

Piyasa-Firma Ayırımı Tartışmaları Çerçevesinde Firma Teorisi

Ferudun YILMAZ*

Firms are characterized by production sets or production functions in the standard neoclassical theory of the firm. Ronald Coase enquired into the nature of the firm and observed that, in real world, there are the costs of using the price mechanism and firms are created to economize these costs. This observation has led the rising of the discussions around the conceptual distinction between firms and the market in the theory of the firm. Inspired by this Coasean conceptual distinction, O. Williamson analyzed transaction costs for their efficiency properties and his efforts have caused the birth of transaction cost economics. While accepting the main contributions of Coase to the theory of the firm, some of the works in this research line rejected the conceptual distinction between firms and the market. They assume that market is a universal category, and what we generally call a 'firm' is, in fact, simply a nexus of (market) contracts. In this study, the discussions are classified and assessed around this conceptual distinction and both sides are discussed and compared in detail.

1. Giriş

İktisat teorisi son kırk yılda önemli gelişmeler göstererek inceleme alanını geleneksel sınırlarının ötesine doğru genişletmiştir. Bu genişleme ve yayılma hem inceleme alanı hem de etki alanının genişlemesi şeklinde gerçekleşmiştir. İktisat biliminin analiz biçimini bu denli genişletebilmesinin temelinde yatan şey, teorinin karmaşık kavramları soyut ve basit terimlerle açıklama olanağı sunan tutarlı bir dile sahip olmasıdır. İktisadın, maksimizasyon davranışı, denge ve etkinlik gibi üç ana kavram temeli üzerine inşa edilen dili, bu bahsedilen dönemde bir yandan hukuk, politika, sosyoloji gibi farklı disiplinlerin alanlarına doğru metodolojik temelli bir yayılım gösterirken, öte yandan tüketici teorisi ve firma teorisi gibi kendi geleneksel alanlarında da daha derin araştırmaların ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bu sayede disiplininin araştırma alanının, hem geleneksel alanların daha ayrıntılı analizi anlamında, içe doğru, hem de yeni alanların disiplinin inceleme alanına çekilmesi anlamında, dışa doğru, bir genişleme ve zenginleşme yaşadığı görülmektedir.⁽¹⁾

* Arş. Gör. Dr., Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

(1) İktisat 'dilinin' diğer disiplinleri kendi inceleme alanına dahil etmeye yönelik bu atılım literatürde 'iktisadın emperyalizmi' olarak adlandırılmaktadır. Bu konudaki ayrıntılı tartışmalar için bkz. E.P.Lazear (2000) ve S.G.Medema (1997).

İktisat teorisinde 1970’li yılların başından itibaren zengin analizlere konu olan ve işlem maliyetleri iktisadı, mülkiyet hakları iktisadı ve yeni kurumsal iktisat gibi yeni alt akımların ortaya çıkmasına sebep olan alanlardan birisi de firma teorisidir. Firma teorisi, iktisadın ilk yıllarından beri temel kavramsal araçlarından birisi olmasına ve standart mikro iktisat ders kitaplarının (*textbook*) temel konu başlıklarından birisi olmasına karşın, uzun yıllar ayrıntılı bir şekilde incelenmemiştir.

Firma standart neoklasik yaklaşımda, içinde girdi ve çıktılarının gerekli marjinal şartları sağlayarak karı maksimize ettikleri bir ‘kara kutudan’ ibarettir (Hart 1993, 138). Firmalar, formel adlandırmayla söylemek gerekirse, üretim seti ya da üretim fonksiyonu işlevi gören ve girdinin ürüne dönüşmesi anlamında teknolojik transformasyonu gerçekleştiren birimler olarak karakterize edilirler. Winter’ın da belirttiği gibi (1993, 180), firmalar tıpkı tüketiciler gibi, birimsel aktörlerdir ve rasyonel davranış sergilerler, yani kar maksimizasyonu peşindeki bireylerin davranışını sergilerler. Spot piyasalarda, homojen malların rekabetiyle uğraşırlar. Firmanın faaliyeti için gerekli olan sözleşme ilişkileri ve diğer kurumsal çerçevelerin maliyetsiz ve sorunsuz olarak varlığı kabul edilir ki bu da ilgili konuların tartışma alanına asla girmemelerini sağlar. Tartışma, piyasa güçlerince yönlendirilen firmaların üretim kararlarını nasıl aldıkları üzerine odaklanmaktadır. Bu da toplumsal kaynakların tahsisi probleminin cevabını ortaya çıkarmaktadır. Yani bütün tartışma, veri bir teknoloji, girdiler, çıktılar ve piyasa güçleri etrafında yürümektedir.

Firma teorisi ile ilgili bu ‘kara kutu’ yaklaşımı 1970’li yıllardan bu yana gelişen firma teorisi literatürü ile aşılmış ve teorideki gelişmeler ‘kara kutuyu’ açma yönünde yol almıştır. Büyük ölçüde Nobelli iktisatçı Coase’un 1937 yılında yayınlanan “The Nature of the Firm” makalesine dayanan bu atılım, ilgili makalenin, yaklaşık kırk yıllık bir arayla, hayli geç de olsa değerinin ortaya çıkmasını sağlamakta kalmamış (Williamson 1993a, 3), aynı zamanda firma teorisi çerçevesinde önemli gelişme, tartışma ve yeni akımların doğmasını da sağlamıştır.

Bu yazıda, Coase’un takipçileri arasında ortaya çıkan tartışmalar, firma-piyasa ayırımına yönelik yaklaşımları çerçevesinde tasnif edilecektir. Bu tasnifin bir tarafında Coase’un firma-piyasa ayırımını savunan ve işlem maliyetleri iktisadının kurucusu sayılabilecek olan Williamson dururken, diğer tarafta ise fiyat mekanizmasını öne çıkarıp bu ayırımın gereksizliğini savunan Alchian-Demsetz, Jensen-Meckling ve Cheung gibi isimler vardır. Yazıda önce Coase’un yaklaşımı bahsedilen makalesi ekseninde ortaya konacak, ikinci bölümde Williamson’un yaklaşımı ve onun Coase’un yaklaşımına katkıları ele alınacaktır. Daha sonra da piyasa-firma ayırımına itirazlar ele alınıp, bu konudaki tartışmalar ortaya konacaktır.

