözleşmelerini tanımlamak ve uygulamak maliyetlidir. Herkes [şirketin kârını maksimize etmek gibi bir] aynı amaca sahip olsa bile işlem yapmak için önemli miktarda kaynak gerekmektedir; ancak bireysel zenginliği maksimize eden davranış ve asimetrik bilgi bağlamında,

işlem maliyetleri ekonomik performansın kritik bir belirleyicisidir. Kurumlar ve yaptırımın etkinliği (kullanılan teknoloji ile birlikte) işlem maliyetini belirlemektedir. Etkili kurumlar, işbirlikçi çözümlerin faydalarını veya sözleşmeden caymanın maliyetlerini artırmaktadır. İşlem maliyeti açısından kurumlar, ticaretten elde edilebilecek potansiyel kazançların gerçekleştirilebilir olması için işlem ve üretim maliyetlerini düşürmektedir. Hem siyasi hem de ekonomik kurumlar, etkili bir kurumsal matrisin temel parçalarıdır (North, 1991).

## 2.5. Vekalet Teorisi

Hem vekalet teorisi hem de işlem maliyeti ekonomisi mülkiyet haklarını veri olarak almakta ve tarafların oyunun kuralları (kurumsal çevre) içinde nasıl sözleşme yaptığını incelemektedir. Vekâlet teorisi, tarafların tüm ilgili sözleşme faaliyetini ex ante teşvik anlaşmasında yoğunlaştırdığını varsaymaktadır (Williamson, 1990).

İşlem maliyeti ekonomisi, karmaşık sözleşmelerin sınırlı rasyonellik nedeniyle kaçınılmaz olarak eksik olduğunu savunur. Bu nedenle, en iyi ex ante teşvik uyumu<sup>5</sup> çabalarına rağmen önceden tüm sözleşme meselelerini ele almak ve çözmek mümkün değildir. Bunun yerine, ilgili sözleşme eyleminin büyük bir kısmı sözleşme uygulama süresine taşmaktadır ve bu durum sağlanacak yönetim düzenekleri ile ex post çözümlenmelidir. İşlem maliyetleri ekonomisi ile vekalet teorisinin farklılaştığı nokta buradadır. İşlem maliyetleri ex post yönetim çözümüne odaklanırken, vekalet teorisi ex ante teşvik uyumuna odaklanmıştır. İki teori birbirini tamamlayıcı olup, etkin sözleşme ve işlem düzenlemeleri için hem ex ante teşvik uyumu hem de ex post yönetim yapıları önemlidir (Williamson, 1990)

Vekalet teorisi, ticari taraflar arasındaki bilgi asimetrisini ve teşvik uyumsuzluğunu ele almaktadır. Genellikle işveren-çalışan veya asil-vekil ilişkisi bağlamında düşünülmesine rağmen (Fama, 1980; Jensen & Meckling, 1976), bir tarafın diğerine karşı bilgi avantajına sahip olduğu ve bu avantajın, ticari faaliyetlerde çıkar sağlamak için kullanıldığı tüm durumlarda da geçerlidir (Sykuta & Cook, 2001).

Vekalet teorisinin varsayımı asimetrik bilginin düzeltilmesinin maliyetli olmasıdır. Bu maliyetler, ex ante araştırma maliyetlerini (gizli bilgi problemleriyle ilişkili olan tersi seçim ile

---

<sup>5</sup> Ex ante teşvik uyumu terimi, bir durumun veya sözleşmenin önceden belirlenen teşvikleri veya ödülleri sözleşmenin mahiyetine uyumlu bir şekilde içermesi anlamına gelmektedir. Bu bağlamda teşvik uyumu, bir sistemde veya anlaşmada yer alan teşviklerin, önceden belirlenen hedeflere veya amaçlara uygun olma durumunu ifade etmektedir.

ilgili maliyetler) ve/veya ex post izleme ve uygulama maliyetlerini (gizli eylem problemleriyle ilişkili ahlaki tehlike ile ilgili maliyetler) içermektedir. Ortaya çıkan odak noktası, teşvikleri uyumlu hale getiren (yani, doğru bilgi açıklamasını teşvik eden) ve aynı zamanda ölçüm veya izleme konularını ele alan sözleşmeler geliştirmektir (Sykuta & Cook, 2001).

Bilgi ekonomisindeki köklerinden, vekalet teorisi iki çizgide gelişmiştir: pozitivist yaklaşım ve asil-vekil (principal-agent) yaklaşımı (Jensen, 1983). Her iki yaklaşımda asil ile vekil arasındaki sözleşmeye odaklanmaktadır. Ayrıca her iki teori insanlar, kuruluşlar ve bilgi hakkında ortak varsayımları paylaşmaktadır. Ancak, matematiksel titizlikleri, bağımlı değişkenleri ve tarzları bakımından farklılık gösterirler (Eisenhardt, 1989). Diğer yandan pozitif vekalet teorisi ampirik yönelimliken, asil-vekil teorisi ampirik yönelimli değildir (Jensen, 1983).

### **2.5.1. Pozitivist Vekalet Teorisi**

Pozitivist Vekalet Yaklaşımı, diğer bir adıyla Kurumsal Kontrol Yaklaşımı, vekâlet veren ile vekil arasındaki çıkar farklılıklarına vurgu yaparken vekilin kendi çıkarları doğrultusunda hareket etmesini sınırlayan kontrol mekanizmalarının oluşturulması üzerine odaklanmaktadır. Pozitivist vekalet teorisi; vekâlet veren ile vekil arasındaki çıkar çatışmalarını azaltarak iki tarafın önceliklerini uyumlaştıran çıktı odaklı sözleşmelerin vekâlet fırsatçılığının önlenmesinde etkili olduğunu belirtmektedir. Ayrıca teoride, bilgi sistemlerinin vekilin gerçekte ne yaptığı konusunda vekâlet vereni bilgilendirdiği için vekâlet fırsatçılığını önlediği öne sürülmektedir (Eisenhardt, 1989).

Pozitivist araştırmacılar, asil ve vekilin çelişen hedeflere sahip olduğu durumları belirlemeye ve ardından vekilin kendi çıkarlarını koruyan davranışlarını sınırlayan yönetim mekanizmalarını tanımlamaya odaklanmışlardır. Pozitivist araştırma, asil-vekil araştırmasından daha az matematikseldir. Ayrıca, pozitivist araştırmacılar neredeyse tamamen büyük şirketlerinin sahipleri ve yöneticileri arasındaki asil-vekil ilişkisi özel durumuna odaklanmışlardır (Berle & Means, 1932).

Sermaye yoğunluğu, işbölümü ve uzmanlaşma derecesi, bilgi maliyetleri, sermaye piyasaları ve iç ve dış işgücü piyasaları, sözleşme biçimlerini belirlemek için çeşitli izleme ve yönlendirme uygulamalarının maliyetleri pozitivist vekalet teorisinde sözleşme ortamındaki faktörlere örnektir (Jensen, 1983).

