

GÜÇ İLİŞKİLERİ VE FİRMA TEORİSİ

Ferudun Yılmaz

Uludağ Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

• • •

Özet

Üretimin neden firma denen örgütlenmelerin çatısı altında yapılmakta olduğuna dair soru iki ana görüş etrafında şekillenen bir tartışma doğurmuştur. Bunlardan biri işlem maliyetleri iktisadi, diğeri de güç ilişkilerini öne çıkaran yaklaşımlardır. İşlem maliyetleri iktisadi firmanın varlığı ve evrimini büyük ölçüde etkinlik temelinde açıklamaya çalışmaktadır. Firmalar işleme giren aktörler arasındaki sözleşmelerin birer ürünüdürler ve buradaki amaç piyasanın ortaya çıkardığı işlem maliyetlerini ekonomize etmektir. Buna karşın, güç ilişkileri yaklaşımı firmanın varlığı ve evrimi içerisinde güç ilişkilerinin belirleyiciliğine vurgu yapmaktadır. Bu yaklaşımda firma içi güç ilişkileri hem radikal hem de neoklasik terminoloji çerçevesinde incelenmektedir. Bu konudaki tartışmalara en iyi çözümlerden birisi, hem radikal hem de neoklasik terminolojiyi birleştirmeyi başaran Bowles ve Gintis'den gelmiştir. Bowles ve Gintis'e göre rekabetçi bir kapitalist ekonomide mücadele yarışmalı bir karaktere sahiptir ve bu da güç ilişkilerinin dengedeki tüm birimlere yayılmasına sebep olmaktadır. Bu yüzden firma içi otorite ilişkisini daha iyi anlayabilmenin yolu onu firma dışı bağlamı içerisine de yerleştirmekten geçmektedir. Bu çalışmada hem işlem maliyetleri iktisadi geleneği hem de güç ilişkilerini öne çıkaran yaklaşımlar incelenmekte ve değerlendirilmektedir.

Power Relations and the Theory of the Firm

Abstract

The question why productive activity should be organized within firms has stimulated considerable debate between proponents of two approaches, namely transaction cost economics approach and power approach. Transaction cost economics has tried to demonstrate that the evolution of the firm has taken place primarily for efficiency reasons. Firms are the result of a contractual arrangement between these involved in transactions. Removing market inefficiency is seen as the reason for firms because transaction costs are economized in the firms. In contrast power approach have stressed the search for power relations as the underlying dynamic explaining the evolution of the firm. Power relations, in the firm, have been analyzed in both radical terms and neoclassical terms. Bowles and Gintis provide the considerable response to these discussions by both using the neoclassical terminology and radical terminology together. Their objective is to show that in a competitive capitalist economy, exchanges are contested and this type of exchange engenders a structure of power relations among agents in equilibrium. So the authority relation within the firm has to be put in relation to the general power relations that exist also outside the firm. In this paper both transaction cost economics and power approaches will be discussed and assessed.

Güç İlişkileri ve Firma Teorisi

1. Giriş

1970'li yıllarla birlikte ivme kazanan firma teorisi tartışmaları iktisat bilimi açısından iki önemli işlevi yerine getirmiştir ve getirmeye devam etmektedir. Bunlardan birincisi, standart iktisat teorisinin temel kavramlarından birisi olan firma teorisi kavramının o yıllara değin ihmal edilmişliğini ortadan kaldırmış olmasıdır. Bu sayede iktisat bilimi, kendi kullanageldiği temel kavramlardan birisini ayrıntılı bir inceleme nesnesi haline getirmeyi başarmıştır. Metodolojik temelde iktisada atfedilen 'emperyalizm' kavramı, tabir yerindeyse bu sefer kendi kavramsal yapısına yönelik olarak işlemiştir.¹ Çünkü firma standart neoklasik yaklaşımda, içinde girdi ve çıktıların gerekli marjinal şartları sağlayarak karı maksimize ettikleri bir 'kara kutudan' ibarettir (HART, 1993: 138). Bu yaklaşımda firma, üretim seti ya da üretim fonksiyonu işlevi gören ve girdinin ürüne dönüşmesi anlamında teknolojik transformasyonu gerçekleştiren birim olarak karakterize edilmektedir. Firmalar, tıpkı tüketiciler gibi, birimsel aktörlerdir ve rasyonel davranış sergilerler, yani kar maksimizasyonu peşindeki birey davranışını sergilerler. Firmanın faaliyeti için gerekli olan sözleşme ilişkileri ve diğer kurumsal çerçevelerin maliyetsiz ve sorunsuz olarak varlığı kabul edilir ki bunun anlamı ilgili konuların tartışma alanına asla girmemeleri demektir (WINTER, 1993: 180). İktisadın kendi kavramını yeniden ele alışı, işte bu 'kara kutuyu' açma çabası olarak firma teorisi tartışmaları çerçevesinde ortaya çıkmıştır.

Bu tartışmaların ikinci işlevi de, güç ilişkileri gibi standart iktisat dilinde pek de yeri olmayan yeni bir kavramın teorik tartışmaların içine çekilmesi olmuştur. Güç ilişkilerinin firma teorisi tartışmaları yoluyla iktisada girişi, bu kavramın basitçe politikbilim tartışmalarından aktarılması şeklinde olmamış, onun yerine hakim iktisadi mantığın içinde kalarak ve yer yer de onu revize ederek kavramın bu tartışmalara dahil edilmesi şeklinde olmuştur. Firma

1 Bilindiği gibi 'iktisadın emperyalizmi' kavramı metodolojik tartışmalarda sıkça kullanılmaya başlanmış bir kavramdır ve iktisadın kendi teorik yaklaşımı çerçevesinde diğer disiplinlerin alanlarını kendi araştırma sahasına katması anlamında kullanılmaktadır. Bu tartışmalar için bkz. (LAZEAR, 2000; MEDEMA, 1997).

özelinde güç ilişkileri tartışmaları, bir yandan firmanın varoluş sebebinin araştırılması şeklinde yer bulurken diğer yandan da bu ilişkilerin firma içi işleyiş ve işlevinin araştırılması şeklinde gelişmiştir.

Zaten 1970'li yılların firma teorisi tartışmalarına getirdiği açılımlar salt bu özel alanla sınırlı da sayılamaz. Bu dönem özellikle mikro iktisat teorisinde önemli gelişmelerin başlangıç periyodu olarak da nitelendirilebilir. Bowles and Gintis'in (1993: 84) belirttiği gibi, bu dönem, teoriye Walrasçı modelin hakim olmasıyla birlikte büyük ölçüde geri çekilen *homoeconomicus*'un tekrar sahneye, teorik tartışmaların merkezine geri döndüğü bir dönemdir. Fakat teoriye geri dönen bu *homoeconomicus* hayli değişim geçirmiştir. O artık Viktorya çağının bir centilmeni değildir. Yalnızca marjinal ikame oranlarının hesabıyla uğraşmamaktadır. O, şimdi, işvereni için göstermesi gereken çabayı hesaplayan, mübadele ilişkisine girdiği muhataplarına enformasyonun ne kadarını aktarması gerektiğini dikkate alan ve borcu ödememenin fayda-maliyet analizini yapmayı hesaba katan bir bireydir. Yani standart yaklaşımın rasyonel fayda maksimizasyonu peşindeki *homoeconomicus*'u, oportünizm ve sınırlı rasyonelite gibi yeni davranışsal varsayımlarla desteklenmiştir. Bu da özellikle mikro iktisadi analize yeni açılımlar getirmiş, özelde de firma teorisi tartışmalarının çeşitlenmesine ve zenginleşmesine yol açmıştır.

Firma teorisi çerçevesindeki çalışmaların Coase'un ufuk açıcı makalesiyle başlayan serüveni tartışmanın büyük ölçüde firma-piyasa ayırımı ekseninde yürütülmesine yol açmıştır. Firma ile piyasa arasında ayırım yapan bu yaklaşım ve onun uzantısı çalışmaların firmanın varlığını işlem maliyetlerinin varlığına dayandırmaktaydı. Firmanın ortaya çıkış gerekçesi de bu maliyetleri minimize etme amacından kaynaklanmaktaydı. Güç ilişkileri kavramının tartışmaya dahil edilmesi ile birlikte firmanın varlığı sorunu etkinlik ve güç ilişkileri kavramları ekseninde ele alınmaya başlamıştır. Geniş bir yelpazeye yayılan bu tartışmalarda güç ilişkileri kavramı yalnızca firmanın varlığı sorunu ekseninde ele alınmakla sınırlı kalmamış, bizzat firma içi ilişkilerdeki varlığı ve oynadığı rol de ayrıntılı bir şekilde incelenme yoluna gidilmiştir.

Bu çalışmanın amacı etkinlik yaklaşımının hakim olduğu çağdaş firma teorileri tartışmalarına güç ilişkileri kavramının getirebileceği muhtemel katkıları değerlendirmek ve tartışmaktır. Çalışmada öncelikle firma teorisi tartışmalarında etkinlik yaklaşımı olarak öne çıkan ve işlem maliyetleri iktisadi olarak da adlandırılan akım genel hatlarıyla ele alınacaktır. Daha sonra güç ilişkileri kavramının bu tartışmalarda ne şekilde rol aldığı ve ne tür katkılar yaptığı üzerinde durulacaktır. Son olarak da Bowles and Gintis'in çalışmalarında ifadesini bulan ve güç ilişkilerini firma özelinden kalkarak çok daha genel bir yaklaşıma büründüren yarışmalı mübadele (contested exchange) kavramı üzerinde durulacaktır.