2. Piyasa-Firma Ayırımının Kökeni: Coase ve “Firmanın Doğası” Tartışması

Coase kendi döneminin modern iktisat teorisini eleştirirken (Posner 1993, 198), aynı zamanda bu teorisinin gelişimi ve daha realist bir çerçeveye oturmasında en büyük katkıyı yapan iktisatçılardan birisi olmuştur. Onun firma teorisi tartışmalarındaki temel yönelimi, kendi döneminin hakim yaklaşımı olan monopol tartışmalarının dışında yer almıştır. Coase’un firma teorisine tarihsel katkısını ifade edebilmek için, yine firma teorisi tartışmalarının önde gelen ismi olan Demsetz’in tanıklığına başvurulabilir: “Modern iktisadın 1776 yılındaki doğuşundan 1970 yılına kadar, yaklaşık iki yüzyıl boyunca, firma teorisi hakkında disiplinin perspektifini değiştiren yalnızca iki çalışma yapılmıştır –Knight’ın *Risk, Uncertainty, and Profit* (1921), ve Coase’un “The Nature of the Firm” (1937) adlı çalışmaları. Bu ihmal temelde iktisatçıların fiyat sistemi ile meşguliyetlerine atfolunabilir; Marshall’ın temsilci firması ve Walras’ın tellalı ile karakterize edilen fiyat sistemi, bir problem çözücü kurum olarak firmanın ciddiye alınmasını gözardı etmiştir.” (Demsetz 1993, 159)

Coase’un “The Nature of the Firm” isimli bu belirleyici makalesi basit ama bir o kadar da firma teorisi için tayin edici bir soruya dayanmaktadır: İktisat teorisinin hakim yaklaşımı, piyasada koordinasyonun fiyat mekanizmasınca yapılacağına dayandığına göre, firmalar neden vardır? “Firmanın dışında, fiyat hareketleri üretimi yönlendirmektedir ki bu piyasada işlemlerin bir seri değişimi ile koordine edilmektedir. Firmanın içinde, bu piyasa işlemleri elimine edilmekte ve işlemlerin değişimine dayanan karmaşık piyasa yapısı yerine, üretimi yönlendiren bir işadami(entrepreneur)-koordinatör ikame edilmektedir. Bunların üretimi koordine etmenin alternatif yöntemleri olduğu açıktır” (Coase 1993, 19). Eğer üretim fiyat hareketleriyle düzenlenecek olsaydı, böylesine bir örgüte ihtiyaç olmayacaktı. Coase bu yaklaşımıyla yalnızca firmanın neden varolduğu sorusunu ortaya atmamakta, aynı zamanda firma ile piyasa arasında da kavramsal bir ayırımı başvurmaktadır (Hodgson 1999, 200).

Standart neoklasik yaklaşıma göre, üretimin yapılması ve tahsisi bütünüyle piyasadaki fiyat mekanizmasınca sağlanmaktadır. Coase’un da belirttiği gibi, bu durumda firma denen organizasyonların varlığına gerek yoktur. Oysa gerçek dünyada piyasa işleyişinin yanında firmaların da varolduğu bilindiğine göre, bunların varlık nedenlerinin açıklanması gerekmektedir. Bunun açıklanması, iktisat bilimini daha gerçekçi kılacaktır. Çünkü bu sayede ideal bir durum değil, Coase’un çok önem verdiği reel ekonominin kendisi açıklanmış olacaktır.

Coase firmaların varoluşu sebebinin “fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyetine” (Coase 1993, 21) bağlamaktadır.⁽²⁾ Bu maliyetler iki ana nedenle ortaya çıkmaktadır

(2) Coase kavramın kendisini bu makalesinde kullanmamış olsa da, “fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyeti” ile kast edilen şey “işlem maliyetleridir”. Nitekim Coase da daha sonra literatüre bu adla yerleşen kavramı benimseyecektir.

(Dietrich 1994, 15). Fiyat mekanizması ile üretimi organize etmenin ilk ve en açık maliyeti ilgili fiyatları elde etmenin maliyetidir. Bu maliyet, bu enformasyonu satan uzmanların ortaya çıkışıyla azaltılabilir, ama asla ortadan kaldırılamaz (Coase 1993, 21). İkinci maliyet unsuru da sözleşmeleri müzakere, pazarlık ve sonuçlandırma maliyetleridir. Herhangi bir üretim faaliyetinde, firmaların olmadığı bir ortamda üretici ancak, üretimde kullanılan her bir faktörle bir seri sözleşme yaparak üretim yapabilir. Oysa firmanın varlığı, bu bir seri sözleşmeyi bire veya çok az bir sayıya indirir.

Burada ilgili sözleşmenin karakteri tartışması devreye girmektedir. Bu tartışma önemlidir, çünkü Coase sonrası piyasa-firma ayrışmasına yönelik yaklaşımlar, sözleşmenin karakteri çerçevesinde şekillenmekte ve ayrışmaktadır. Her ne kadar Coase'daki firma-piyasa ayrımı Masten'in da belirttiği gibi (1993, 197), "bir nitelik farkından çok bir derece farkı" olarak ortaya çıkmaktaysa da, işlem maliyetlerinin varlığının kabulü bu çeşit bir kavramsal ayrışmayı zorunlu kılmaktadır. Üstelik Coase'un ayrıntıya girmeden de olsa sözleşmenin niteliğine ve firma içi koordinatör davranışına yönelik verdiği tanımlar, bu kavramsal ayrışmanın firma içi otorite/güç ilişkisi temeline, dolayısıyla niteliksel bir temele dayandığını iddia eden yaklaşımların da gelişmesine yol açmıştır.