### 2.5.2. Asil – Vekil teorisi

Asil-vekil teorisi, işveren-çalışan, avukat-müvekkil, alıcı-tedarikçi ve diğer vekil ilişkilerini incelemektedir (Harris & Raviv, 1979). Pozitivist akımla karşılaştırıldığında, asil-vekil teorisi soyut ve matematiksektir. Diğer yandan pozitivist akım neredeyse tamamen büyük şirketlerin şirket sahibi-CEO ilişkisine odaklanmışken; asil-vekil teorisi daha geniş bir odağa sahiptir. Ancak esas önemli olan nokta iki akımın birbirini tamamlayıcı olmasıdır. Pozitivist teori çeşitli sözleşme alternatiflerini belirlemektedir ve asil-vekil teorisi de sonuç belirsizliği, riskten kaçınma, bilgi ve diğer değişkenlerle değişen durumlarda hangi sözleşmenin en verimli olduğunu göstermeyi amaçlamaktadır. Asil-vekil literatürünün odak noktası, asil (temsil edilen) ve vekil (temsil eden) arasında, davranışa karşı sonuca dayalı en uygun sözleşmeyi belirlemektir. Asil ile vekil arasında hedef çatışması, kolayca ölçülebilir bir sonuç ve asile oranla riskten daha çok kaçınmanın vekil olduğu varsayılmaktadır. (Eisenhardt, 1989).

Asil-vekil literatürü genellikle asil-vekil teriminin önerdiği hiyerarşik tarzda etkileşimde bulunan taraflar arasındaki sözleşmeler üzerindeki üç faktörün etkilerini modellemeye odaklanmıştır. Bunlar tarafların sözleşmelerdeki tercihlerinin yapısı, belirsizliğin doğası ve çevredeki bilgi yapısıdır. Analizler genellikle risk paylaşımına ve müvekkil (asil) ile vekil arasındaki optimal sözleşmenin biçimine ve bilgi maliyetlerinin varlığında denge sözleşme çözümlerinin refah karşılaştırmalarına ve bu tür maliyetlerin olmadığı durumlardaki çözümlere odaklanmaktadır (Jensen, 1983).

Asil-vekil teorisi; esasen kamu hesap verilebilirliğinin analizi ve değerlendirmesidir. Teori, kimin kime hesap vermesi gerektiğinin belirlenmesini gerektirir. Bu, asil-vekil teorisinin temel unsurudur. Asil-vekil modellerinde, vekil olarak adlandırılan bazı aktörler (veya aktörler grubu), asil olarak adlandırılan başka bir aktör (veya aktörler grubu) adına bir eylemde bulunur. Asil, vekilin olası çeşitli eylemlerinden herhangi birini gerçekleştirmesini teşvik eden kararlar alabilir. Vekil için bu teşvikleri yapılandırma süreci, asil-vekil teorisinin merkezi odak noktasıdır. Asilin, vekilin farklı aksiyonlar almasına yönelik teşvikleri yapılandıran kararlar, asil-vekil teorisi dilinde bir sözleşme olarak tanımlanmaktadır. Asil-vekil teorisi genel olarak sözleşme teorisi içinde özel bir alan olarak kabul edilmektedir (Bovens vd., 2014).

Bilgi maliyetleri, işlem maliyetlerinin önemli bir parçasıdır. Bunları modellemenin basit bir yolu, bilgi maliyetlerinin süresiz olarak yüksek olduğunu varsaymaktır (Bovens vd., 2014). Bilginin maliyetli olduğu durumda, tam bilgi ve eksik bilgi durumları farklı incelenmelidir.

Tam bilgi içeren olan ilk durum, asilin vekilin ne yaptığını bilmesidir. Asilin vekilin davranışını satın aldığı göz önüne alındığında, davranışa dayalı bir sözleşme en verimli olanıdır. Sonuca dayalı bir sözleşme, gereksiz yere riski, asilden daha fazla risk taşıdığı varsayılan vekile aktaracaktır. İkinci durum asilin, vekilin ne yaptığını tam olarak bilmemesidir. Temsilcinin kişisel çıkarı göz önüne alındığında, temsilci kararlaştırıldığı gibi davranmış veya davranmamış olabilir. Vekalet sorunu; asil ve vekilin farklı amaçlara sahip olması ve asilin vekilin uygun şekilde davranıp davranmadığını belirleyememesi nedeniyle ortaya çıkmaktadır (Eisenhardt, 1989).

Vekilin üzerine düşen çabayı göstermemesi ahlaki tehlikedir (moral hazard). Örneğin, uzman olduğunu iddia eden biri karmaşık bir araştırma projesi üzerinde çalıştığında şirket yönetimi uzman olduğunu söyleyen kişinin gerçekte ne yaptığını tespit edemediğinde ve uzman olduğunu iddia edenin şirkete yanlış bilgi vermesi halinde ahlaki tehlike oluşur. Vekil tarafından bulguların veya kendi yeteneklerinin yanlış beyan edilmesi ise tersi seçime (adverse selection) neden olur. Ters seçim aynı zamanda; vekilin becerilerine dair yanlış beyanda bulunması ve asilin; vekili ataması sırasında bu becerileri tam olarak doğrulayamaması durumunda da ortaya çıkmaktadır. Örneğin, bir bilim insanı bilimsel bir uzmanlık alanında deneyime sahip olduğunu iddia ettiğinde işveren bunu kolaylıkla doğrulayamaz. Algılanamaz davranış (unobservable behavior) durumunda (yani ahlaki tehlike ve tersi seçim durumu), asilin iki seçeneği vardır: Birincisi, bütçeleme sistemleri, raporlama prosedürleri, yönetim kurulları ve ek yönetim katmanları gibi bilgi sistemlerine yatırım yaparak temsilcinin davranışını keşfetmek ve denetlemektir. Bu tür yatırımlar, vekilin davranışını asile gösterir ve durum tam bilgi durumuna geri döner (veya tam bilgi durumuna yaklaşır). Diğer seçenek, vekilin davranışının sonuçları üzerinde sözleşme yapmaktır. Böyle bir sonuca dayalı sözleşme, vekilin tercihleri ile asilin tercihlerinin koalisyonu yoluyla davranışları motive eder. Ancak bu durumda riski vekile devretme problemi meydana gelmektedir. Sonuçlar sadece kısmen davranışların bir fonksiyonu olduğu için risk sorunu ortaya çıkmaktadır. Hükümet politikaları, ekonomik ortam, rakip eylemleri, teknolojik değişim vb. faktörler sonuçlarda kontrol edilemeyen değişikliklere neden olabilmektedir. Ortaya çıkan sonuç belirsizliği, yalnızca ön plan yapamamayı değil, aynı zamanda birileri tarafından üstlenilmesi gereken riski de beraberinde getirmektedir. Sonuç belirsizliği düşük olduğunda, riski temsilciye yüklemenin maliyeti düşüktür

ve sonuca dayalı sözleşmeler caziptir. Bununla birlikte, belirsizlik arttıkça, sonuca dayalı sözleşmelerin motive edici faydalarına rağmen riski üsteleneni değiştirmek giderek daha pahalı hale gelmektedir. Sonuç olarak, asil-vekil teorisinin merkez fikri, davranışı ölçmenin maliyeti ile sonuçları ölçmenin ve riski vekile aktarmanın maliyeti arasındaki dengede yatmaktadır (Demski & Feltham, 1978; Harris & Raviv, 1979; Holmström, 1979; Shavell, 1979).