2. Etkinlik Temelli Yaklaşım: İşlem Maliyetleri İktisadı

Genelde işlem maliyetleri iktisadı ve özelde firma teorisi tartışmaları R.H.Coase'un 1937 tarihli meşhur "The Nature of the Firm" makalesine dayandırılır. Coase bu makalede (1993: 19) basit ama bir o kadar da firma teorisi için tayin edici olan bir soruyu gündeme getirmektedir. Coase, hakim iktisadi yaklaşım koordinasyonun piyasada fiyat mekanizmasıyla yapılmakta olduğunu öne sürdüğüne göre, firma denen organizasyonların neden varolduğu sorusunu ortaya atmak gerektiğini iddia etmektedir. Çünkü eğer üretim fiyat mekanizmasıyla düzenlenecek olsaydı, firma denen örgütlere ihtiyaç olmayacaktı. Oysa gerçek dünyada üretimin firma çatısı altında ve piyasadan farklı şartlarda örgütlendiği görülmektedir. Coase'a göre firma denen organizasyonlara ihtiyaç vardır, çünkü "fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyeti" vardır ve işlem maliyetleri denen bu maliyetler firmalarca içselleştirilmektedirler. Dietrich'in de belirttiği gibi (1994: 15), fiyat mekanizması ile üretimi organize etmenin ilk ve en açık maliyeti ilgili fiyatları elde etme maliyetleridir. İkinci maliyet unsuru da sözleşmeleri müzakere, pazarlık ve sonuçlandırma maliyetleridir.

Coase'un firmayı, piyasadan farklı olarak, üretimi koordine etmenin alternatif yöntemi olarak sunması bir yandan firma ile piyasa arasında kavramsal bir ayırımın ortaya çıkmasına yol açmış (HODGSON, 1999: 200), diğer yandan da firma içindeki koordinatörün rolü, gücünün sınırları, bunun fiyat mekanizmasının koordinasyonundan farkı gibisinden birbirine bağımlı sorunları tartışma alanına çekmiştir. Firma-piyasa ayırımı çerçevesinde şekillenen bu tartışmaların etkinlik ve güç ilişkileri temelli açıklamalar şeklinde iki ana yaklaşıma ayrılması büyük ölçüde Coase'un şu satırlarının bir sonucudur: "(standart teoride) A faktörünün fiyatı Y'ye göre X'de daha yüksek olduğu durumda, eğer diğer farklı avantajlarla tazmin edilmezse X ile Y arasındaki farklar ortadan kalkıncaya kadar A, Y'den X'e hareket eder. Fakat gerçek dünyada bunun geçerli olmadığı birçok alanın varolduğunu bulabiliriz. Eğer bir işçi Y departmanından X departmanına geçiyorsa, o nispi fiyatlardaki değişiklik yüzünden değil, fakat öyle yapması buyrulduğu için geçmektedir" (COASE, 1993: 19). Coase'un firma içi koordinasyon davranışını güç ya da otorite ilişkileri ima eden bir şekilde izahı, firma teorisinde etkinliği öne çıkarıcılar ve güç ilişkilerini öne çıkarıcılar olmak üzere iki farklı yaklaşımın ortaya çıkmasına neden olmuştur.

Etkinlik yaklaşımını savunanların Alchian ve Demsetz gibi daha piyasa yanlısı grubu piyasa-firma ayırımının kendisine itiraz etmektedirler (PITELIS, 1994: 266). Onlara göre firmalar da piyasa işleyişi içinde ve fiyat mekanizmasının koordinasyonu temelinde bir işleyiş göstermektedir. Alchian and Demsetz (1972: 777) işlem maliyetlerinin varlığını kabul etseler de, firma içerisindeki koordinasyonun bir emir, otorite ya da disipliner eylem gücüyle gerçekleştirildiği fikrine katılmamaktadırlar. Firmada bir koordinatörün varlığı

onun otorite gücünden değil, üretimin bir takım süreci olarak örgütlenmesi ve faktörlerin katkılarının izlenip, denetlenebilmesi gereğinden doğmaktadır. Alchian and Demsetz'in piyasa temelli açıklama çizgisini takip eden Jensen and Meckling de (1979: 170-171), izleyici/denetleyici kavramına ilave olarak vekil maliyetlerini tartışmaya dahil etmişlerdir. Firma onlara göre fiyat mekanizması içinde şekillenen "bireyler arasındaki sözleşme ilişkileri setinin bir bağı olarak hizmet gören yasal bir kurgu"dan ibarettir. Cheung (PALERMO, 2000: 576) bu çizgiyi daha da radikal bir noktaya götürerek şunu öne sürmektedir ki eğer firma fiyat mekanizmasının belirlediği bir sözleşmeler bağından ibaretse, bu durumda firma kavramının kendisinin analitik kullanım açısından gereksizliği ortaya çıkmaktadır. Çünkü asıl belirleyici fiyat mekanizmasıdır ve bu yüzden firma zaten piyasa anlamına gelmektedir.

Fiyat mekanizmasını öne çıkaran bu yaklaşımlara karşın, hem Coase'un makalesinin katkısının anlaşılmasına, hem firma teorisi tartışmalarının 1970'li yıllar sonrası canlanmasına ve hem de işlem maliyetleri iktisadi adı altında bir akımın doğuşuna en büyük katkıyı yapmış olan Williamson, Coase'un ayırımını dikkate almış ve analizlerini bu yönde geliştirmiştir.²

Williamson, kendi kavramıyla söylemek gerekirse, Coase'un yaklaşımını "operasyonelle" etme uğraşına girişmiştir.³ Williamson da tıpkı Coase gibi, piyasa ile firmayı ilgili işlemlerin tamamlanmasında alternatif araçlar olarak görmektedir. Bir işlemler setinin piyasada mı yoksa firma içinde mi olacağını herbirinin nispi etkinliği belirlemektedir. Firma işlem maliyetlerinin ekonomize (economize) edilmesi amacıyla oluşturulan bir örgütlenme biçimidir. Williamson firma-piyasa ayırımından hareketle bu iki yapının ayrıntılı ve mukayeseli analizini yapma amacındadır. Yani piyasanın işleyişinden doğan işlem maliyetlerinin yanında firma içi ilişkilerin de maliyetler doğurabildiğini bu yüzden her iki yapının maliyetlerinin mukayeseli bir analizinin yapılması gerektiğini düşünmektedir (SLATER / SPENCER, 2000: 65-66). Maliyetlerin mukayeseli analizine girişirken firma yerine daha çok hiyerarşiler(hierarchies) kavramını tercih ettiği görülmektedir. Bu yolla hem piyasadaki hem de hiyerarşik yapılar içindeki karmaşık sözleşmelerin oluşumundan, organizasyonların içsel yapılarının işlem sınırlarına değin geniş bir araştırma yelpazesi oluşturmaktadır. Ona göre mukayeseli bir analizin gereği şudur: "Piyasadaki

2 Williamson her ne kadar işlem maliyetleri iktisadının kurucusu sayılabilirse de, kendisini daha çok yeni kurumsal iktisat geleneği içerisinde araştırma yapan bir iktisatçı olarak görmektedir. O, yeni kurumsal iktisada, içinde işlem maliyetleri iktisadını da barındıran bir üst kavram olarak yaklaşmaktadır. Yeni kurumsal iktisadın çok geniş tutulmuş bir analizi için bkz. (WILLIAMSON, 2000).

3 Bunu 1991 yılında aldığı Nobel ödülü üzerine yaptığı konuşmada Coase da kabul etmektedir (COASE, 1997: 18): "Oliver Williamson *The Nature of the Firm*'deki tezimin kullanışsızlığı ya da az kullanılmasını onun 'operasyonel' kılınmaması gerçeğine bağlamaktadır, ki bununla kastettiği şey, işlem maliyetleri kavramının bir genel teori içine yerleştirilmemesidir. Bunun doğru olduğunu düşünüyorum".

ticaretin etkinliğini değerlendirmede piyasa yapısı nasıl etkiliyse, organizasyonun içini değerlendirmede de onun içsel yapısı önemlidir" (WILLIAMSON, 1975: 9). Williamson bu yolla ekonomizasyonu gerçekleştirmenin yeri olan hiyerarşilerin iç yapılarının da ayrıntılı analizine kapı aralamış olmaktadır.

Williamson, firma teorisi tartışmalarında sıkça sözü edilen ama ayrıntılı pek bir tanımı yapılamayan işlem maliyetleri kavramını da tanımlama çabasına girişmektedir. İşlem maliyetlerinin hiyerarşik yapılar içinde nasıl ekonomize edildiğini görmek için bu gerekli bir adımdır. İşlem maliyetleri sözleşmelerin doğurduğu *ex ante* ve *ex post* maliyetler olarak ikili bir tasnife tabi tutulmaktadır (WILLIAMSON, 1985: 20-21). *Ex ante* işlem maliyetleri; bir anlaşmayı tasarlama, müzakere, pazarlık ve onu teminat altına almak gibi maliyetlerdir. *Ex post* maliyetler ise işlemlerin sözleşmede çizilen sınırların dışına taşması, bu sınır ihlallerini düzeltmek için yürütülen pazarlıklar, ihtilafların çözüm mercii olarak refere edilen (ve çoğunlukla mahkemeler dışındaki) yönetim yapılarının düzenleme ve yürütme faaliyetleri gibi unsurlardan oluşmaktadır.