Coase'a göre (1993, 21) "Sözleşme, (sabit veya değişken olabilen) bir faktörün, belirli bir ücret karşılığında, *belirli sınırlar dahilinde* bir işadamının direktiflerine uymaya rıza göstermesidir. Sözleşmenin özü şuradadır ki o yalnızca işadamının güç yetkilerinin sınırlarını ifade etmelidir. Bu sayede o, bu sınırlar dahilinde üretimin diğer faktörlerini yönlendirebilir". Görüldüğü gibi firma içi ilişkilerde, sınırları belirli de olsa, piyasa işleyişindeki fiyat mekanizmasının yönlendiriciliği dışında bir yönlendirme ortaya çıkmaktadır. Coase'un kendi örneğini kullanmak gerekirse (Coase 1993, 19), standart teoride "A faktörünün fiyatı Y'ye göre X'de daha yüksektir. Sonuçta, eğer diğer farklı avantajlarla tazmin edilmezse X ile Y arasındaki fark ortadan kalkıncaya kadar A, Y'den X'e hareket eder. Fakat gerçek dünyada bunun geçerli olmadığı birçok alanın var olduğunu bulabiliriz. Eğer bir işçi Y departmanından X departmanına geçiyorsa, o nispi fiyatlardaki değişiklik yüzünden değil, fakat öyle yapması buyrulduğu için geçmektedir". Coase'un bu satırları firma içi ilişkilerdeki otoritenin rolünü öne çıkaran yaklaşımlara ilham vermiş olsa da,⁽³⁾ bu çalışma çerçevesinde ilgili tartışmalar ele alınmayacaktır. Fakat bu örneklerin de açıkça ortaya koyduğu gibi, farklılaşma ister niceliksel isterse de niteliksel olsun, Coase'un yaklaşımında açık bir piyasa-firma ayrımı temelinde oluşturulmuş bir kavramsallaştırma görülmektedir.

- (2) Coase kavramını kendisini bu makalesinde kullanmamış olsa da, "fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyeti" ile kastedilen şey "işlem maliyetleridir". Nitekim Coase da daha sonra literatüre bu adla yerleşen kavramı benimseyecektir.
- (3) Gerçekten de piyasa-firma ayrımının temelini firma içi otorite ilişkilerini öne çıkararak yorumlayan ve tartışan geniş bir literatür ortaya çıkmıştır. Bu tartışmalar, otorite/güç ilişkilerini firmanın varlığının nedeni olarak sunan nispeten daha radikal çalışmalardan, bu ilişkileri standart neoklasik atlemlerle firma içinde analiz etme gerekliliğini öne çıkaranlara kadar geniş bir yelpaze oluşturmaktadırlar. Bu tartışmaların tipik özelliklerini içeren ve ilgili tartışmalarda belirleyici kabul edilen şu makalelere bkz. S.A.Marglin (1996), S.Bowles and H.Gintis (1985; 1993), P.Milgrom and J.Roberts (1999).

Coase'un piyasa ile firmanın iki farklı işleyiş biçimine sahip olan iki farklı yapı olduğuna dair oluşturduğu ayırım, firma teorisi literatüründe önemli tartışmalara yol açmıştır. İlk tepki, tartışmanın da taraflarından birisini oluşturan ve bu ayırımın varlığını kabul etmeyip firmanın da piyasa fiyat mekanizması çerçevesinde işlediğini savunan kesimden gelmiştir. Diğer tepki de Coase'un bu kavramsal ayırımının takipçisi olan Williamson'dan gelmiştir. Burada Coase'un takipçisi olduğundan dolayı bu yaklaşımın gelişimini bütünlük içinde tamamlayabilmek amacıyla ve aynı zamanda işlem maliyetleri iktisadının da bir nevi kurucusu olduğu için Williamson'ın yaklaşımı öncelikle ele alınacaktır. Fiyat mekanizmasına vurgu yapıp bu ayırımı itiraz eden yaklaşım ise sonraya bırakılmaktadır.

3. İşlem Maliyetleri İktisadı: Williamson'da Piyasa-Firma Ayırımı

Coase'un 1937 tarihli "The Nature of the Firm" makalesinin tekrar gündeme gelmesi ve firma teorisi tartışmalarının canlanması, büyük ölçüde Williamson'ın 1970'li yıllar ortalarından itibaren ortaya çıkmaya başlayan çalışmaları sayesinde olmuştur. Williamson, temelde Coase'un piyasa-firma ayırımına dayalı kavramsallaştırmasına sadık kalan, ama onun analizini yenilemeye ve geliştirmeye çalışan bir yaklaşım sergilemiştir ki bunun sonucunda da işlem maliyetleri iktisadı yaklaşımı doğmuştur.⁽⁴⁾ Williamson, kendi kavramıyla söylemek gerekirse, Coase'un yaklaşımını "operasyonelize" etme uğraşına girmiştir. 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 yerleştirilmemiş olmasıdır. Bunun doğru olduğunu düşünüyorum. Bunun iki sebebi olmuş olabilir. Birincisi, işlem maliyetlerini, bunların sıfır olduğu varsayımına dayanmakta olan standart iktisat teorisinin içine yerleştirmek çok zor olabilirdi ve Thomas Kuhn'un bize göstermiş olduğu gibi, tıpkı diğer bilim adamları gibi yöntemleri konusunda fazlasıyla muhafazakar olan iktisatçılar bu yönde çabaya yönlendirilemezlerdi. İkincisi, Williamson şunu da işaret etmektedir; her ne kadar analizimin merkezi kısmını, firma ile piyasadaki organizasyon arasındaki tercihe dayandırırken haklıysam da, bu tercihin sonuçlarını belirleyen faktörlerin neler olduğunu göstermedim... Bu da doğrudur. Fakat piyasa ile, Williamson'ın kavramını kullanırsak, hiyerarşi (Williamson, Coase'un firma kavramı yerine daha çok