## 2.6. Mülkiyet Hakları

Eğer gerçek dünya Robinson Crusoe'nin dünyası olsaydı mülkiyet hakları hiçbir rol oynamazdı. Mülkiyet hakları toplumun bir aracıdır ve önemini bir kişinin başkalarıyla olan ilişkilerinde makul bir şekilde sahip olabileceği beklentileri oluşturmasına yardım etmesi gerçeğinden almaktadır. Bu beklentiler, bir toplumun kanunlarında, örf ve adetlerinde ifadesini bulur. Mülkiyet haklarının sahibi, belirli şekillerde hareket etmesine izin vermek için diğer insanların rızasına sahiptir. Bir malik, söz konusu eylemlerin yasak olmaması koşuluyla, toplumun; başkalarının onun eylemlerine müdahale etmesini önlemesini bekler (Demsetz, 1967).

Mülkiyet hakkı, bir varlığın sahibine varlığın kullanımı ve faydaları hakkını ve başkalarının bunlardan dışlanmasını sağlamaktadır. Ayrıca, genellikle sahibine bu hakları başkalarına devretme özgürlüğü vermektedir. Roma hukuku, bu unsurlara usus (kullanma hakkı), abusus (sınırlama veya devretme hakkı) ve fructus (meyveler üzerindeki hak) olarak atıfta bulunmuştur (Segal & Whinston, 2013). Amerikalı hukukçu Oliver Wendell Holmes mülkiyet haklarını şu şekilde ifade etmiştir:

*“Mülkiyet hakları nelerdir? Bunlar, temelde, mülkiyetle bağlantılı olanlarla aynıdır. Politikanın belirlediği sınırlar içinde, sahibin (malikin) doğal güçlerini konu üzerinde müdahale edilmeksizin kullanmasına izin verilir ve başkalarının bu tür müdahalelerden dışlanmasını sağlar. Sahip, herkesi dışlayabilir ve sadece kendisine karşı sorumludur”* (Holmes, 1881).

Bu nedenle, bir varlık üzerindeki mülkiyet hakları, varlığı içeren karar haklarının bir demeti olarak tanımlanmaktadır (hukuki literatürde yetkiler [entitlements] olarak da adlandırılır). Mülkiyet hakkı; belirli eylemleri gerçekleştirme (erişim hakları/rights of access) ve başkalarının belirli eylemleri gerçekleştirmesini önleme (dışlama hakları/rights of exclusion) hakkını sağlamaktadır. Bu, varlığın kullanımından kazanılan kârı elde etme ve başkalarının bunu yapmasını önleme hakkını da içermektedir. Bu haklar, literatürde genellikle "kâr hakları/profit rights" veya "nakit akışı hakları/cash flow rights" olarak adlandırmaktadır (Segal & Whinston, 2013).

Mülkiyet haklarının, kişinin kendine veya başkalarına yarar sağlama veya zarar verme hakkını taşıdığına dikkat etmek önemlidir. Üstün ürünler üreterek bir rakibe zarar vermeye izin verilebilir, ancak onu vurmaya izin verilmeyebilir. Diğer yandan bir adamın kötü niyetli davetsiz bir misafiri vurarak kendisine fayda sağlamasına ve karşı tarafa zarar vermesine izin verilebilir, ancak taban fiyatın altında satış yapması yasaklanabilir. O halde, mülkiyet haklarının kişilere nasıl fayda ve zarar verilebileceğini ve dolayısıyla kişiler tarafından yapılan eylemleri değiştirmek için kimin kime ödeme yapması gerektiğini belirlediği açıktır. Bunun tanınması, mülkiyet hakları ile dışsallıklar arasındaki yakın ilişkiye yol açmaktadır (Demsetz, 1967).

Dışsallık, belirsiz bir kavramdır. Bu kavram hem dışsal maliyetleri hem de parasal olmayan dışsallıkları içermektedir. Her zaman bazı kişi veya kişiler dışsal etkilerden zarar görür veya yararlanır. Bir zararlı veya yararlı etkinin dışsallığa dönüşmesine neden olan şey, etkinin bir veya daha fazla etkileşen kişinin kararları üzerinde maliyet yaratan etkiye sahip olmasıdır (Demsetz, 1967). İçselleştirme ise dışsallığın mülkiyet haklarında düzeltici değişiklik olan bir süreci ifade etmektedir. Mülkiyet haklarının birincil işlevi, dışsallıkların daha fazla içselleştirilmesini sağlamak için teşviklere rehberlik etmektir.

Tietenberg (1992) neoklasik varsayımları destekleyerek mülkiyet haklarının etkin bir yapıya sahip olmasının kaynakların etkin bir şekilde dağıtılmasını sağlayabileceğini ileri sürmektedir. Tietenberg, etkin kaynak dağıtımı için gerekli olan dört mülkiyet hakkı özelliğini şöyle tanımlamaktadır (Tietenberg, 1992, s. 45, 46):

- 1- Evrensellik (universality): Tüm aktörler özel mülkiyete sahip olabilmelidir ve tüm yetkiler tam olarak belirtilmelidir;
- 2- Münhasırlık (exclusivity): Kaynaklara sahip olma ve kaynakları kullanma sonucu ortaya çıkan tüm fayda ve maliyetler sahibine aittir;
- 3- Devredilebilirlik (transferability): Tüm mülkiyet haklarının bir mal sahibinden diğerine gönüllü bir değişimle devredilebilmesi gerekmektedir;
- 4- Güvenlik (enforceability)<sup>6</sup>: Mülkiyet haklarının başkalarının istem dışı el koyma veya gasplarından korunması gerekir.

<sup>6</sup> Literatür incelendiğinde ikincil kaynaklarda, enforceability terimi yerine security teriminin sıklıkla tercih edildiği görülmektedir. Bu durum muhtemelen enforceability teriminin özellikle diğer dillere çevirirken anlam kaymasına

Tietenberg'in çerçevesi, Randall'ın (1987) da etkin kaynak tahsisi için tam, münhasır, devredilebilir ve korunabilir olarak dört koşul öne sürdüğü çerçeveye oldukça benzerdir. Chicago Okulu'ndan Posner (2014), etkin mülkiyet hakları için evrensellik, münhasırlık ve devredilebilirlik içeren üç koşul belirtir. Bu çok benzer çerçeveler kaynakların tahsisinin etkinliğini sağlayabilecek koşullar içermektedir. Bu koşullar altında takas (ticaret) gerçekleşirse, kaynaklar en yüksek değerli kullanımlara göre tahsis edilecektir.