Görüldüğü gibi Williamson'ın işlem maliyetleri iktisadının kalkış noktasını, firma tipi örgütlenmeleri işlem maliyetlerini ekonomize etme uğraşındaki birimler olarak görmek oluşturuyorsa da, daha geniş bir tanımı vermek gerekirse "işlem maliyetleri iktisadı, içinde işlemlerin temel analiz birimi olarak alındığı, yönetim yapılarının ve insani aktörlerin ayrıntılarının ele alındığı iktisadi organizasyonun incelenmesine yönelik mukayeseli bir sözleşmecî yaklaşımı kullanmaktadır" (WILLIAMSON, 1993: 92).⁴

Onun işlem maliyetleri iktisadı *sınırlı rasyonalite* ve *oportunizm* gibi standart iktisattan farklılaşan iki temel davranışsal varsayım üzerine bina edilmektedir. Williamson sınırlı rasyonalite kavramını tanımlarken H.A.Simon'ın bireylerin "*niyetsel olarak rasyonel, ama yalnızca sınırlı olarak böyle*" olduklarına dair tanımına başvurmaktadır. Oportunizm ise bireylerin bir hile amacıyla kendi çıkarları peşinde koşmaları anlamına gelmektedir.⁵

4 Williamson işlem maliyetleri açısından firmayı piyasaya göre daha avantajlı ve daha etkin bir organizasyon olarak görmektedir. Herşeyden önce firma her bir işlem için ayrı ayrı sözleşmeler yerine tek bir sözleşme ile ve hiyerarşik bir yapı içinde maliyetlerini düşürmüş olmaktadır. Williamson'a göre (1975: 40) firmanın piyasaya göre belli başlı avantajları olarak şunlar sayılabilir: 1) Karmaşık ve belirsiz ortamlarda sözleşmelerin yapılabiliğinin sınırlı olduğu, piyasaların ahlaki tehlike ve risk (hazardous) içerdiği durumlarda firmalar adaptif davranış sergileme ve ardışık kararlar almada ve dolayısıyla sınırlı rasyonaliteyi ekonomize etmede daha etkilidir, 2) küçük fakat çok sayıda işlemin getirdiği oportunistik davranışın etkisini azaltmaktadır, 3) birbirine yakın beklentilerin oluşmasını teşvik ederek belirsizliği azaltmaktadır, 4) enformasyon etkileşiminin doğurabileceği sorunların daha kolay aşılmasını sağlamaktadır ve 5) bazen çok daha tatmin edici bir ticaret ortamı oluşmasına yardımcı olmaktadır.

5 Fakat işlem maliyetleri iktisadında oportunizm, hile ve aldatma amaçlı davranışların yanısıra, dürüst davranan karar birimleri arasındaki anlaşmazlıkları da kapsar. Buna yol açan da sınırlı rasyonelliklerdir. Alchian and Woodward'ın belirttiği gibi (1988: 66), "diğerinin iyi niyeti konusunda her iki tarafın emin olduğu durumda bile, farklı fakat

Williamson sınırlı rasyonalite kavramıyla standart iktisadın rasyonel davranış kalıbına, bunun gerçek dünyadaki sınırlarını eklemekte, oportünizm ile de standart iktisadın kendi fayda ve çıkarını maksimize etme peşindeki bireyine, hileli davranışla buna yeltenen birey tipini eklemektedir. Bu iki varsayım piyasadaki işlemlerin daha da maliyetli olmasına, mesela sözleşmelerin kaçınılmaz olarak tamamlanmamış (incomplete) kalmasına yol açmaktadır. İşte hiyerarşik yapılar bu maliyetleri ekonomize etme, daha etkin kılma amacıyla ortaya çıkmaktadırlar.⁶

Williamson buradan bir adım daha atarak hiyerarşik yapılar içindeki ekonomizasyon davranışını incelemeye yönelmektedir. Burada öne çıkan kavram aktif spesifikliği (asset specificity) kavramıdır.⁷ Aktif spesifikliği Williamson'ın iktisadi organizasyonun mantığını ve dikey bütünleşmeleri açıklamada başvurduğu en önemli kavramlardan birisidir. Joskow'un belirttiği gibi (1993: 125), spesifik yatırımlar etkin bir dikey arz zincirini sonuçlandırma-

güvenilir algılayışlar, çözümü maliyetli olan ihtilaflara yol açabilir". İşlem maliyetleri iktisadını "Neo Hobbesian" olarak niteleyip eleştirenlere cevabında Williamson da oportünizmin dürüst anlaşmazlıkları kapsadığını işaret etmiştir (WILLIAMSON, 1989: 139).

- 6 İşlem maliyetleri iktisadi literatürünü bir çeşit oportünizm olan ahlaki tehlike(moral hazard) kavramı çerçevesinde ikili bir ayırıma tabi tutmak da mümkündür. İlk yaklaşım yukarıda açıklanmakta olan, Williamson'ın öncülüğündeki yaklaşımdır ki aktif spesifikliğine ve dikey bütünleşmelere vurgu yapmaktadır. İkinci yaklaşım ise yine yukarıda sözü edilen ve izleyici/denetleyici ile vekil maliyetlerine vurgu yapan ve dolayısıyla ahlaki tehlikeyi gündeme getiren Alchian and Demsetz (1972) ve Jensen and Meckling (1979)'in çizgisidir. Bu ikili tasnif için bkz. (WILLIAMSON, 1985:29; LANGLOIS, 1998: 8,9; ALCHIAN / WOODWARD, 1988: 69). Bilindiği gibi ahlaki tehlike(moral hazard) asimetrik bilgi dağılımı ortamında ve bir ekonomik karar birimi adına bir başkasının vekil olarak iş görmeleri durumlarında ortaya çıkmaktadır. Mesela ortak bir ürüne bireysel katkıları ölçülemediği durumlarda oportünistik davranış içindeki katkı yapan bireyler hileye meyledebilir, yani arz etmek için sözleştiklerinden daha az bir çaba sarf edebilirler. Bunu önlemenin ya da minimize etmenin yolu izleyici/denetleyici bir patronun atanması ya da sahipliğinden geçmektedir. Alchian and Woodward'a göre (1988: 69), ahlaki tehlike(moral hazard) ile ilgili izleyici/denetleyici(monitoring) maliyetleri firmanın iki farklı unsurunun açıklanmasına temel oluşturmaktadır. İlki 'yönetimin' rolüdür. Bazı firma üyeleri yönetici iken diğerleri yönetilenlerdir, çünkü bir işçinin ne yapması gerektiğine karar veren taraf işçinin kendisi değildir. Bu da ilişkiyi ahlaki tehlikeye konu kılmaktadır. Bu tehlikeden doğan maliyetlerin kontrolüne yönelik çaba firmanın bir unsurunu açıklamaktadır. İkincisi, izleyici/denetleyici maliyetleri kullanıcıları aktif sahipliğine özendirilmektedir. Çünkü eğer aktifin sahibi ve kullanıcısı aynı kişi ise, bunun kullanımından doğan bütün sonuçlar kullanıcıya aittir. Aktifin kullanıcısı ile sahibi farklı ise, sahip olan kişi kullanıcının davranışlarının sonuçlarına katlanmak durumundadır. Bu farklılığın doğurduğu ahlaki tehlike, kullanıcıyı aktif sahipliğine yöneltir. Aktif sahiplenildiğinde bu durum, sahip ile kullanıcı arasındaki muhtemel asimetrik enformasyonu ve dolayısıyla ahlaki tehlikeyi firma içerisine alır.
- 7 Aktif spesifikliği bir aktifin, üretken değerinden fedakarlık etmeksizin alternatif kullanıcılarca ve alternatif kullanımlara ne derece tahsis edilebileceği ile ilgilidir (WILLIAMSON, 1993: 94). Aktifin spesifikliği arttıkça alternatif kullanım alanlarına tahsis olanağı da azalmaktadır.

nun maliyetinin önemli bir bölümünü oluşturuyorsa, tarafları basit spot piyasa işlemlerine dayanan bir spesifik yatırım tarzına ikna etmek pek mümkün değildir. Bu piyasa işleyişi başarısız olacaktır, çünkü aktif spesifikliğinin yüksek olduğu yatırımlarda rant-benzeri de(quasi-rent) yüksektir. Oportunizmin varolduğu bir durumda taraflardan birinin bu rant-benzerini ele geçirme uğraşı içinde olması imkan dahilindedir. Üstelik aktiflerin spesifikliğinin yüksekliği, bunların ilgili işlemde değeri çok yüksek iken, bu işlemin dışında kalındığında değerlerinin neredeyse sıfıra yakın olduğu anlamına da gelmektedir (LANGLOIS, 1998: 7). Bu yüzden tarafları optimal yatırıma teşvik edecek ve onları oportunist davranıştan büyük ölçüde alıkoyacak bir yönteme ihtiyaç vardır. Eğer taraflar yerine getirmeyi taahhüt ettikleri spesifik yatırımları maliyetsiz bir şekilde sözleşmeye dahil edebilirlerse bu gerçekleşebilir. Fakat sözleşmeler genelde tamamlanmamıştır (incomplete). Çünkü bunları kayda geçirme, izleme, vaatleri gerçekleştirme yapımına sahip olma gibi problemlerinin yanısıra, enformasyon asimetrisi problemleri de vardır. Dahası uzun dönem sözleşmeler kendilerine has maliyet ve performans problemleri de doğurmaktadır. İşte dikey bütünleşmeler daha çok bu uzun dönemli tamamlanmamış sözleşmelerin problemlerini azaltmak, daha etkin çözümler bulmak amacıyla gündeme gelmektedirler. Tamamlanmamış sözleşmelerin yanısıra aktif spesifikliği de arttıkça, bu durum rant-benzerini artırmakta ve bu da piyasadaki sözleşme maliyetlerinin dikey bütünleşme maliyetlerinden daha yüksek olmasına yol açmaktadır (KLEIN/CRAWFORD/ALCHIAN, 1995: 67). Hem sözleşmelerin tamamlanmamışlığı, hem de aktif spesifikliğinin birarada bulunması sözleşme yapılarını çok daha karmaşık hale getirmektedir. Bu yüzden bir tarafın diğer taraf üzerinde formel bir kontrolünün olduğu hiyerarşik ilişki ya da dikey bütünleşme, piyasanın kendi çözümünden daha etkin olmaktadır (HOLMSTROM/ROBERTS, 1998: 76).⁸

Sonuçta Williamson mukayeseli bir analizden hareketle piyasa işleyişinin etkinliğinin yanında firma içi işleyişin de etkinliğini araştırmaktadır. Burada belirleyici kavram etkinliktir. Firmaların ya da kendi kavramıyla söylemek gerekirse hiyerarşilerin varlığı büyük ölçüde fiyat mekanizmasının işleyişinden doğan işlem maliyetlerinin daha etkin bir örgütlenme altında ekonomize edilmesinden kaynaklanmaktadır. Firma içi işleyiş de bu etkinlik kavramı çerçevesinde incelenmektedir. Mesela firma içinde aktif spesifikliğinin doğurduğu işlem maliyetleri dikey birleşmeler yoluyla ekonomize edilebilmektedir.