(4) Williamson her ne kadar işlem maliyetleri iktisadı akımının kurucusu sayılabilirse de, kendisini daha çok "yeni kurumsal iktisat" geleneği içerisinde araştırma yapan bir iktisatçı olarak görmektedir. O, yeni kurumsal iktisada içerisinde işlem maliyetlerini de kapsayan bir üst kavram olarak yaklaşmaktadır. Yeni kurumsal iktisadın çok geniş tutulmuş analiz alanını incelediği şu çalışmasına bkz. Williamson (2000). Burada eklenmesi gereken bir nokta da yeni kurumsal iktisat ile eski (old) kurumsal iktisat ilişkisine Williamson'ın nasıl baktığıdır. Williamson yeni kurumsal iktisat olarak adlandırdığı kendi yaklaşımını, eski kurumsal iktisat ve onun yeni versiyonu neokurumsal iktisattan ayırmaktadır. Yeni kurumsal iktisatçılar içinde eski kurumsalçıların yalnızca deskriptif ve teori karşıtı olduklarına ilişkin yaygın kanaati paylaştığı gibi, Williamson bu eski okulun temel sorununu operasyonelize olamamalarında yani teorik bir yapı kuramamalarında görmektedir. Bunun için bkz. S.Pratten (1997, 783).

hiyerarşi kavramını kullanmaktadır, ç.n.) karışımını oluşturan iç ilişkiler fazlasıyla karmaşıktır ve bizim bu konudaki cehalet durumumuzda bu faktörleri bulmamız kolay olmayacaktır. İhtiyacımız olan şey daha fazla ampirik çalışmadır". Williamson, Coase'un kendi eksikliği olarak gördüğü noktadan hareketle, bu ayrımı hem daha ayrıntılı incelemek hem de "operasyonelize etmek" çabasına girişmiştir.

Williamson, Coase ile aynı başlangıç noktasını paylaşarak, en başta yalnızca piyasaların varolduğunu düşünmektedir. Tıpkı Coase gibi onun da bir sonraki sorusu şu olmaktadır: Fiyat mekanizmasının yanısıra işleyen ve fiyat mekanizmasının yerini alan firmalar niçin vardır? Bu sorunun cevabı da işlem maliyetlerinin varlığına bağlanmaktadır. Her bir işlemin özelliği, piyasadaki sözleşme biçiminin mi seçileceğini ya da ilgili işlemin firma içinde mi içselleştirileceğini belirlemektedir. Onun işlem maliyetleri iktisadında, iktisadi faaliyetin piyasa ya da firma içi işleyişinden doğan mukayeseli maliyetler üzerine odaklanılmaktadır (Slater and Spencer 2000, 65-66). Fakat Williamson yalnızca bu tercihle ilgilenmeyip, işlemlerin tanımı ve onun doğurduğu sonuçlardan bunların firma içi ilişkilere nasıl etki ettiğine kadar çok geniş bir yelpazeye araştırmalarını yaymaktadır.

Williamson'a göre (1975, 4), Coase'un 1937 tarihli makalesinin iki temel özelliği vardır. Birincisi, teknolojiyi ve dolayısıyla teknik üretim biçimini değil de işlemleri temel analiz birimi olarak kabul etmiştir. İkincisi, belirsizlik ve zımnen de olsa sınırlı rasyonalite argümanının anahtar özelliklerindedir. Yine bu makalede öne çıkan işlem maliyetlerinin ekonomize(economize) edilmesidir. Bu da fiyat mekanizmasına dayanmanın yüklediği fiyatların araştırılması maliyetinden kurtulmak için işlemlerin firma içine taşınarak azaltılması, hatta teke indirilmesi yoluyla olmaktadır. İlgili fiyatlar bu yolla bilinir kılınmaktadır. Dahası, birçok tamamlanmış(complete) sözleşme yerine tek bir tamamlanmamış(incomplete) sözleşmeyi⁽⁵⁾ (bir iş sözleşmesini) ikame etmektedir. Bu tarz tamamlanmamış sözleşmeler, ayrı ayrı sözleşmelerin pazarlık ve sonuçlandırma maliyetlerini ekonomize etmektedirler. Üstelik bunlar değişen piyasa şartlarına daha kolay adaptasyonu da sağlamaktadırlar. Çünkü iş sözleşmesinin maddeleri değişen şartlara uyabilecek şekilde genel ifadelerden oluşmaktadır.

Coase'un makalesine yaklaşımının da gösterdiği üzere, Williamson öncelikle piyasa ile firmayı ilgili işlemlerin tamamlanmasında alternatif araçlar olarak görmektedir. Bir işlemler setinin piyasada mı yoksa firma içinde mi olacağını herbirinin nispi etkinliğine bağlamaktadır. Bu yolla da işlem maliyetlerini yalnızca firmanın ortaya çıkış nedeni olarak almamakta, bunların hem piyasa hem de firma içi etkileri üzerine odaklanmaktadır. Bu onu bir yandan piyasadaki karmaşık sözleşmelerin oluşumunu ve onların karakteristiklerini incelemeye götürürken, öte

(5) Tamamlanmamış(incomplete) sözleşmeden kasıt henüz hukuken sonuçlanmamış sözleşme değildir. Tamamlanmamış sözleşmede işlem hukuken sonuçlanmıştır, fakat bu kavramda, gerek belirsizlik gerekse de sınırlı rasyonalite gibi unsurlar yüzünden ilgili sözleşmenin gelecekte her an eksik ve açıklarının ortaya çıkacağı iması vardır.

yandan işlemleri engelleyen faktörlerin her iki unsur için de geçerli olduğunu hesaba katarak ticaretin simetrik bir analizine yöneltmektedir. Yani Williamson organizasyonun iç yapısının işlemsel sınırlarının yanında piyasa başarısızlıklarını bunun simetriğinde incelemeye yönelmektedir. Dolayısıyla mukayeseli bir analizin gereği şudur: “Piyasada ticaretin etkinliğini değerlendirmede piyasa yapısı nasıl etkiliyse, organizasyonun içini değerlendirmede de onun içsel yapısı önemlidir” (Williamson 1975, 9).

Görüldüğü gibi Williamson, Coase’un firmaların neden varolduğu sorusunu ve buna bağlı olarak ortaya konan piyasa-firma ayırımına dayalı kavramsallaştırmayı kabul edip, analizi daha da ileriye götürmeye çalışmaktadır. Bir yandan piyasa başarısızlıklarına değinirken, öte yandan firma içi işleyişe, bu işleyişin doğurduğu dikey birleşmeler gibi sonuçlara odaklanmaktadır. Bu yolla Coase’un temel yönelimini verdiği ama asla ayrıntısına girmediği bir alanın, işlem maliyetleri iktisadi adı altında incelenmesini sağlamaktadır. Bu, iktisat teorisindeki çağdaş firma teorisi tartışmalarında ‘kara kutunun’ açılması yönündeki en önemli açılımlardan birisini oluşturmaktadır.