Besley ve Ghatak'ın (2010) çalışmalarından yola çıkarak mülkiyet haklarının iktisadi faaliyeti dört ana yönden etkilediği söylenebilecektir. İlk olarak güçlü mülkiyet hakları, kamulaştırma riskini azaltarak bireylerin yatırımlarının ve çabalarının meyvelerini almalarını garanti etmektedir. İkinci olarak iyi korunamayan mülkiyet hakları bireylerin mülklerini savunmak için katlanmak zorunda kaldıkları maliyetlere yol açmaktadır ve bu iktisadi açıdan verimsizlik doğurmaktadır, vice versa. Üçüncüsü, ticaretten elde edilen kazanımları kolaylaştırmadaki başarıdır; üretken bir ekonomi, kaynakların bunu en verimli şekilde işleyebilenler tarafından kullanılmasını gerektirir ki mülkiyet haklarındaki gelişmeler bunu kolaylaştırmaktadır. Başka bir deyişle, bir varlığın bir üretim faktörü olarak hareketliliğini sağlarlar (örneğin kiralama piyasası aracılığıyla). Dördüncüsü, mülkiyetin diğer işlemleri desteklemek için kullanılmasıdır. Modern piyasa ekonomileri, çeşitli finansal piyasa işlemlerini desteklemek için teminata güvenmektedir ve mülkiyet haklarının iyileştirilmesi, bu tür olasılıkları artırarak üretkenliği artırmaktadır.

Diğer yandan Besley ve Ghatak'a göre; etkili mülkiyet haklarının yaratılması, etkisi bakımından heterojendir ve mülkiyet haklarını sürdürebilecek birçok potansiyel mekanizma vardır. Bu, özel mülkiyet haklarının genişletilmesi için "herkese uyan tek beden" mantrası (kutsal söz/parola/düstur/zikir) olmaması veya bunun tüm ekonomik hastalıkları iyileştirecek sihirli bir ok olduğuna dair kör bir inanç haline gelmemesi gerektiğini göstermektedir (Besley & Ghatak, 2010).

Yeni kurumsal iktisat düşüncesi, devletin mülkiyet haklarını koruma ve uygulama görevini üstlenmesi gerektiğini böylece iktisadi faaliyetler üzerindeki denetimin daha maliyetsiz ve istikrarlı bir biçimde artacağını öngörmektedir. Aynı zamanda güçlü mülkiyet haklarının devletin keyfi eylemlerinin sınırlandırılması anlamına geldiğini de belirtmektedir.

---

uğramasından dolayıdır. Bu çalışmada muhtevastan ötürü enforceability teriminin Türkçeye güvenlik olarak çevrilmesi uygun görülmüştür.



Genel denge teorisine göre; mükemmel rasyonaliteye sahip bireyler, işlem maliyetlerinin sıfır olduğu varsayımı altında, mübadele ile Pareto etkin duruma ulaşacaklardır. Genel denge teorisinin kurumsal çerçevesi, özel mülkiyet ekonomisinin bir düzeni olarak yorumlanabilir. Yani, temel anayasal kurallar, bireysel mülkiyet haklarının dokunulmazlığı (inviolability) ilkesine dayanır. Bu, temel hukuki düzen, özel mülkiyet ve hakların rıza esasına göre beyanla transfer edilebilmesi ilkelerine göre bireysel mülkiyet haklarının düzenlenmesini gerektirir. Bu düzenleme, hayalet bir devlet veya hükümet tarafından sağlanır ve bunun dışında devlet tamamen pasiftir. Sıfır işlem maliyetli dünyada, bireysel mülkiyet haklarının tanımı ve korunması ve dışsal etkiler sorunsuzdur (Richter, 2015, s. 80–82).

Bununla birlikte kurumsal iktisat eksik bilgiyi, eksik sözleşmeleri ve işlem maliyetlerini analizlerinde hesaba katmaktadır. Kurumsal iktisadın teorileri bir arada değerlendirildiğinde ortaya çıkan sonuca göre; düşük maliyetli sözleşmelere izin veren bir politika ve adli sistem gerektiren güvenli mülkiyet hakları, geniş bir örgütsel yapı yelpazesine izin veren esnek yasalar ve hiyerarşik örgütlerde temsilcilik sorunlarını sınırlamak için karmaşık yönetim yapılarının oluşturulması etkin faktör ve ürün piyasalarını desteklemektedir (North, 1991).

### 3. Sonuç

Yeni kurumsal iktisadın geliştirmiş olduğu araçlar ve düşünce biçimi; (i) hukuki ve iktisadi süreçler arasındaki ilişkilerin nesnel temellerinin belirlenmesi ve (ii) alternatif kurumsal tasarımların performans sonuçlarını analiz ve tahmin etmek için becerilerin geliştirilmesi üzerine odaklanmaktadır. Samuels ve Schmid'e (1980, s. 1–3) göre hukuk, iktisadi kazanç ve avantaj sağlama aracıdır. Yani zenginlik üretmenin ve elde etmenin bir yoludur. Hükümet -yani hukuk- (i) kontrol edebilen herkesin kullanabileceği bir kurumdur; (ii) güç ve güç oyunlarının gerçekleştiği bir arenadır; (iii) daha geniş sosyal karar verme ve değerlendirme sürecinin önemli bir parçasıdır ve (iv) bağımsız ve bağımlı bir değişkendir. Bağımsız olduğu ölçüde diğer kişi, grup ve kurumlar hukuktan yararlanırken, bağımlı olduğu ölçüde diğerleri hükümeti hukuk yapıcı olarak kontrol etmek için kullanabilecektir. Kısacası, hükümet, çeşitli güç oyuncularının sosyal yapı ile birlikte fırsat, zenginlik, gelir ve refah dağılımını yeniden düzenlemeye çalıştığı bir dizi mekanizmadır.

Yeni Kurumsal İktisat Okulu, iktisat literatüründe giderek daha fazla yer almaya başlayan ve hukuk, siyaset bilimi ve iktisat arasındaki ilişkiyi merkeze alan bir akımdır. Yeni Kurumsal

İktisat, belirsizliği azaltan, istikrarı sağlayan ve bireylerin davranışlarını düzenleyen formel ve enformel kuralları incelemeye odaklanmaktadır.

Yeni Kurumsal İktisat Okulu'nun temel metodolojisi, kurumların ve organizasyonların işleyişini anlamak için mikro ve makro düzeyde analizler yapmaktır. Yeni Kurumsal İktisat akademisyenleri; eski kurumsal iktisadın teorik odak eksikliğini miras almamak için çalışmalarında teorik altyapıya önem vermişlerdir. Okulun temel çatısını; işlem maliyetleri, mülkiyet hakları ve kamu tercihi literatürü oluşturmaktadır. Yeni Kurumsal İktisat etkin piyasalara ulaşmada mülkiyet haklarını belirleyen, uygulayan ve işlem maliyetlerini dikkate alan ve sözleşmeleri mümkün olduğunca işlem maliyetlerinden arındıran bir devletin önemine vurgu yapmaktadır. Bu noktada hukukun üstünlüğü ilkesi sözleşme taraflarının güvencesi için anahtar kavram olarak karşımıza çıkmaktadır.