8 İşlem maliyetleri iktisadında firmanın organizasyonuna ilişkin formunun da dikey bütünleşme ve firma sınırlarının belirlenmesi açısından önemli olduğunu eklemek gerekmektedir. Örneğin M-formuna sahip firmalarda, U formuna sahip firmalara göre, dikey bütünleşmenin daha fazla olacağı savunulmaktadır. M-formuna sahip firmaların avantajları için bkz. (WILLIAMSON, 1975: 136-141).

3. Güç İlişkileri ve Firma

İşlem maliyetleri iktisadının yaklaşımı standart iktisada sınırlı rasyonalite ve oportünizm gibi bazı yeni davranışsal varsayımlar eklese de, en temelde etkinlik gibi standart iktisadın da temel kavramlarından birisi üzerine kurulu olduğundan dolayı bu yaklaşımın analizi standart iktisat geleneği içerisinde yer bulmakta pek zorluk çekmemiştir. Fakat firma teorisi tartışmalarında etkinlik yaklaşımının yanında güç ilişkileri kavramının da tartışmaya dahil edilmesi durumu biraz problematik hale getirmiştir. Çünkü güç ilişkileri kavramı standart iktisadın dilinin dışında bir kavramdır. Ya politikbilim tartışmalarında ya da Marxist yaklaşımlarda yer bulan ve bu açıdan standart iktisadın diline dahli zor olan bir kavramdır. Öte yandan temelde etkinlik yaklaşımını savunuyor olsalar da, işlem maliyetleri iktisadı geleneğinin yaptığı piyasa-firma ayırımının temelinde de reddedilemez biçimde otorite ilişkilerinin varlığı açıktır. Hatta çoğu zaman bu ayırımın kökeni bizzat otorite ilişkilerine maledilmektedir. Yukarıda işçilerin departmanlar arasındaki hareketiyle ilgili olarak Coase'dan alıntılanan parça da bunu göstermektedir. Güç ilişkilerinin hem firma içi ilişkilerdeki hem de hiyerarşik yapıların doğuşundaki bu reddedilemez varlığı bu konudaki tartışmaların kaynağını oluşturmuştur. Etkinlik yaklaşımını savunanlar güç ilişkilerinin varlığını yadsımayıp, fakat kendi yaklaşımları çerçevesinde izahunun mümkün olduğu argümanı ile tartışmaya katılmışlardır. Buna karşın daha radikal bir tutum takınıp güç ilişkilerinin varlığını standart iktisat dilinin dışında daha Marxist temelde yorumlayan çalışmalar da yapılmıştır. Bu alandaki en kuşatıcı çalışmalar ise çalışmalarını firma özelinde delillendiren ama güç ilişkilerinin piyasa gibi çok daha geniş bir sahada varlığını öne süren ve üstelik bunu standart iktisat dili içerisinde yapan Bowles ve Gintis'ten gelmiştir. Bu bölümde ilgili çalışmalar sırasıyla değerlendirilecek ve tartışılacaktır.

Yukarıda da belirtildiği gibi etkinlik yaklaşımı savunucuları güç ilişkilerinin varlığını yadsımamaktadırlar. Williamson, Alchian and Demsetz'in Coase'u eleştirerek firmanın aslında sözleşmeler bağından ibaret bir organizasyon olduğuna dair yaklaşımlarını yapıcı fakat yetersiz bulmaktadır. Çünkü "firmayı yalnızca bir sözleşmeler bağı olarak görmek, esasında bu yönetim tarzı için ayırddedici olan şeylerin çoğunu atlamak demektir. . . . Emirle/buyrukla (fiat) etkilenen iki taraflı adaptasyon bir iç organizasyonun en ayırddedici özelliğidir" (WILLIAMSON, 1996: 32). Williamson, görüldüğü gibi güç ilişkisinin varlığını kabul etmektedir, ama bu ona göre gönüllülük esası üzerine kurulu ve sözleşmelerle belirlenmiş bir kabulü içeren bir güç ilişkisidir. İlgili güç ya da otorite ilişkisi ilgili sözleşmenin sona ermesiyle son bulmaktadır. Bu güç ilişkisinin varlığı da etkinlik arayışının bir sonucudur ve onun varlığı sayesinde organizasyonun ekonomizasyon gücü de artmaktadır (PALERMO, 2000: 588). Üstelik Williamson güç ilişkisini kabul etse de, onun üzerine pek de

eğilmez. Çünkü bu kavramın operasyonelize edilmesini, yani genel bir teori çerçevesine sokulmasını pek mümkün görmemektedir (PRATTEN, 1997: 783). Güç ilişkilerini etkinlik yaklaşımı ya da işlem maliyetleri iktisadı geleneği içerisinde en ayrıntılı olarak inceleyen isim Menard olmuştur.

Menard (1996: 1997) güç ilişkilerini işlem maliyetleri iktisadı perspektifi içinde kalarak çözümlenmeye çalışmakta ve firmayı bir 'sözleşmeler bağı' (nexus of contracts) olarak gören yaklaşımın aksine onun tabiatının farklı olduğuna inanan ve bunu 'ast-üst ilişkisi' (superior-subordinate relationship) olarak gören Williamson'ın yaklaşımına bağlı kalmaktadır. Menard (1996: 155), güç ilişkilerini otorite ve hiyerarşi kavramlarını ayırıştırarak incelemektedir. Ona göre otorite, uzmanlığı koordinasyonu gerekli kılan vekiller (agents) arasındaki bir tür simetrisinin sürdürülmesidir. Hiyerarşi ise yer değiştiremez bir ilişki ve pozisyondaki yapısal bir farklılıkla ilişkilidir ve asimetriktir. Mesela A 'nın bir firmadaki mümkün eylemler setini oluşturduğu düşünülün ve I ile J 'de iki farklı vekiller sınıfı olsun. Bu durumda, eğer i , j 'ye a 'yı ($a \in A$), seçme izni verirse, j 'nin ($j \in J$) i vekili ($i \in I$) üzerinde otoritesi olduğu söylenebilir. Dolayısıyla otoritenin bir niyetsellik ile ilişkili olduğu ve açık bir kabul biçimi gerektirdiği söylenebilir. Bu durum karşılıklı rıza temelinde tersine de dönebilir bir biçimdedir. Bu, karar verme sürecinde delegasyonun alanını belirleyen bir sözleşme örneğindeki gibi formel olabildiği gibi, bu süreçte üyelere birinin diğerleri üzerinde etkili olması anlamında informal de olabilir.

Buna karşın, hiyerarşik ilişki müzakereye açık olmayan bir asimetri temeline dayanır (MENARD, 1996: 156). Birey bulunduğu konuma göre ast ya da üst olarak tanımlanır. Yani, a ($a \in A$) eylemi tercih edileceğinde, eğer i ($i \in I$) kendi hedefleri yerine j 'nin ($j \in J$) tanımladığı hedeflere göre tercih yapıyorsa ve eğer tercihler konusunda ihtilaflar çıktığında j 'nin kararlarının i 'ye üstünlüğü varsa, i , j 'nin astıdır denebilir. Hiyerarşide karşılıklı bir rıza ilişkisi ya da tersine çevrilebilirlikten söz etmek pek mümkün değildir. Dolayısıyla hiyerarşi, karar verme sürecindeki ve uygulama sürecindeki vekiller seti arasında kısmi bir düzen tanımlamaktadır. Mesela piyasa ekonomisinde hiyerarşi, mülkiyet haklarının dağılımına göre ortaya çıkabilir.