Williamson öncelikle, Coase’un “fiyat mekanizmasının işleyişinin doğurduğu” maliyetler olarak nitelediği ve hiç ayrıntısına girmediği işlem maliyetleri kavramının kendisini ayrıntılı olarak tanımlama çabasıdır.⁽⁶⁾ Williamson iktisadi ilişkilerdeki işlemleri tanımlayabilmek için mekanik sistemlerin işleyişindeki *sürtünme* kavramını analogi olarak kullanmaktadır. İşlemin tarafları uyumlu ise tıpkı sürtünmesiz ortamdaki gibi ideal bir işleyiş vardır. Ama reel ekonominin işleyişi her zaman ertelemelere, sonuçsuz kalan müzakerelere, yanlış anlama ve ihtilaflara konudur. Bütün bunlar işlem maliyetleri yaklaşımının odaklandığı alanları oluştururlar.

İşlem maliyetleri kavramını daha açık tanımlama çabasındaki Williamson bunları sözleşmelerin doğurduğu *ex ante* ve *ex post* maliyetler olarak ayırıp ele almaktadır (Williamson 1985, 20-21). *Ex ante* işlem maliyetleri; bir anlaşmayı tasarlama, müzakere, pazarlık ve onu tedbir altına almak gibi maliyetlerden oluşmaktadır. Sözleşmelerden doğan *ex post* maliyetler ise şunlardır: Öncelikle, işlemler çizilen sınırların dışına taşıdığı ortaya çıkan maliyetler. İkinci olarak, *ex post* sınır ihlallerini düzeltmek için karşılıklı çabalarla yürütülen pazarlıkların maliyetleri. Üçüncüsü, ihtilafların çözüm mercii olarak refere edilen (çoğunlukla mahkemeler dışındakiler) yönetim yapıları ile ilgili düzenleme ve bunları yürütme maliyetleri. Dördüncüsü, güvenli taahhütleri etkileyen ipotek türü maliyetler.

İşlem maliyetleri kavramının bu denli ayrıntılı olarak tanımlanmaya çalışılması, tek başına işlem maliyetleri iktisadının odağını vermemektedir. İşlem maliyetleri

(6) Çünkü Hodgson’ın da belirttiği gibi “işlem maliyetleri” kavramı literatürde böylesine yaygın kullanılmaya başlamış olmasına rağmen ona yönelik pek bir tanımlamaya rastlanmamaktadır. Hatta Hodgson, Williamson’ı da açık bir tanım yapmamış olmakla itham etmektedir. Bu tartışma için bkz. G.M.Hodgson (1999, 203-204).

iktisadı yaklaşımı bundan daha geniş bir inceleme alanına doğru açılmaktadır. Williamson'a göre (1993b, 91-92), "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" ve mikroanalitik temelde bir inceleme tarzına sahiptir. Bu yaklaşımın en temel belirleyicilerinden birisi davranışsal varsayımlardır. Burada analize standart iktisadın varsayımlarından farklılaşan unsurlar eklenmektedir. Bunlar *sınırlı rasyonalite* ve *oportunizm* kavramlarıdır. Williamson sınırlı rasyonalite kavramını tanımlarken H.A.Simon'ın tanımına başvurmuştur. Buna göre bireyler "*niyetsel* olarak rasyonel, ama yalnızca *sınırlı* olarak böyledirler". Yani Williamson her ne kadar standart iktisadın rasyonalite kavramına doğrudan itiraz etmese de, bireylerin reel dünyadaki rasyonalitelerinin sınırlılığını öne çıkarmaktadır. Mesela bu varsayımın varlığı sözleşmelerin kaçınılmaz olarak tamamlanmamış (incomplete) sözleşmeler olarak ele alınmalarını gerektirmektedir.

Oportunizm ise bireylerin bir hile amacıyla kendi çıkarı peşinde koşmalarıdır. Williamson burada da, kendi faydasını ve çıkarını maksimizasyon peşindeki bireye dayanan standart yaklaşıma, hileli davranışla buna yeltenen birey davranışını eklemektedir. Yani bireyler mevcut bir sözleşmenin açıklarından yararlanarak, partnerin hilafına hileyle çıkar peşinde koşabilmektedirler.

Bu iki davranışsal varsayımdan hareketle Williamson firmaların varlığı sorununa tekrar dönmüş olmaktadır. Buna göre firmalar ya da iktisadi organizasyonlar reel ekonomik birimlerin sınırlı rasyonalite davranışı içinde olmalarını ekonomize etmeye çalışmaktadırlar. Buna paralel olarak da oportunizmin sonuçlarına karşı işlemleri emniyete almaya çalışmaktadırlar. Yani firma, piyasa işleyişi içinde sınırlı rasyonalite ve oportunizmin yol açtığı işlem maliyetlerini ekonomize etmeye çalışan bir iktisadi organizasyon olarak ortaya çıkmaktadır.

Mikroanalitik temelli yaklaşımın diğer unsurları, işlemlerin boyutlarının incelenmesi ve bu işlemlerin bir süreç içerisinde konumlanıp ele alınmasıdır. Yani öncelikle işlemlerin sıklığı, sonra bunların konu olduğu belirsizlik tipi ve derecesi ve son olarak da aktif spesifikliği (asset specificity) incelenmektedir. Williamson'ın analizlerinde özellikle bu sonuncusunun, yani aktif spesifikliği kavramının öne çıktığı görülmektedir. Williamson'ın da belirttiği gibi (1993b, 94), aktif spesifikliği bir aktifin, üretken değerinden fedakarlık etmeksizin alternatif kullanıcılarca ve alternatif kullanımlara ne derecede tahsis edilebileceği ile ilgilidir. Fakat aktif spesifikliğinin yaygın organizasyonel dallanışı daha çok tamamlanmamış (incomplete) sözleşme bağlamında ortaya çıkmaktadır. Bu durum işlem maliyetleri iktisadi öncesinde pek kavranmamaktaydı. Aktif spesifikliğinin asıl önemi şurdadır: Neoklasik işlemde tarafların kimliği önemsizdir, oysa uzun dönemli ve işlem-spesifik aktiflere dayanan yatırımlarda işlemin taraflarının kimliği son derece

hayatidir. Bu işlemde taraflar karşılıklı bağımlılık ilişkisi içindedir. Bu yüzden sözleşme ilişkilerinin zaman içindeki yönetişimi fazlasıyla karmaşıktır.