Yeni Kurumsal İktisat Okulu anlayışına göre etkin piyasalar; iyi belirlenmiş bir hukuk sistemi, bunları uygulayacak iyi belirlenmiş ve tarafsız bir üçüncü taraf olarak devlet, insanları düşük maliyetle işlemlere katılmaya teşvik eden sözleşme ve ticarete yönelik bir dizi yapı anlamına gelmektedir. Ancak okulun iddialarına göre ana akım iktisat tüm bu sorunları çözecek bir teori bütününden çok uzaktadır. Yeni Kurumsal İktisat ise bu sorunların çözümünde öncelikle sorunların varlığını modellerinde tanımlayarak iktisadın bu sorunlarla yüzleşmesini istemektedir.

Yeni Kurumsal İktisat, kurumların ve organizasyonların insanların ekonomik faaliyetlerine nasıl etki ettiğini, bu faaliyetlerin nasıl düzenlendiğini ve belirsizliği nasıl azalttığını incelerken tüm ekonomik etkinliklerin sosyal ve siyasal bağlamı içinde şekillendiğini kabul etmekte ve bu nedenle, analizlerinde sosyal, siyasal, hukuki ve tarihsel faktörleri dikkate almaktadır.

Yirminci yüzyılın ikinci yarısında iktisat alanında önemli bir akım haline gelen kurumsal analiz; mülkiyet hakları, sözleşme teorisi, yönetim yapıları ve ekonomik büyüme/kalkınma gibi alanlarda uygulamalı çalışmalara ve politik analizlere yol açmıştır. Kurumsal ekol genel anlamda ekonomik kalkınma ve büyümenin; kurumların kalitesine ve işlem maliyetlerini düşüren düzenlemelere bağlı olduğunu savunmaktadır. Bu yaklaşım, özellikle gelişmekte olan ülkelerde politika yapıcılar için önemli dersler sunmaktadır. Kurumsal analizler aynı zamanda, firmaların ve endüstrilerin organizasyon yapılarındaki farklılıkları ve bu farkların firmaların ekonomik performansları üzerindeki etkilerini incelemek için kullanılmaktadır.

Diğer yandan analizler, kamu politikaları ve yönetim yapılarının nasıl tasarlanması ve uygulanması gerektiği konusunda rehberlik etmektedir. Böylece kamu hizmetlerinin verimliliğinin artırılması amaçlanmakta ve hükümet politikalarının sosyo-ekonomik sonuçları iyileştirilmeye çalışılmaktadır.

**Kaynakça**

- Alchian, A. A., & Demsetz, H. (1972). Production, Information Costs, and Economic Organization. *American Economic Review*, 62, 777–795.
- Arrow, K. J. (1963). Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care. *American Economic Review*, 53, 941–973.
- Arrow, K. J. (1969). *The Organization of Economic Activity : Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocation*. Washington DC: Joint Economic Committee of Congress, 1–16.  
<https://econ.ucsb.edu/~tedb/Courses/UCSBpf/readings/ArrowNonMktActivity1969.pdf>
- Berle, A. A., & Means, G. (1932). *The modern corporation and private property*. Macmillan.
- Besley, T., & Ghatak, M. (2010). Property Rights and Economic Development\* (pp. 4525–4595).  
<https://doi.org/10.1016/B978-0-444-52944-2.00006-9>
- Bovens, M., Goodin, R. E., Schillemans, T., & Gailmard, S. (2014). Accountability and Principal–Agent Theory. In *The Oxford Handbook of Public Accountability*. Oxford University Press.  
<https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199641253.013.0016>
- Buchanan, J. M. (1964). What Should Economists Do? *Southern Economic Journal*, 30(3), 213.  
<https://doi.org/10.2307/1055931>
- Buchanan, J. M. (1975). A Contractarian Paradigm for Applying Economic Theory. *The American Economic Review*, 65(2), 225–230. <https://www.jstor.org/stable/1818857>
- Buchanan, J. M. (1987). The Constitution of Economic Policy. *The American Economic Review*, 77(3), 243–250.
- Buchanan, J. M. (1988). Contractarian Political Economy and Constitutional Interpretation. *The American Economic Review*, 78(2), 135–139. <https://www.jstor.org/stable/1818111>
- Chandler, A. D. (1962). *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*. Cambridge (MA), MIT Press.
- Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386–405.
- Coase, R. H. (1992). The Institutional Structure of Production. *American Economic Review*, 82, 713–719.
- D’Andrade, R. (1986). Three Scientific World Views and the Covering Law Model. In R. Shweder & D. Fiske (Eds.), *Metatheory in Social Science* (pp. 19–41). University of Chicago Press.
- Davis, L. E., & North, D. C. (1971). *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511561078>
- Demsetz, H. (1967). Toward a Theory of Property Rights. *The American Economic Review*, 57(2), 347–359.

- Demski, J. S., & Feltham, G. A. (1978). Economic Incentives in Budgetary Control Systems. *The Accounting Review*, 53(2), 336–359. <http://www.jstor.org/stable/245898>
- Drobak, J. N., & Nye, J. V. C. (1997). *The Frontiers of the New Institutional Economics*. San Diego, Harcourt Brace.
- Eggertson, T. (1990). *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Eisenhardt, K. M. (1989). Agency Theory: An Assessment and Review. *The Academy of Management Review*, 14(1), 57. <https://doi.org/10.2307/258191>
- Fama, E. F. (1980). Agency Problems and the Theory of the Firm. *Journal of Political Economy*, 88(2), 288–307. <https://www.jstor.org/stable/1837292>
- Furubotn, E. G., & Richter, R. (1991). *The New Institutional Economics: An Assessment*, College Station (TX). Texas A&M Press.
- Furubotn, E. G., & Richter, R. (1997). *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Groenewegen, J., Kerstholt, F., & Nagelkerke, A. (1995). On Integrating New and Old Institutionalism: Douglass North Building Bridges. *Journal of Economic Issues*, 29(2), 467–475. <https://doi.org/10.1080/00213624.1995.11505684>
- Harris, M., & Raviv, A. (1979). Optimal incentive contracts with imperfect information. *Journal of Economic Theory*, 20(2), 231–259. [https://doi.org/10.1016/0022-0531\(79\)90073-5](https://doi.org/10.1016/0022-0531(79)90073-5)
- Hayek, F. A. (1937). Economics and Knowledge. *Economica*, 4(13), 33–54. <https://doi.org/10.2307/2548786>
- Hayek, F. A. (1945). The Use of Knowledge in Society. In *Individualism and Economic Order* (pp. 77–91). London, Routledge and Kegan Paul.
- Holmes, O. W. (1881). *The Common Law*. (Tekrar Basım, Boston: Little Brown, 1946).
- Holmström, B. (1979). Moral Hazard and Observability. *Bell Journal of Economics*, 10, 74–91.
- Jensen, M. C. (1983). Organization Theory and Methodology. *The Accounting Review*, 58(2), 319–339. <https://www.jstor.org/stable/246838>
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Kılıçoğlu, A. M. (2018). *Borçlar Hukuku Genel Hükümleri* (22. Baskı). Turhan Kitabevi.
- Klein, P. G. (1998). *New Institutional Economics*. SSRN Electronic Journal. <https://doi.org/10.2139/ssrn.115811>
- Leff, A. A. (1970). Contract as Thing. *The American University Law Review*, 19(2), 131–157.