Sonuçta otorite çok daha gevşek bir ilişki biçimi olarak her türlü kurumsal ilişkide ortaya çıkabilirken, hiyerarşi formel organizasyonlara özgü bir durumdur. Hiyerarşinin etkin olarak uygulanabilmesi için kurumsal formalizasyon gerekli şarttır. Menard organizasyonun içsel özelliği anlamındaki hiyerarşiyi, otoriteden farklılaştırarak bu güçlü anlamında, yani koordinasyonun bir aracı olarak 'emir' (fiat) anlamında, kullanmaktadır. Hiyerarşiye yüklediği bu anlamla da kendisini firmayı 'sözleşmeler bağı' olarak gören yaklaşımdan ayırmaktadır. Koordinasyonun 'emir' yoluyla sağlandığı hiyerarşik ilişkinin Williamson'ın işlem maliyetleri iktisadı çerçevesindeki anlamı da yine Williamson'ın belirsizlik, işlemlerin sıklığı ve aktif spesifikliği gibi üç temel

kavramına dayandırıldığında açığa çıkmaktadır. Menard'a göre (1997: 36-37), belirsizliğin yüksek olduğu durumlar daha karmaşık işlemlerin organizasyonu ve bu da daha sıkı bir koordinasyonu gerekli kılacaktır. Sonuçta stratejik karar süreçleri merkezileşecek ve hiyerarşi daha da güçlü hale gelecektir. İşlemlerin sıklığı arttıkça ise bunlar daha rutin görevler haline gelecek, bu da karar süreçlerinde hiyerarşinin azalmasına yol açacaktır. Son olarak aktif spesifikliğinin artışı sözleşmeleri daha fazla tamamlanmamış sözleşme türüne dönüştüreceğinden, ölçme ve izleme gerekliliğini artıracak ve dolayısıyla hiyerarşiyi güçlendirecektir.

Menard'ın yaklaşımı firmanın varlığı ve işleyişi konusunda etkinlik temeline dayanan işlem maliyetleri iktisadı geleneği içinde olsa da, hiyerarşi kavramına yüklediği güçlü anlamla bu kavramın ilgili gelenek içindeki en ayrıntılı analizini yapanlardan birisidir. Çünkü etkinlik temelinde analiz yapan çalışmalar genelde güç ilişkilerinin varlığını kabul etseler de, bunun ayrıntılı analizine pek yanaşmazlar. Menard ise güç ilişkilerini Williamson'ın kavramını kullanmak gerekirse 'operasyonelize' etme konusunda önemli bir örnek sergilemektedir. Fakat onun bu güçlü hiyerarşi vurgusu da nihayetinde, yalnızca firma içi bir ilişki biçimi olarak ele alınmakta ve bunun ortaya çıkışı belirsizlik ve aktif spesifikliği durumlarında daha etkin bir örgütlenme amacıyla bağlantılandırılmaktadır. Bunun da anlamı, hiyerarşik yapının varlığının firmayı piyasaya göre daha etkin kıldığına dair işlem maliyetleri iktisadının tipik iddiasına dayandırılmasıdır.

Fourie'ye göre ise (1994: 53) işlem maliyetleri iktisadı geleneğinin problemi piyasa-firma ayırımı temellendirilme biçimidir. Bu yaklaşım firmayı piyasadan ayırtmaya çalışırken esasında firma yapısını piyasa işleyiş mantığının bir simülasyonu şeklinde tasarlamaktadır. Bu sayede bir ayırım yapıyormuş gibi görünürken bile, firmayı piyasa mantığı çerçevesinde açıklama yoluna gitmektedir. Coase'un ve Williamson'ın analizlerinde firma içi işleyişle piyasa işleyişi büyük ölçüde benzerdir. Fourie ise piyasa ile firma arasında daha keskin bir kavramsal ayırım yapılması gerektiğine inanmaktadır (FOURIE, 1994: 55). Firmanın iç ilişkileri (yöneticileri de dahil olmak üzere) onun üyelerinin aralarındaki ve firma içi alt birimlerin aralarındaki ilişkiler biçiminde tanımlanmalıdır. Bu sayede bir dışsal ilişkiler bütünü olarak piyasa ilişkileri ile ondan farklı olan içsel firma ilişkileri birbirinden ayrılacaktır. Piyasa ilişkilerinin temel belirleyicisi katılımcılarını bağlı (cohesive) bir bütün olarak değil de onları işbirliği, yansızlık ve rakiplik içinde bağımsız olarak etkileşen bir yapı olarak ele almasıdır. Bu etkileşim ya da piyasanın koordinasyonu firma gibi bir kurumsal organizasyona dışsal kalmaktadır. Bu birbirine bağlı olmayan iki katılımcı durumu aynı zamanda ilgili işlem ya da ilişkinin devamlılık arz etmemesini de garanti altına almaktadır. Yani katılımcı değiştiğinde ilişki de başka bir tarzda yenilenmektedir. Fourie bütün bunlara dayanarak firma içi ilişkinin bağımlılık (cohesiveness) ve devamlılık (durability) gibi iki temel unsur

çerçevesinde piyasa ilişkisinden niteliksel olarak farklılaştığını öne sürmektedir. Bu yüzden firma ve firma içi ilişkiler piyasa ilişkilerinden farklı olarak tanımlanmalıdır. Firma varoluşunda süreklilik olan bir bütünlük olarak ve birbirleriyle bağımlı üyelerden oluşan durağan kurumlar olarak tanımlanabilir. Firma içi ilişkileri, dışsal olan piyasa türü ilişkiden niteliksel olarak ayıran bu süreklilik ve bağımlılık ilişkileri emek istihdamı, birleşmeler ve sözleşmeler gibi bütün firma içi ilişkilerde gözlenebilir.

Fourie piyasa ilişki biçimini reddetmemektedir, fakat işlem maliyetleri yaklaşımından farklı olarak piyasa firma ayırımına daha keskin bir anlam yüklemektedir. Gerçi Fourie firma içi ilişkilerde doğrudan güç ilişkilerine atf yapmamaktadır. Fakat firma içi ilişkiyi niteliksel olarak piyasa ilişkisinden ayırmakla ve firma içi ilişkileri daha geniş bir kurumsal bütünlük içine yerleştirmekle, güç ilişkisini öne çıkarmaya çalışanlara önemli bir olanak sunmuş olmaktadır. Çünkü firmanın varlığında etkinliğe karşı güç ilişkisinin varlığını öne çıkaranların başlangıç iddiaları, firma içi ilişkilerin salt piyasa tipi ilişkiyle açıklanamayacağı yönündedir.

Her ne kadar Fourie işlem maliyetleri iktisadı yaklaşımını piyasa-firma ayırımını yeterince keskin ve niteliksel bir fark olarak ortaya koyamamakla suçluyor olsa da, şunu kabul etmek gerekir ki hem etkinliği hem de güç ilişkilerini öne çıkaran yaklaşımlar bir firma-piyasa ayırımından bahsetmektedirler. Ne ki ilk yaklaşımda bu ayırım Masten'in ifadesini kullanmak gerekirse (1993: 21), 'bir nitelik farkından çok bir derece farkı' iken, ikinci yaklaşımda daha niteliksel bir ayırma vurgu vardır. İşlem maliyetleri iktisadına göre firmada işçi ile işveren arasındaki ilişkinin hiyerarşik niteliği bir gönüllülük ilişkisidir ve bu hiyerarşi her iki tarafın da yararına sonuçlanan bir ilişkidir. Oysa güç yaklaşımının da öne sürdüğü gibi işçi-işveren ilişkisinde ortaya çıkan otorite ve yaptırım gücü her zaman her iki tarafın da yararına olmaz, aksine çoğunlukla bu güce sahip olan tarafın yararına olur. Üstelik bu otorite ilişkisi bir gönüllülük esasına göre değil, işten atma tehdidi sayesinde bir güç ilişkisi olarak ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla her iki yaklaşım da piyasa-firma ayırımı yaparken, biri bunu konsensüse, diğeri ise zorlamaya (coercion) dayandırmaktadır. Marginson (1994: 155), bu iki kutbun açıklama tarzının da kendi içinde haklılık payları olduğunu ama tek başlarına ele alındıklarında sorunu kısmi açıklama olanağına sahip olduklarını düşünmektedir. Bu yüzden her iki yaklaşımın da birlikte kullanılabilirdiği bir ortak açıklama biçiminin geliştirilmesi gerekmektedir.

Marginson'un eklektik çözüm önerisi dikkate değer bir öneridir. Çünkü her iki yaklaşımın da piyasa-firma ayırımını, Fourie'nin çizdiği keskin hatlarla olmasa da, dikkate alarak analiz yaptığı açıktır. Dahası işlem maliyetleri iktisadının firma içi otorite ilişkisinin varlığına pek bir itirazı da yoktur, yalnızca bunun ekonomizasyonun gerekliliğinden doğan bir davranış olduğunu düşünmektedir.

Firmanın etkinliğin mi yoksa güç ilişkilerinin mi sonucu ortaya çıktığına dair tartışmada Pitelis gibi (1998: 1002-1003) bunun *a priori* olarak belirlenemeyeceğini, onun yerine ayrıntılı empirik çalışmaların yapılması gerektiğini savunanlar da vardır. Bu yaklaşım haliyle tarihsel verilere başvurma gereğini ortaya koymaktadır. Pitelis'in öne sürdüğü gibi tarihsel veriler etkinlik temelli yaklaşımdan çok güç ilişkileri temelinde açıklama yapanları desteklemektedir. Güç ilişkilerinin yol açtığı firma tipinin etkin olmayacağına dair etkinlik yanlılarının öne sürdüğü yaklaşım da bu verilerce doğrulanmamaktadır. Mesela etkinlik yaklaşımını paylaşan yeni kurumsal çizgideki Douglass North'un tarihsel analizlerinde bile hiyerarşinin temelinde etkinlikten ziyade yağmacı ve servet biriktirici unsurların da rol oynadığı ortaya çıkmaktadır. En azından bu durum tarihsel veriler açısından böyledir.⁹

Tarihsel verilerden hareketle firmanın ortaya çıkışını güç ilişkileri bağlamında yorumlayan meşhur çalışmasında Marglin de (1996: 20-21) üretim ve üretim süreci ve dolayısıyla işçiler üzerindeki kontrolünü açıklamaya çalışmaktadır. Buna göre emeğin işbölümü, merkezileşmiş bir organizasyonu simgeleyen fabrikanın ortaya çıkışı bu yöntemlerin teknik üstünlüğü ya da etkinliğinden dolayı olmamıştır. Firma organizasyonundaki yenilikler ya da bizzat fiilen firmanın ortaya çıkışı aynı girdilerle daha fazla ürün elde etme anlamında bir etkinlik arayışının sonucu değil, aksine kapitalistin işçilerin aleyhine olmak üzere üründen daha fazla pay alması için gerçekleşmiştir. Yani hiyerarşik firma organizasyonunun fonksiyonu teknik etkinlik değil, fakat sermaye birikimini güvence altına almaktır. Yani otorite ilişkisinin özü firma sahibinin işçileri normalde yapmayacakları bir şeye zorlama kabiliyetinde yatmaktadır. Emek bu ilişkide doğrudan ya da dolaylı yollarla bir kontrol ve baskı altına alınmaktadır. Doğrudan baskı (coercion) denetleme ve izleme gibi yollarla yapılırken, dolaylı baskı ise işten atma olanağını kullanarak işçiye yüklenen maliyet ya da diğer tabirle emeğin sömürülmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır (MARGINSON, 1994: 155).