Aktif spesifikliği kavramı Williamson'ın iktisadi organizasyonun mantığını izahta başvurduğu en önemli kavramlardan birisidir. Aktif spesifikliği kavramı tamamlanmamış sözleşme ve dikey birleşme kavramları ile birlikte ele alınmaktadır. Joskow'un da işaret ettiği gibi (1993, 125), spesifik yatırımlar etkin bir dikey arz zincirini sonuçlandırmanın 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 ve yalnızca piyasa işlemlerine dayanan bir ilişkide, özellikle oportünizmin varlığı da hesaba katılırsa, taraflardan birinin bu rant benzerini ele geçirme fırsatı vardır. Üstelik aktiflerin spesifikliğinin yüksekliği; bunların ilgili işlemde değerleri çok yüksek iken, bu işlemin dışında kalındığında değerlerinin neredeyse sifıra yakın olduğu anlamına gelmektedir (Langlois 1998, 7). O yüzden tarafları optimal yatırıma teşvik edecek ve onları oportünist davranıştan büyük ölçüde alıkoyacak bir yöntem ihtiyacı vardır. Prensipte bu, eğer taraflar yerine getirmeyi taahhüt ettikleri spesifik yatırımları maliyetsiz bir şekilde sözleşmeye dahil edebilirlerse gerçekleşebilir. Fakat bu sözleşmeler genelde eksiktir(incomplete). Çünkü bunları kayda geçirme, izleme, vaadleri gerçekleştirme yaptırımına sahip olma gibi problemlerinin yanında enformasyon asimetrisi problemleri de vardır. Dahası uzun dönem sözleşmeler kendilerine has maliyet ve performans problemleri de doğurmaktadırlar. İşte bu uzun dönemli eksik(incomplete) sözleşmelerin problemlerine çare olarak organizasyonlar ya da dikey birleşmeler gündeme gelmektedir. Sonuçta büyük ölçüde Klein, Crawford and Alchian'ın (1995) Coase ve Williamson'dan esinlenen yaklaşımlarına dayanan bu tartışma aktif spesifikliği durumunda dikey birleşmeye karşı piyasa çözümü olan sözleşmelerin mukayesesine dayanmaktadır. Ve vardıkları sonuç aktiflerin spesifikliği arttıkça bunun rant benzerini artırdığı ve bu durumda da sözleşme maliyetinin dikey birleşme maliyetinden yüksek olduğu yönündedir. Yani bir tarafın diğeri üzerinde formel bir kontrolünün olduğu hiyerarşik ilişki ya da dikey birleşme, piyasanın kendi çözümünden daha uygun karşılanmaktadır (Holmström and Roberts 1998, 76). Gerçi dikey birleşmenin kendi getirdiği sorunlar da vardır ama Williamson'ın işlem maliyetleri iktisadi yönetim yapıları analizi adı altında tam da bunu, yani piyasanınki ile dikey birleşme organizasyonlarının çözüm alternatiflerini mukayeseli olarak inceleme çabasına girmektedir.

Sonuç olarak, Williamson'ın firma-piyasa ayırımını temel alarak geliştirdiği analizininin, daha zengin bir mukayeseli analiz geliştirmiş olmasının yanında, firma içi dikey birleşme hareketlerinin de devreye sokulduğu, yönetim yapılarını da hesaba katan bir piyasalar ve hiyerarşiler tartışması şeklinde yürüdüğü görülmektedir.

4. Piyasa Temelli Yaklaşım: “Firma Sözleşmeler Bağından (nexus of contracts) İbaretir”

76 Coase’un firmanın doğasına ilişkin yaklaşımının ortaya çıkardığı piyasa-firma ayrımı, bütün ilişkileri fiyat mekanizması temelinde açıklayan standart yaklaşıma karşı ikili bir yapı önermekteydi. Williamson ise bu ayırımdan hareketle, piyasalar ile firmaların ayrıntılı bir mukayeseli analizine girişmişti. Fakat Williamson’ın firma teorisi tartışmalarını tekrar gündeme taşıyan bu yaklaşımından önce Coase’un yaklaşımına karşı Alchian ve Demsetz’in (1972) itirazı gündeme gelmiştir ve daha sonra bu itirazın uzantısı niteliğindeki çalışmalar da tartışmada devreye girmiştir.

Alchian ve Demsetz, en temelde Coase’un piyasa-firma ayırımına itiraz etmektedirler (Pitelis 1994, 266). Onlara göre firmalar da piyasa işleyişi içinde hareket ederler, yani firmalar ile piyasa arasında bir ayırım yapmak mümkün değildir (Palermo 2000, 573). Fiyat mekanizması bir firma-piyasa ayırımına ihtiyaç göstermeyecek şekilde bu ilişkiyi açıklama olanağına sahiptir.

Alchian ve Demsetz’e göre (1972, 777), “sorunları düzeltmede firmayı, geleneksel piyasa çözümünden daha üstün olan bir emir, otorite veya disiplinler eylem gücüyle karakterize etmek yaygındır. Bu bir vehimdir. Firma kendi girdilerinin bütününe sahip değildir. Firma, herhangi iki kişi arasındaki olağan sözleşmeden herhangi bir derecede farklı olan bir emir, otorite veya eylem gücüne sahip değildir. Ben seni yalnızca gelecekteki işimi geri çekerek ya da anlaşmamızı yerine getirmemenden dolayı mahkemelerde bunu düzeltmeye çalışarak “cezalandırabilirim”. Bu tam da herhangi bir işverenin bütün yapabildiği şeydir. O, işten atabilir ya da mahkemeye verebilir, tıpkı benim bakkalımı, ondan alışverişini keserek ancak onu işten atabildiğim ya da hatalı ürün verdiğinden dolayı onu mahkemeye verebildiğim gibi”. O halde piyasa-firma ayrımı yapmak yanıltıcıdır. Fiyat mekanizmasının işleyişine dayanan piyasa düzeni evrenseldir ve firma da piyasanın özel bir halinden başka bir şey değildir.