- Macneil, I. R. (1978). Contracts: Adjustments of Long-Term Economic Relations under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law. *Northwestern University Law Review*, 72, 854–906.
- Makowski, L., & Ostroy, J. M. (2001). Perfect Competition and the Creativity of the Market. *Journal of Economic Literature*, 39(2), 479–535. <https://doi.org/10.1257/jel.39.2.479>
- Matthews, R. C. O. (1986). The Economics of Institutions and the Sources of Growth. *The Economic Journal*, 96(384), 903. <https://doi.org/10.2307/2233164>
- Ménard, C. (2018). Research frontiers of new institutional economics. *RAUSP Management Journal*, 53(1), 3–10. <https://doi.org/10.1016/J.RAUSPM.2017.12.002>
- North, D. C. (1986). The New Institutional Economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)*, 142(1), 230–237. <https://www.jstor.org/stable/40726723>
- North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97–112. <https://doi.org/10.1257/jep.5.1.97>
- North, D. C. (2010). Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans (2. basım). (Çev. G. Ç. Güven). Sabancı Üniversitesi. (Eserin Orijinali 1999’da yayımlandı).
- Obińska-Wajda, E. (2016). The New Institutional Economics-Main Theories. *E-Finanse*, 12(1), 78–85. <https://doi.org/10.1515/fiqf-2016-0138>
- Organisation Economic Co-operation and Development [OEC Alchian, A. A., & Demsetz, H. (1972). Production, information costs, and economic organization. *American Economic Review*, 62(5), 777–795.
- Arrow, K. J. (1963). Uncertainty and the welfare economics of medical care. *American Economic Review*, 53(5), 941–973.
- Arrow, K. J. (1969). The organization of economic activity: Issues pertinent to the choice of market versus non-market allocation. Joint Economic Committee of Congress. <https://econ.ucsb.edu/~tedb/Courses/UCSBpf/readings/ArrowNonMktActivity1969.pdf>
- Berle, A. A., & Means, G. (1932). *The modern corporation and private property*. Macmillan.
- Besley, T., & Ghatak, M. (2010). Property rights and economic development. In *Handbook of Development Economics* (Vol. 5, pp. 4525–4595). Elsevier. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-52944-2.00006-9>
- Bovens, M., Goodin, R. E., Schillemans, T., & Gailmard, S. (2014). Accountability and principal–agent theory. In M. Bovens, R. E. Goodin, & T. Schillemans (Eds.), *The Oxford handbook of public accountability*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199641253.013.0016>
- Buchanan, J. M. (1964). What should economists do? *Southern Economic Journal*, 30(3), 213. <https://doi.org/10.2307/1055931>

- Buchanan, J. M. (1975). A contractarian paradigm for applying economic theory. *American Economic Review*, 65(2), 225–230. <https://www.jstor.org/stable/1818857>
- Buchanan, J. M. (1987). The constitution of economic policy. *American Economic Review*, 77(3), 243–250.
- Buchanan, J. M. (1988). Contractarian political economy and constitutional interpretation. *American Economic Review*, 78(2), 135–139. <https://www.jstor.org/stable/1818111>
- Chandler, A. D. (1962). *Strategy and structure: Chapters in the history of the American industrial enterprise*. MIT Press.
- Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386–405.
- Coase, R. H. (1992). The institutional structure of production. *American Economic Review*, 82(4), 713–719.
- D’Andrade, R. (1986). Three scientific world views and the covering law model. In R. A. Shweder & D. W. Fiske (Eds.), *Metatheory in social science: Pluralisms and subjectivities* (pp. 19–41). University of Chicago Press.
- Davis, L. E., & North, D. C. (1971). *Institutional change and American economic growth*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511561078>
- Demsetz, H. (1967). Toward a theory of property rights. *American Economic Review*, 57(2), 347–359.
- Demski, J. S., & Feltham, G. A. (1978). Economic incentives in budgetary control systems. *The Accounting Review*, 53(2), 336–359. <https://www.jstor.org/stable/245898>
- Drobak, J. N., & Nye, J. V. C. (1997). *The frontiers of the new institutional economics*. Harcourt Brace.
- Eggertsson, T. (1990). *Economic behavior and institutions*. Cambridge University Press.
- Eisenhardt, K. M. (1989). Agency theory: An assessment and review. *Academy of Management Review*, 14(1), 57–74. <https://doi.org/10.2307/258191>
- Fama, E. F. (1980). Agency problems and the theory of the firm. *Journal of Political Economy*, 88(2), 288–307. <https://www.jstor.org/stable/1837292>
- Furubotn, E. G., & Richter, R. (1991). *The new institutional economics: An assessment*. Texas A&M Press.
- Furubotn, E. G., & Richter, R. (1997). *Institutions and economic theory: The contribution of the new institutional economics*. University of Michigan Press.
- Groenewegen, J., Kerstholt, F., & Nagelkerke, A. (1995). On integrating new and old institutionalism: Douglass North building bridges. *Journal of Economic Issues*, 29(2), 467–475. <https://doi.org/10.1080/00213624.1995.11505684>