Marglin'in yaklaşımı piyasa-firma ayırımını çok daha niteliksel bir boyuta taşımaktadır ki bu yaklaşım standart iktisat dilinin önerdiği çözüm perspektiflerinin çok dışında farklı bir söyleme doğru uzanmaktadır. North'un

9 Fakat Douglass North'un amacı işlem maliyetleri iktisadının firmayı etkinlik temelindeki açıklamasına alternatif getirmek değildir. Aksine North'un kendisi de bu geleneğin içinden hareketle analiz yapmaktadır. Onun bu konudaki asıl vurgusu, firmanın varlığına yol açanın genelde işlem maliyetleri olduğu, fakat bu yaklaşımın devletin varlığını hesaba katmadığından dolayı politik kontrolün mülkiyet haklarını etkileme ve belirleme yoluyla işlem maliyetlerinin yanında servet maksimize edici amaçlar olarak devreye giriyor oluşunu ihmalidir. Bu yüzden North'u, Pitelis'in yaptığı gibi işlem maliyetleri iktisadı yaklaşımına ters sonuçlara ulaşmış gibi göstermek pek doğru sayılamaz. İktisat tarihinde kurumsal değişimi yeni kurumsal iktisat çizgisinde ele alan bu çok önemli çalışması için bkz. (NORTH, 1981: 42-44).

işlem maliyetleri iktisadi yaklaşımına yönelik Marglin gibi Yeni Sol kökenli bir eleştiriye verdiği cevap ilginçtir. North'a göre (1981: 38), Coase'un firmanın otorite ile yönetildiği vurgusu ile Marglin'in yaklaşımı arasında bir yakınlık olduğu söylenebilir. Çünkü Marglin de uzmanlaşma ve emeğin işbölümünden elde edilen verimlilik artışının ve bunun kazancının firma gibi hiyerarşik bir organizasyonu gerektirmediğini ve firmanın varoluş koşulunun patronların işçileri sömürdüğü bir araç olmasından kaynaklandığını iddia etmektedir. North, Coase ile Marglin gibi Yeni Sol eleştiri arasındaki asıl farkın, ilki kısmen otorite yoluyla da olsa firmanın varlığının işlem maliyetlerinden tasarruf sağladığını düşünürken, ikincisinin firmanın empoze ettiği hiyerarşinin sonucunda reel maliyetlerde bir tasarruf sağlanmadığını öne sürüyor olmasında yatmış olduğunu düşünmektedir. North, Marglin'in bu yaklaşımının tarihsel verilerle doğrulanmadığı kanaatindedir. Çünkü eğer disiplinli hiyerarşik firmaların reel maliyet tasarrufları olmasaydı, biz piyasalarda firmalarla rekabet eden ve otoriteriyen olmayan organizasyon biçimlerine rastlamalıydık. Fakat bunu tarihsel verilerde bulmamız mümkün değildir, çünkü böyle oluşumlar asla yaşayamamışlardır.

4. Güç İlişkilerini İfadede Yeni Bir Açılım: Yarışmalı Mübadele (Contested Exchange) Kavramı

Firma içi ilişkileri konsensüs-yaptırım ikilemi çerçevesinde ele alan tartışmalara, her iki yaklaşımı da hesaba katarak bu tartışmaları yeni bir terminoloji altında birleştirip çeşitlendiren çalışmaların Bowles ve Gintis'ten geldiği söylenebilir. Bowles ve Gintis'in güç ilişkilerinin yalnızca firma içinde değil, bütün bir ekonomik yapı içinde var olduğunu ortaya koyan çalışmaları, firma teorisi tartışmalarına önemli açılımlar ve yeni kavramlar getirmiştir. Onlara göre kapitalist sistem, piyasalar ve hiyerarşiler karakteristiklerinin yanısıra bir yaptırım/uygulama (enforcement) sistemi olarak hizmet görmektedir.

Bowles and Gintis (2000: 1420), Coase'un açtığı tartışmanın güç ilişkileri bağlamında iki soruyu ortaya koyduğunu düşünmektedirler. Birinci soru patron ya da işverenin kimin olacağı sorusu, ikincisi de işçinin işverene neden itaat etmek zorunda olduğu sorusudur. Yazarlar özellikle ikinci sorunun cevabıyla ilgilenmektedirler ve onlara göre Coase'un ortaya attığı bu itaat bulmacası firma teorisi tartışmalarında çözüm bulamamıştır. Bu soruya verilecek cevap ilk sorunun da cevabını büyük ölçüde ortaya çıkaracaktır. Otorite-itaat ilişkisini kabul eden Williamson bile nihayetinde bunu piyasa dışı bir fenomen olarak görmektedir. Bowles ve Gintis'in hareket noktaları ve firma teorisine getirdikleri özgün katkı tam da bu noktadır. Onlara göre itaat-otorite yani güç ilişkileri rekabetçi denge modellerinde de varlıklarını sürdürmektedir (BOWLES/ GINTIS, 2000: 14-22).

Bowles ve Gintis'in rekabetçi bir genel dengede güç ilişkilerinin durumunu ve dağılımını incelemek için başvurdukları temel kavram yarışmalı mübadele (contested exchange) kavramıdır. Yarışmalı mübadele, kıt taraf (short-side) ve bol taraf (long-side) olmak üzere iki taraf arasında gerçekleşmektedir. Piyasanın kıt tarafını oluşturanlar; denge işsizlik oranında bir emek piyasasındaki işverenler; yönetim davranışının işten atma tehdidiyle kontrol altında tutulduğu yönetim hizmetleri piyasasındaki mülkiyet sahipleri; denge kredi tayınlaması altında bir sermaye piyasasındaki ödünç vericilerdir. Bol tarafı oluşturanlar ise ilgili piyasalardaki emek ve hizmet arzedenlerle, borç talep edenlerdir. Bu tarafların dahil olduğu yarışmalı rekabet sistemi şöyle açıklanabilir: A aktörü hizmetleri karşılığı olarak B'ye belirli bir ödeme yapıyor olsun. B'nin sunduğu hizmet değişken bir kalitededir. Kalitenin sunumu A için değerli bir şeyken B için maliyetlidir ve bu kalite sözleşmede bütünüyle spesifikleştirilmiş değildir ve bu yüzden üçüncü bir tarafın yaptırımına (enforcement) konu değildir. Ama A dönem sonunda sözleşmeyi yenilememe ve başka bir aktörle yapabilme gücüne sahip olduğundan dolayı kendisi için değerli B içinse maliyetli olan bu kaliteyi B'den alabilmektedir. Bu durumda ilgili mübadele A'nın kıt taraf ve B'nin de bol taraf olduğu bir yarışmalı mübadele biçimidir ve bu mübadelede A, B üzerinde bir güç sahibidir. Sözleşmeyi sonlandırma yoluyla hemen hemen maliyetsiz olarak diğer tarafa önemli yaptırımlar empoze edebildiklerinden dolayı, mübadeleye girenlerden kıt taraf, bol taraf üzerinde bir güce sahip olabilmektedir. Burada dikkate alınması gereken nokta herhangi bir dışsal yaptırım(exogeneous enforcement) gücünün var olmadığı durumda bu güç ilişkisinin ortaya çıkıyor oluşudur. Mübadelenin kıt ve bol tarafları arasındaki bu asimetri tam rekabetçi piyasalarda bile kendiliğinden tam istihdam dengesine gidişe engel olabilmektedir. (BOWLES/GINTIS, 1993: 90).

Bowles and Gintis'in (1999: 19) verdiği örnekte, emek piyasasında işçi-işveren ilişkisinde yarışmalı mübadele kavramı daha da somut anlatımını bulmaktadır. Standart neoklasik iktisat teorisinde, bir işçi belirli bir dönem için belirli bir ücret karşılığı işverenin otoritesine tabi olmayı kabul ettiğinde istihdam ilişkisi başlamaktadır. Bu durumda işverenin ücret ödemesi hukuken yaptırım(enforcement) altındayken, işçinin yeterli bir çaba ve dikkat sarfedip etmeyeceği bu yaptırımdan yoksundur. Yönetimce arzulan bir çaba düzeyindeki bir iş işçi için subjektif açıdan maliyetli, işveren için ise değerli ve fakat denetleme açısından maliyetlidir. Bu yüzden işçi-işveren ilişkisi bir yarışmalı mübadeledir. Bunu bir şekilde açıklamak mümkündür (BOWLES/GINTIS, 1999: 20).