Bir dükkan sahibinin işçisiyle ilişkisi ve müşterisi ile ilişkisi arasında elbette bir fark vardır. Ama bu fiyat mekanizmasından ayrı bir örgütlenme biçiminin getirdiği fark değildir. Bu fark, takım kavramına ve firmanın kullandığı diğer girdilerle sözleşmeleri yürüten merkezi taraf kavramına dayanmaktadır. “O, üretken bir takım sürecindeki merkezileşmiş sözleşmeli vekildir(agent) –yoksa daha üstün direktif veren otorite ya da disiplinler güç değildir” (Alchian and Demsetz 1972, 778). Bu takım faaliyetinde, takımın her bir biriminin nihai ürüne katkısını belirlemek pek mümkün olmadığından, iktisadi organizasyonun işleyişinin devamı için iki unsur öne çıkmaktadır. Bunlardan birisi girdi verimliliğinin ölçümü ve izlenmesi, diğeri de bundan alınan payın ya da ödülün ölçümü ve izlenmesidir. Bu da izleme(monitoring) ve bunu gerçekleştirecek bir

izleyici-denetleyici(monitor) sayesinde olabilir (Alchian and Demsetz 1972, 781-782).(7)

Alchian ve Demsetz (1972, 783-784), Coase'un işaret ettiği işlem maliyetlerinin varlığı görüşüne katılmakla birlikte, firmanın varlığını bu maliyetlere değil de, daha çok yönetim(managing) maliyetlerine dayandırmaktadırlar. Yönetim maliyetleri kavramını da takım üretimi, takım organizasyonu, çıktıyı ölçme ve izleme zorlukları ve hile gibi unsurlara bağlı olarak tanımlamaktadırlar. Bu durumda firma, yönetim maliyetleri, piyasadaki işleyişin doğurduğu maliyetlerden düşükse ortaya çıkmakta, örgütlenmektedir. Yani firmanın varlığını belirleyen şey bir fayda-maliyet analizi çerçevesindeki fiyat mekanizmasıdır.

Firma teorileri tartışmalarında piyasa-firma ayırımına piyasa işleyişini öne çıkararak karşı çıkan Alchian ve Demsetz'in çizgisine yakın olan fakat analizin daha da geliştirilmesi gerektiğini düşünen bir başka yaklaşım da Jensen ve Meckling'den (1979) gelmiştir. Onlara göre (Jensen and Meckling 1979, 170-171), Coase'un piyasa-firma ayırımına temel teşkil eden görüşüne, yani firma içi tahsisin otorite ve yönlendirmeye dayandığı görüşüne Alchian ve Demsetz'in itirazı yerindedir. Hatta Alchian ve Demsetz'in bunun karşısına gönüllü mübadelenin bir aracı olarak sözleşmeyi çıkarmasına da katılmaktadırlar. Fakat Alchian ve Demsetz takım üretimi ve birlikteki katkıları ayrıştırılamaz girdi durumunda izleme ve denetlemeye(monitoring) vurgu yapmaktadırlar. Jensen ve Meckling izleme ve denetlemenin önemini kabul etse de, birlikteki katkıları ayrıştırılamaz girdinin üretimi vurgusunu çok dar ve bu yüzden yanlış yönlendirici bulmaktadır. Çünkü onlara göre firmanın doğası sözleşme ilişkilerine dayanmaktadır ve bu yalnızca işçiler için değil, aynı zamanda arz ediciler, müşteriler, borç verenler vs. için de geçerli bir şeydir. Literatüre "vekil maliyetleri"(agency costs) olarak giren bu yaklaşımda izleme maliyetlerinin yanında vekil maliyetlerinin de bütün sözleşmeler için geçerli olduğu ileri sürülmektedir. Bu anlamda birlikte üretim kavramı bu maliyetlerin yalnızca bir kısmını açıklayabilmektedir.

Görüldüğü gibi Jensen ve Meckling esasında Alchian ve Demsetz'in piyasa temelli açıklamalarıyla aynı çizgiyi paylaşırken onu bir adım daha öteye götürmeye çalışmaktadır. İlkini ortaya koyduğu izleme ve denetleme maliyetlerinin incelenmesi gerekliliğine, bir de vekil maliyetleri kavramını eklemektedir. Firma onlara göre fiyat mekanizması içinde şekillenen "bireyler arasındaki sözleşme ilişkileri setinin bir bağı olarak hizmet gören yasal bir kurgudur" (Jensen and Meckling 1979, 171).

(7) R.N.Langlois (1998, 8-9), Alchian and Demsetz yaklaşımını oportünizm bağlamında yorumlamaktadır. Onun Alchian and Demsetz yorumuna göre, "toplum ürüne bireysel katkılar tespit edilemediğinde, oportünistik katkılar, arzetmek için sözleştiklerinden daha az bir çaba göstermek gibi bir hileye teşvik olunacaklardır. (Bu tarz hile ve diğer formülasyonlardaki ilişkili problemler geniş anlamda ahlaki hilenin(moral hazard) unsurlarıdır). Alchian and Demsetz, bu problemin taraflardan birini, gelir haklarına sahip olan ve bu sayede piyasaca izlenen ve denetlenen, izlemede uzman biri -bir patron- olarak atamayla çözülebileceğini öne sürmektedirler. İşte bu firmadır."