- Harris, M., & Raviv, A. (1979). Optimal incentive contracts with imperfect information. *Journal of Economic Theory*, 20(2), 231–259. [https://doi.org/10.1016/0022-0531\(79\)90073-5](https://doi.org/10.1016/0022-0531(79)90073-5)
- Hayek, F. A. (1937). Economics and knowledge. *Economica*, 4(13), 33–54. <https://doi.org/10.2307/2548786>
- Hayek, F. A. (1945). The use of knowledge in society. In *Individualism and economic order* (pp. 77–91). Routledge and Kegan Paul.
- Holmes, O. W. (1881). *The common law*. Little Brown.
- Holmström, B. (1979). Moral hazard and observability. *The Bell Journal of Economics*, 10(1), 74–91.
- Jensen, M. C. (1983). Organization theory and methodology. *The Accounting Review*, 58(2), 319–339. <https://www.jstor.org/stable/246838>
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Kılıçoğlu, A. M. (2018). *Borçlar hukuku genel hükümleri* (22. baskı). Turhan Kitabevi.
- Klein, P. G. (1998). New institutional economics. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.115811>
- Leff, A. A. (1970). Contract as thing. *The American University Law Review*, 19(2), 131–157.
- Macneil, I. R. (1978). Contracts: Adjustments of long-term economic relations under classical, neoclassical, and relational contract law. *Northwestern University Law Review*, 72(6), 854–906.
- Makowski, L., & Ostroy, J. M. (2001). Perfect competition and the creativity of the market. *Journal of Economic Literature*, 39(2), 479–535. <https://doi.org/10.1257/jel.39.2.479>
- Matthews, R. C. O. (1986). The economics of institutions and the sources of growth. *The Economic Journal*, 96(384), 903–918. <https://doi.org/10.2307/2233164>
- Ménard, C. (2018). Research frontiers of new institutional economics. *RAUSP Management Journal*, 53(1), 3–10. <https://doi.org/10.1016/J.RAUSPM.2017.12.002>
- North, D. C. (1986). The new institutional economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 142(1), 230–237. <https://www.jstor.org/stable/40726723>
- North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97–112. <https://doi.org/10.1257/jep.5.1.97>
- North, D. C. (2010). *Kurumlar, kurumsal değişim ve ekonomik performans* (2. basım, G. Ç. Güven, Çev.). Sabancı Üniversitesi.



- Obińska-Wajda, E. (2016). The new institutional economics-main theories. *E-Finanse*, 12(1), 78–85. <https://doi.org/10.1515/fiqf-2016-0138>
- Organisation Economic Co-operation and Development [OECD]. (1993). *Glossary of industrial organisation economics and competition law*. <https://www.oecd.org/regreform/sectors/2376087.pdf>
- Parada, J. J. (2002). Original institutional economics and new institutional economics: Revisiting the bridges (or the divide). *Oeconomicus*, 6(1), 43–61.
- D. (1993). *Glossary of industrial organisation economics and competition law*. <https://www.oecd.org/regreform/sectors/2376087.pdf>
- Parada, J. J. (2002). Original institutional economics and new institutional economics: Revisiting the bridges (or the divide). *Oeconomicus*, VI, 43–61.
- Pejovich, S. (1995). *Economic analysis of institutions and systems*. Dordrecht: Kluwer.
- Posner, R. A. (2014). *Economic analysis of law* (9th ed.). New York: Wolters Kluwer Law & Business.
- Randall, A. (1987). *Resource economics*. New York: John Wiley & Sons.
- Richter, R. (2015). *Essays on new institutional economics*. Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-14154-1>
- Robbins, L. (1932). *An essay on the nature and significance of economic science*. New York: New York University Press.
- Rutherford, M. (1995). The old and the new institutionalism: Can bridges be built? *Journal of Economic Issues*, 29(2), 443–451. <https://doi.org/10.1080/00213624.1995.11505681>
- Samuels, W. J., & Schmid, A. A. (Eds.). (1980). *Law and economics*. Dordrecht: Springer Netherlands. <https://doi.org/10.1007/978-94-009-8766-1>
- Segal, I., & Whinston, M. D. (2013). Property rights. In R. Gibbons & J. Roberts (Eds.), *The handbook of organizational economics* (pp. 100–158). Princeton University Press. <https://doi.org/10.1515/9781400845354-005>
- Shavell, S. (1979). Risk sharing and incentives in the principal and agent relationship. *The Bell Journal of Economics*, 10(1), 55. <https://doi.org/10.2307/3003319>
- Simon, H. A. (1947). *Administrative behavior*. New York: Macmillan.
- Simon, H. A. (1962). The architecture of complexity. *Proceedings of the American Philosophical Society*, 106(6), 467–482. <https://www.jstor.org/stable/985254>
- Simon, H. A. (1991). Organizations and markets. *Journal of Economic Perspectives*, 5(2), 25–44. <https://doi.org/10.1257/jep.5.2.25>

- Sykuta, M. E., & Cook, M. L. (2001). A new institutional economics approach to contracts and cooperatives. *American Journal of Agricultural Economics*, 83(5), 1273–1279. <https://www.jstor.org/stable/1244819>
- Tietenberg, T. H. (1992). *Environmental and natural resource economics*. New York: Harper Collins Publishers.
- Watkins, T. (2023). The transaction cost approach to the theory of the firm. San José State University Economics Department. <https://www.sjsu.edu/faculty/watkins/coase.htm>
- Werin, L., & Wijkander, H. (Eds.). (1992). *Contract economics*. Cambridge, MA: Blackwell.
- Williamson, O. E. (1975). *Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications*. New York: Free Press.
- Williamson, O. E. (1979). Transaction-cost economics: The governance of contractual relations. *The Journal of Law and Economics*, 22(2), 233–261. <https://doi.org/10.1086/466942>
- Williamson, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. New York: Free Press.
- Williamson, O. E. (1990). A comparison of alternative approaches to economic organization. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE) / Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft*, 146(1), 61–71. <http://www.jstor.org/stable/40751303>
- Williamson, O. E. (2002). The theory of the firm as governance structure: From choice to contract. *Journal of Economic Perspectives*, 16(3), 171–195. <https://doi.org/10.1257/089533002760278776>

### **EXTENDED ABSTRACT**

New Institutional Economics (NIE) is an interdisciplinary approach that seeks to understand the institutions governing social, political, and economic life by integrating disciplines such as economics, law, organization theory, political science, sociology, and anthropology. It draws freely from various social sciences, yet its foundational language is economics. The aim of the New Institutional Economics approach is to explain what institutions are, how they emerge, what purposes they serve, how they evolve, and—if possible—how they should be reformed.

The central concept in the Institutional Economics approach is institutions. Institutions are human-made constraints that structure political, economic, and social interactions. They consist of both informal constraints, such as taboos, traditions, and codes of conduct, and formal rules, such as constitutions, laws, and property rights. Throughout history, institutions have been designed by humans to create order and reduce uncertainty in exchanges. Along with the standard constraints of the economy, institutions define the choice set and determine the profitability and feasibility of economic activity by influencing transaction and production costs. Institutions establish the incentive structure of an economy, thus shaping the direction of economic change toward growth, stagnation, or decline. Consequently, history becomes a story of institutional evolution that explains the historical performance of economies.

Definitions of institutions refer to behavioral frameworks. Institutions direct, channel, or guide behavior. In this way, values can be distinguished through norms, rules, and structures, which are more concrete institutional entities than belief systems about right and wrong. In economics, it is essential to study how the institutional structure influences behavior to better understand the performance of firms, markets, and economies in different environments.

The argument that institutions are important in shaping economic behavior and performance is a fundamental principle of both old and new institutionalism. It is also acknowledged that institutions evolve over time and often change in response to economic factors.

According to Institutional Economics, habits, norms, and institutions play a significant role in guiding human behavior, though they are constrained by the economic and social environment without completely rejecting individual rationalities. The New Institutional Economics approach is individualistic, with the individual at its core. In this theory, institutions arise from individual behaviors and result from interactions between individuals. New Institutional Economics posits

that individuals seek to maximize their utility but are subject to bounded rationality and limited information. Individuals are designed as rational in NIE, but this rationality is bounded.