B işçisinin iş için gösterdiği çabanın düzeyi e ile temsil ediliyor olsun. Bu çaba B için e_{min} düzeyinin üzerinde maliyetli hale gelmektedir. İşveren A, B'nin çabası e düzeyinin, bu çabayı gösterme maliyeti ile bu çabadan kaçınma cezası

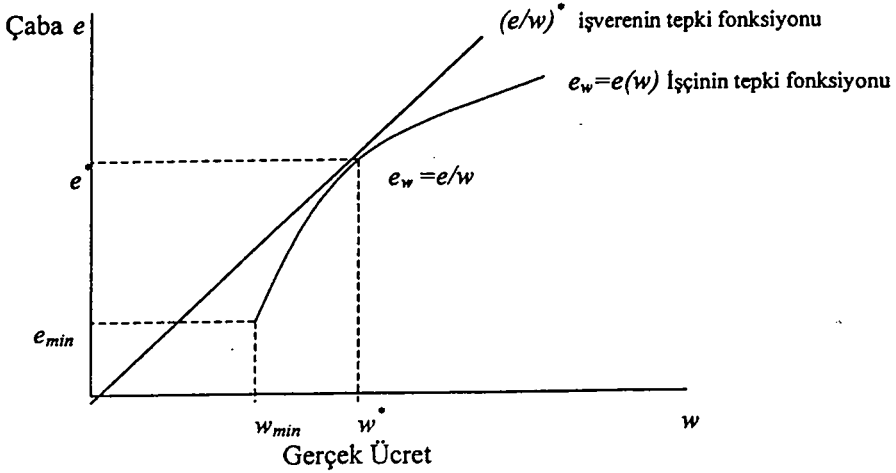
olan işten atılma arasındaki tercihe göre olacağını bilmektedir. *İstihdam değeri* $v(w)$ işten atılma ihtimalini hesaba katarak işçinin gelecekteki faydasının iskonto edilmiş şimdiki faydasıdır, dolayısıyla bu, cari ücret oranı w 'nin artan bir oranıdır. *İşçinin geri düşme durumu* z , işten ayrılan işçinin gelecekteki faydasının şimdiki değeri olsun. Bu fayda alternatif bir iş beklentisi, işsizlik sigortası gibi unsurlar olabilir. $v(w) > z$ ise A'nın işten atma tehdidi B için maliyetlidir. İstihdam değeri ile işçinin geri düşme durumu arasındaki fark, yani $v(w) - z$ *istihdam rantı* ya da iş kaybının maliyeti olarak adlandırılır. İstihdam rantının sıfır olduğu ücret oranı da w_{min} 'dur ve buna *rezervasyon ücreti* denir. İşçi bu oranın altındaki ücrete çalışmayı kabul etmez. Walrasçı modelde denge ücret oranı w , w_{min} 'a eşit olmalıdır.

İşçinin çabasını e_{min} 'un üzerine çıkarmak için A'nın w_{min} un üzerinde bir ücret vermesi gerekmektedir (İşverenin, B'nin performansını izleme/denetleme sistemine sahip olduğu da varsayılmaktadır). Bunu da daha yüksek ücretin maliyeti ile işten atılmanın daha yüksek maliyeti yüzünden B'nin artan çabasının getirisini dengeleyerek yapar. Herhangi bir veri ücrette işçi, ilave çabasının marjinal fayda kaybı ile bu ilave çabanın işinin ve dolayısıyla istihdam rantının devamını sağlama ihtimali arasındaki mukayeseye göre çabasının düzeyini belirlemektedir. B'nin ücrete, w 'ye tepkisi $e = e(w)$ olarak ifade edilebilir. Reka- betçi denge modeline göre w 'nin artışıyla birlikte e azalan oranda artar.

Yarışmalı mübadele sisteminde denge ücret ve çaba düzeyi şöyle belirlenir (BOWLES / GINTIS, 1999: 21). A aktörü B'nin en iyi tepki şedülünü, $e(w)$ 'yi bilmektedir. Bu yüzden önce A ücreti belirler. İşverenin belirlediği ücret, işçinin tepki şedülünü de hesaba katarak, e/w 'yi (harcanan ücret başına yapılan birim iş) maksimize eden bir ücrettir. A'nın ücreti belirlemedeki optimum çözümü $ew = e/w$ durumudur, yani ücret artışının çaba üzerindeki marjinal etkisinin her birim ücret maliyetinin sağladığı ortalama çabaya eşitlendiği durumdur. Bu da şekildeki çaba düzeyi e^* ile ücret w^* 'nin oluşturduğu denge noktasıdır. Şekildeki $(e/w)^*$ işverenin eş-emek maliyet eğrisini vermektedir. Bu eğri ne kadar dik olursa o kadar işverenin yararınadır fakat bu bir eş maliyet eğrisi olduğundan dolayı verili eğri üzerindeki noktalar konusunda işveren kayıtsızdır.

Sonuçta A aktörü, B'nin verili tepki şedülüne göre optimum noktasını seçmektedir. İki önemli sonuçtan bahsedilebilir. İlki, optimum çözümde $e^* > e_{min}$ olmaktadır, bu yüzden B, işverenin izleme/denetleme sistemi olmasaydı harcaacağı çabadan daha fazlasını harcamış olmaktadır.¹⁰ İkincisi, $w^* > w_{min}$

10 İzleme/denetlemenin(monitöring) teknik etkinliği ortadan kaldırıp, bunun Pareto etkinliği ile olan geleneksel eşitliğini bozduğuna dair bir model içeren önemli bir çalışma için bkz. (BOWLES, 1985). Bowles'a göre işverenler standart teorinin iddia ettiği gibi teknik etkinliği Pareto etkinliğe eşitledikleri noktanın peşinde koşmaz, aksine onlar karlılıklarının peşinde koşarlar.



olmaktadır, bu yüzden de B rezervasyon ücretinden daha yüksek bir ücret almaktadır. İlk sonuç A'nın yatırım stratejisinin etkili olduğunu göstermektedir. İkinci sonuç ise rekabetçi dengede bile emek piyasasının kendini temizleyemediğini göstermektedir. Çünkü $w^* > w_{min}$, $v(w^*) > z$ anlamına geldiğinden piyasada gayri iradi işsizlik ya da daha az arzulan pozisyonlarda istihdamın olduğu görülmektedir. Her iki sonuç da Walrascı genel denge modelinden sapmakta, farklı bir sonuç ortaya koymaktadır. Walrascı modelde çözümün e_{min} 'de gerçekleşmesi gerekiyordu.

Bowles and Gintis'e göre (1999: 22) bu model genel denge sistemi içinde geçerlidir ve denge içerisinde dahi gayri iradi işsizliğin varlığına sebep olmaktadır. Dengede işsizliğin varlığı da A'nın B üzerinde yatırım gücünü artırmaktadır.

Bu modelin de gösterdiği gibi Bowles ve Gintis'in Coase'dan çıkardıkları iki soru da burada cevabını bulmaktadır. Patronun kim olacağı sorusunun cevabı kıt taraftır, bu taraf da genelde servet sahiplerinden oluşur. İtaatin kaynağı ile ilgili ikinci soru da cevabını istihdam rantı kavramında bulmaktadır. İşveren istihdam rantı yaratarak işten atılmanın işçi açısından maliyetini yükselterek onu itaate sürüklemektedir.

Bowles ve Gintis'in Amerikan yeni Marxist iktisat ya da radikal iktisat geleneği içerisinde başlayan ve gittikçe neoklasik metodolojiye doğru evrilen çalışmaları, eleştirilere de konu olmuştur.¹¹ Palermo'ya göre (2000: 591), Bowles

11 Bowles ve Gintis'in çalışmalarını kendi evrimi içerisinde değerlendirip, onları neoklasik yaklaşıma kaymakla eleştiren bir çalışma için bkz. (SPENCER, 2000). Diğer önemli bir eleştiri de Baker and Weisbrot'dan (1994) gelmiştir.

ve Gintis rekabetçi bir kapitalist ekonomide gönüllü mübadelenin güç ilişkilerini dengedeki aktörlere yaydığını göstermede başarılıdılar. Ama güç bu durumda, kendini temizleyemeyen piyasalardan kaynaklanan bireyler arası bir ilişki türü olarak alınmaktadır. Palermo bu haliyle Bowles ve Gintis'in pozitif işlem maliyetleri geleneğine oldukça yakınlaştıklarını düşünmektedir. Bu gelenekten yalnızca sonuçları farklıdır. Çünkü Bowles ve Gintis'de sonuçta piyasalar dengede bile temiz olmayabilmektedir. Palermo'nun önerisi ise gücün analizinde toplumsal sınıf kavramı ile gücün dinamik doğasının öne çıkarılması gerektiği yönündedir. Yani Palermo, tıpkı Marglin örneğinde olduğu gibi, güç ilişkileri konusunda çok daha radikal ve standart iktisat dilinin dışında bir analiz önermektedir.

5. Sonuç

İşlem maliyetleri iktisadının firma teorisine etkinlik temelli analizleriyle kattıkları zenginlik teorik tartışmanın daha geniş bir zemine doğru yayılmasına da olanak tanımıştır. Her ne kadar işlem maliyetleri iktisadı, kavramı pek ayrıntılı inceleme gereği duymamış olsa da, büyük ölçüde firma teorisi tartışmalarında bu akımın oluşturduğu ivme sayesinde güç ilişkileri gibi standart iktisat teorisinin pek kullanmadığı bir kavram, iktisadi mantık çerçevesinde analize dahil edilmiştir.

'Fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyeti' kavramının sebep olduğu tartışma, önce ilgili maliyetlerin varlığının bir sonucu olarak ortaya çıkan firma örgütlenmesini inceleme kapsamına almış, daha sonra da bizatihi bu firma içi işleyişin ayrıntılı analizinin de gerekliliği kendini dayatmıştır. Hiyerarşiler ile piyasaların mukayeseli analizi şeklinde gelişen işlem maliyetleri iktisadı, özellikle firma içi ilişkilerin analizinde güç ilişkilerinin varlığını ihmal ettiğinden dolayı, bu kavram ilgili tartışmalara dahil olmaya başlamıştır. Güç ilişkileri kavramı her ne kadar politikbilimin bir kavramı olsa da, politik aktivite bir çıkar çatışması şeklinde tasarlandığında, firma içi ilişkilerde de bir çeşit politik davranışın, kazananlar ve kaybedenlerin olduğu açıktır (MILGROM/ROBERTS, 1999: 46-47). Fakat güç ilişkileri kavramı, firma teorisi tartışmalarına politikbilimden bir dışsal transfer olarak değil, bizzat neoklasik iktisadın analiz aletleriyle incelenebilir bir kavram olarak ithal edilmiştir. Bu konudaki en başarılı sentezin de Bowles ve Gintis'in çalışmalarında açığa çıktığı söylenebilir. Çünkü Bowles ve Gintis güç ilişkileri kavramına ne bütünüyle Marxist iktisadın radikal diliyle ne de işlem maliyetleri iktisadının ihmalkarlığıyla yaklaşmaktadır. Aksine her iki yaklaşımın da verimlerinden yararlanarak, neoklasik iktisat diliyle güç ilişkileri kavramını tartışmaya dahil etmektedir.

Sonuçta, standart yaklaşımda hep bir 'kara kutu' olarak kalmış olan firmanın ayrıntılı analizi çalışmaları, iktisada hem yeni akımlar hem de yeni kavramlar kazandırmıştır.

Kaynakça

- ALCHIAN, A.A./DEMSETZ, H. (1972), "Production, Information Costs, and Economic Organization," *American Economic Review*, 62/4: 777-795.
- ALCHIAN, A.A./WOODWARD, S. (1988), "The Firm Is Dead; Long Live the Firm A Review of Oliver E. Williamson's *The Economic Institutions of Capitalism*," *Journal of Economic Literature*, 26: 65-79.
- BAKER, D./WEISBROT, M. (1994), "The Logic of Contested Exchange," *Journal of Economic Issues*, 28/4: 1091-114.
- BOWLES, S. (1985), "The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbesian, and Marxian Models," *American Economic Review*, 75/1: 16-36.
- BOWLES, S./GINTIS, H. (1993), "The Revenge of Homo Economicus: Contested Exchange and the Revival of Political Economy," *Journal of Economic Perspectives*, 7/1: 83-102.
- BOWLES, S./GINTIS, H. (1999), "Power in Competitive Exchange," BOWLES, S./FRANZINI, M./PAGANO, U. (eds.), *The Politics and Economics of Power* (London: Routledge): 13-30.
- BOWLES, S./GINTIS, H. (2000), "Walrasian Economics in Retrospect," *Quarterly Journal of Economics*, CXV/4: 1411-1439.
- COASE, R.H. (1993), "The Nature of the Firm," WILLIAMSON, O.E./WINTER, S.G. (eds.), *The Nature of the Firm, Origins, Evolution, and Development* (Oxford: Oxford University Press): 19-33.
- COASE, R.H. (1997), "The Institutional Structure of Production," PERSSON, T. (ed.), *Nobel Lectures in Economic Sciences, 1991-1995*, (London: World Scientific): 11-20.
- DIETRICH, M. (1994), *Transaction Cost Economics and Beyond Towards a New Economics of the Firm* (London: Routledge).
- FOURIE, F.C. (1994), "In the Beginning There Were Markets?," PTELIS, C. (ed.), *Transaction Costs, Markets, and Hierarchies* (Cambridge: Blackwell): 41-65.
- HART, O.D. (1993), "Incomplete Contracts and the Theory of the Firm," WILLIAMSON, O.E./WINTER, S.G. (eds.), *The Nature of the Firm, Origins, Evolution, and Development* (Oxford: Oxford University Press): 138-158.
- HODGSON, G.M. (1999), *Evolution and Institutions On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics* (Cheltenham: Edward Elgar).
- HOLMSTRÖM, B./ROBERTS, J. (1998), "The Boundaries of the Firm Revisited," *Journal of Economic Perspectives*, 12/4: 73-94.
- JENSEN, M.C./MECKLING, W.H. (1979), "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure," BRÜNNER, K. (ed.), *Economics and Social Institutions* (Boston: Martinus Nijhoff): 163-231.
- JOSKOW, P.L. (1993), "Asset Specificity and the Structure of Vertical Relationship: Empirical Evidence," WILLIAMSON, O.E./WINTER, S.G. (eds.), *The Nature of the Firm, Origins, Evolution, and Development* (Oxford: Oxford University Press): 117-137.
- KLEIN, B./CRAWFORD, R.G./ALCHIAN, A.A. (1995), "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process," WILLIAMSON, O.E./MASTEN, S.E. (eds.), *Transaction Cost Economics*, Vol. I (Aldershot: Edward Elgar): 66-95.
- LANGLOIS, R.N. (1998), "Transaction Costs, Production Costs, and the Passage of Time," MEDEMA, S.G. (ed.), *Coasian Economics: Law and Economics and the New Institutional Economics* (Boston: Kluwer Academic Publishers): 1-22.
- LAZEAR, E.P. (2000), "Economic Imperialism," *Quarterly Journal of Economics*, CXV/4: 99-146.
- MARGINSON, "Power and Efficiency In the Firm: Understanding the Employment Relationship," PTELIS, C. (ed.), *Transaction Costs, Markets and Hierarchies* (Oxford: Blackwell): 133-165.

- MARGLIN,S.A. (1996), "What Do Bosses Do? The Origins and Functions of Hierarchy in Capitalist Production," LIPPI,T.V.D.(ed.), *Radical Political Economy Explorations In Alternative Economic Analysis* (New York: M.E.Sharpe): 19-59.
- MASTEN,S.E. (1993), "A Legal Basis for the Firm," WILLIAMSON,O.E./WINTER,S.G. (eds.), *The Nature of the Firm, Origins, Evolution, and Development* (Oxford: Oxford University Press): 196-212.
- MEDEMA,S.G. (1997), *The Trial of Homo Economicus: What Law and Economics Tells Us about the Development of Economic Imperialism*," DAVIS,J.B. (ed.) *New Economics and Its History Annual Supplement to Volume 29, History of Political Economy*: 122-142.
- MENARD,C. (1996), "Inside the Black Box: The Variety of Hierarchical Forms," GROENEWEGEN,J.(ed.), *Transaction Cost Economics and Beyond* (Boston: Kluwer Academic Publishers): 149-170.
- MENARD,C. (1997), "Internal Characteristics of Formal Organizations," MENARD,C.(ed.), *Transaction cost Economics Recent Developments* (Cheltenham: Edward Elgar): 30-58.
- MILGROM,P/ROBERTS,J. (1999), "The Internal Politics of the Firm," BOWLES,S. /FRANZINI,M./PAGANO,U. (eds.), *The Politics and Economics of Power* (London, Routledge): 46-62.
- NORTH,D.C. (1981), *Structure and Change in Economic History* (New York: W.W.Norton).
- PALERMO,G. (2000), "Economic Power and the Firm in New Institutional Economics: Two Conflicting Problems," *Journal of Economic Issues*, 34/3: 573-601.
- PITELIS,C. (1994), "On Transactions (Costs) and Markets and (as) Hierarchies," PITELIS,C.(ed.), *Transaction Costs, Markets and Hierarchies* (Oxford: Blackwell): 262-276.
- PITELIS,C. (1998), "Transaction Costs and the Historical Evolution of the Capitalist Firm," *Journal of Economic Issues*, 32/4: 999-1017.
- PRATTEN,S. (1997), "The Nature of Transaction Cost Economics," *Journal of Economic Issues*, 31/3: 781-803.
- SLATER,G./SPENCER, D.A. (2000), "The Uncertain Foundations of Transaction Costs Economics," *Journal of Economic Issues*, 34/1: 61-87.
- SPENCER,D.A. (2000), "The Demise of Radical Political Economics? An Essay on the Evolution of a Theory of Capitalist Production," *Cambridge Journal of Economics*, 20: 543-564.
- WILLIAMSON,O.E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications A Study in the Economics of Internal Organization* (New York: The Free Press).
- WILLIAMSON,O.E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism Firms, Markets, Relational Contracting* (New York: The Free Press).
- WILLIAMSON,O.E. (1989), "Transaction Cost Economics," SCHMALENSEE,R./WILLIG,R. (eds.), *Handbook of Industrial Organization* (Elsevier Science): 135-182.
- WILLIAMSON,O.E. (1993), "The Logic of Economic Organization," WILLIAMSON,O.E./WINTER,S.G. (eds.), *The Nature of the Firm, Origins, Evolution, and Development* (Oxford: Oxford University Press): 90-114.
- WILLIAMSON,O.E. (1996), "Efficiency, Power, Authority and Economic Organization," GROENEWEGEN (ed.), *Transaction Cost Economics and Beyond* (Boston: Kluwer Academic Publishers): 11-42.
- WILLIAMSON,O.E. (2000), "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead," *Journal of Economic Literature*, Vol. 38: 595-613.
- WINTER,S.G. (1993), "On Coase, Competence, and the Corporation," WILLIAMSON,O.E./Winter,S.G.(eds.), *The Nature of the Firm, Origins, Evolution, and Development* (Oxford: Oxford University Press): 179-194.