New Institutional Economics suggests that individuals make decisions based on their own goals and preferences, but these decisions are constrained by their available information and mental capacities. According to this view, individuals are unable to perfectly calculate all the consequences of their actions or predict the future flawlessly. Therefore, their rationality is not unlimited but bounded. NIE reinterprets the economic relationships predicted by neoclassical theory based on transaction costs and incomplete information.

Much of the economic literature under the heading of firm theory focuses on markets. In this theory, the organization or firm is treated as a black box that maximizes value or profit. In most economic analyses, the firm is modeled as an entrepreneur that maximizes profit in an environment where all contracts are perfectly and costlessly enforced. This firm has no "human" or information problems, and therefore, research based on this model offers no insights into how organizations are structured or operate internally. While the firm is considered a fundamental unit of analysis in neoclassical theory, it is seen as a highly complex subsystem in New Institutional Economics. The classical definition of the firm, which abstracts away from the real problems and complexities of organizations, offers no insights into developing organization theory.

As firms shift from being mere nodes in a network of transactions to becoming producers that transform "factors" into products, challenging and important questions arise for the theory. A large part of the system now occurs within firms and is not limited to exchanges. Most actors in the modern economy are employees, and they do not spend their days trading on their own behalf. Often, they trade on behalf of the firm, rather than in their own interests (for example, if they are salespeople or purchasing agents). This situation is quite different from the classical assumptions.

To build an organizational theory, it is necessary to go beyond the neoclassical concept of the firm and to better understand the characteristics and complexities of real organizations. Transaction cost economics focuses on fundamental problems in the relationships between organizations and transactions, such as uncertainty, information asymmetry, and incomplete contracts. Organizational theory provides more information about what happens inside the firm and offers insights into how organizations should be structured, thus complementing the deficiencies of classical firm theory. Although NIE is consistent with neoclassical theory and

conservative regarding many of its assumptions, it significantly increases the number of external assumptions required for the theory to function.

Organizational design, agency theory, transaction cost economics, and incomplete contracts—topics largely ignored by neoclassical economics until the 1970s—are subjects of New Institutional Economics. The starting point for NIE is the idea that "since we have examined what happens under classical assumptions, it is now time to change those assumptions and conduct new analysis."

Until about 1960, the classical approach dominating economic analysis examined the firm more in technological terms (primarily as a production function) than in contractual/organizational terms. The reasons for neglecting contracts in analysis are as follows: (i) the boundary of the firm is given (the boundaries of the firm are defined by economies of scale and scope), (ii) property rights are assumed to be well-defined, and (iii) courts are assumed to make decisions effectively and at no cost. Under the assumption that all contracts are effective, it was not considered necessary for neoclassical economics to investigate the differences between contracts and whether these differences have any comparative institutional (or organizational) significance. The main focus of neoclassical theory was prices and production.

After the 1960s, significant changes occurred in economic analysis. Institutional economics brought economics into closer contact with a range of other disciplines within the social sciences. Drawing on the concepts of other social sciences, new institutionalists developed a way of thinking based on two propositions: (i) institutions matter, and (ii) the determinants of institutions are open to analysis using the tools of economic theory. Along with the analysis of institutions, the study of organizations also entered the agenda of economics through institutional economics.

Like institutions, organizations structure interactions between people. Organizations are groups of individuals who pursue a common purpose, such as achieving specific goals. Organizations include political entities (political parties, city councils, regulatory bodies), economic entities (firms, trade unions, family farms, cooperatives), social entities (churches, clubs, sports organizations), and educational entities (schools, universities, vocational training institutions). The institutional framework determines which organizations will emerge.

On the other hand, NIE examines contracts from both political and economic perspectives. Individuals form organizations to capture gains from specialization and division of labor. They

enter into contracts with each other, voluntarily or through coercion, to determine the terms of exchange. When a set of contracts falls under a general umbrella contract, an organization is formed. The hierarchical structure of the contract, from the fundamental constitution to final contracts, and the internal property rights and political structures involved in this hierarchy determine the alternatives available to organizations and thus the choices they make.

Another area of NIE research is transaction costs, which refer to the costs involved in market exchange. These include the costs of discovering market prices and the costs of writing and enforcing contracts. According to transaction cost economics, developed by economists like Coase and Williamson, economic organizations emerge as cost-minimizing behavior, including reducing transaction costs, in a world of limited information and opportunism.

New Institutional Economics is concerned with the origins, emergence, and consequences of transaction costs. In fact, if transaction costs could be ignored, the organization of economic activity would be irrelevant, as any advantage one organizational form had over another would be eliminated by costless contracting.

Transaction cost economics is an interdisciplinary initiative that combines law, economics, and organization. While physical scientists (and some economists) ask, "What is the law here?" transaction cost economics is concerned with the question, "What is happening here?"

Both agency theory and transaction cost economics take property rights as given and examine how parties contract within the rules of the game (institutional environment). Agency theory assumes that all relevant contracting activity is concentrated in an ex-ante incentive agreement.

The tools and mindset developed by NIE focus on (i) identifying the objective foundations of the relationships between legal and economic processes and (ii) developing skills to analyze and predict the performance outcomes of alternative institutional designs. Law is a tool for securing economic gains and advantages. That is, it is a way to produce and obtain wealth. Government—law—is (i) an institution available to anyone who can control it, (ii) an arena where power and power games take place, (iii) an important part of the broader social decision-making and evaluation process, and (iv) both an independent and dependent variable. To the extent that it is independent, other individuals, groups, and institutions will use the law, while to the extent that it is dependent, others will use the government to control it as a lawmaker. In short, government is a

set of mechanisms through which various power players, along with social structures, attempt to rearrange the distribution of opportunities, wealth, income, and welfare.

The New Institutional Economics School is an emerging trend in the economic literature that increasingly focuses on the relationship between law, political science, and economics. NIE focuses on studying formal and informal rules that reduce uncertainty, provide stability, and regulate individual behavior.

The core methodology of the NIE School is to conduct analyses at both the micro and macro levels to understand the functioning of institutions and organizations. NIE scholars have placed great emphasis on theoretical foundations in their work to avoid inheriting the theoretical focus deficit of old institutional economics. The school's main framework consists of the literature on transaction costs, property rights, and public choice. NIE emphasizes the importance of a state that defines and enforces property rights, takes transaction costs into account, and makes contracts as free from uncertainty as possible to improve market functioning and eliminate opportunistic behavior.

NIE primarily examines the contractual and organizational foundations of institutions, organizations, and property rights. By examining the institutional and organizational foundations of the economy, NIE offers a rich framework for the analysis of economic problems that were previously treated as given.

Furthermore, NIE recognizes the importance of institutions in shaping economic performance. Institutional quality has emerged as an important factor in shaping the long-term growth and development of economies.