Bu nokta Alchian'ın öğrencisi Cheung tarafından daha da ekstrem noktalarına kadar götürülmüştür. Buna göre firma kavramı esasında yalnızca karmaşık sözleşmeler bağından ibarettir. Hatta bu yüzden firma kavramının kendisi analitik olarak gerekli bir kavram da değildir (Palermo 2000, 576). Yani eğer firma fiyat mekanizmasının belirlediği bir sözleşmeler bağından ibaretse, bunun mantıksal uzantısı kavramın kendisinin analitik gereksizliğine götürmektedir. Çünkü firma zaten piyasa anlamına gelmektedir.

78

5. Bir Karşılaştırma ve Sonuç

Coase'un firma teorisinde ufuk açıcı çalışmasından esinlenerek piyasa-firma ayrımı temelinde gelişen bu tartışmanın tarafları arasındaki fark, ilgili tartışmaya otorite/güç ilişkilerinin varlığı çerçevesinde katılanlarla mukayese edildiğinde çok da büyük değildir. Çünkü otorite/güç ilişkilerine vurgu yapan yaklaşım, piyasa-firma ayrımını bütünüyle bu ilişkilerin varlığı çerçevesinde açıklamaktadır. Oysa hem Williamson hem de firmayı sözleşmeler bağı olarak görenler, firmanın varlığının temelinde iktisadi etkinliği öne çıkarmaktadırlar.⁽⁸⁾ Fakat bu radikal yaklaşım karşısındaki ortaklıklarının fazlalığı, bu iki yaklaşım arasındaki farkların yadsınmasını gerektirmemektedir.

Williamson, Coase'u eleştirerek firmanın sözleşmeler anlamında piyasadan farkı olmadığını öne süren Alchian and Demsetz'in yaklaşımını yapıcı fakat yetersiz bulmaktadır. Çünkü "korporasyonu yalnızca bir sözleşmeler bağı olarak görmek, bu yönetim tarzı için gerçekte ayırdedici olan şeylerin çoğunu atlamaktadır... Emirle/buyrukla(fiat) etkilenen iki taraflı adaptasyon bir iç organizasyonun ayırdedici özelliğidir" (Williamson 1996, 32). Williamson buradan kalkarak piyasa ile hiyerarşiler arasında bu emir ya da otoriteden kaynaklanan farkın sebeplerini incelemeye koyulmaktadır. Fakat Williamson'ın firma içi otorite ilişkilerine yönelik yaklaşımı bu ilişkileri de hesaba katan bir etkinlik yaklaşımı olarak ortaya çıkmaktadır. Yani Williamson firma içi güç ilişkilerinin varlığını kabul etmekte fakat bunların da sonuçta etkinlik sağlama peşindeki bir ekonomizasyondan kaynaklandığını düşünmektedir.

Williamson'ın firma tanımında emir, güç ya da otorite, büyük ölçüde emek piyasasında ortaya çıkmaktadır. Her ne kadar tarafların gönüllü uzlaşmasına dayansa da, iş ilişkisine dayanan bir sözleşme işçi ile işveren arasında bir asimetri doğurmaktadır. Taraflardan birisi yönetirken ve buyururken, diğeri buna uymakta, denileni yerine getirmektedir. Aralarında gönüllü olarak doğan otorite ilişkisi bu sözleşmenin sona ermesiyle bitmektedir. Her ne kadar gönüllülük esasına dayansa da Williamson'ın firma yaklaşımı otorite ilişkisinin varlığını kabul etmekte ve bunu

(8) Williamson'ın önde gelen Amerikan radikal iktisatçılarından Bowles and Gintis'in bir makalesi üzerine yazdığı cevabi yazıda, kendi yaklaşımını onlardan çok açık bir biçimde şöyle ayırmaktadır: "O halde onların iktisadi organizasyonu güç ve mücadele temelli mübadele(contested exchange) gözlükleriyle görmelerine rağmen, ben ekonomizasyon ve yönetimin bir çok açıdan daha üretken bir perspektif olduğuna inanıyorum". O.E.Williamson (1993c, 103).

kurucu bir unsur olarak kullanmaktadır. Bu durum, Williamson'ın yaklaşımını Alchian ve Demsetz'inkinden ayırmaktadır. Alchian ve Demsetz'e göre bu ilişki yalnızca formel bir ilişkidir ve tümüyle piyasa şartlarında işlemektedir. Williamson ise otoritenin varlığını reddetmemekte, fakat o da bunun varlığını etkinliğe bağlamaktadır (Palermo 2000, 587-588). Üstelik Williamson'ın özeld e otoritenin varlığı üzerine eğildiği de söylenemez. Çünkü bu kavramın operasyonalize edilmesini pek mümkün görmemektedir (Pratten 1997, 783).

Williamson kendi yaklaşımıyla, firmayı bir sözleşmeler bağı olarak gören yaklaşımlar arasındaki bu farka rağmen temelde her iki yaklaşımın da sözleşmelerin etkinliği kavramına vurguda uzlaştıklarını kabul etmektedir. Hatta sözleşmelerin etkinlik temeline vurgu yapan bu yaklaşımı yeni kurumsal iktisadın bir alt dalı olarak düşünmektedir. Fakat bu üst başlığa ve etkinlik gibi ortak bir temele rağmen hala her iki akım arasında bir farkın olduğunu da eklemektedir. Buna göre (Williamson 1985, 26-29), sözleşmelerin etkinliğine vurguyla firmayı açıklayan yaklaşım iki ana dala ayrılmaktadır. Birincisi sözleşmelerin *ex ante* yönüne odaklanan yaklaşımdır ki bunlar daha çok yeni mülkiyet biçimlerinin ve karmaşık sözleşmelerin getirdiği yeni durumları açıklamaya çalışmaktadırlar. Yukarıda tartışılan Jensen ve Meckling, mülkiyet hakları iktisadı içerisindeki diğerlerinin yanında, bu gruba dahil edilebilir. İkinci yaklaşım ise Williamson'ın dahil olduğu işlem maliyetleri iktisadıdır. İşlem maliyetleri yaklaşımı da Williamson'ın asıl yaklaşımı olan yönetim dalı ve Alchian ve Demsetz'in yaklaşımı olan ölçme/izleme(measurement) dalı olarak iki ayrı dald a ele alınabilir. Williamson'ın yaklaşımı sözleşmelerin *ex ante* maliyetlerinin önemini yadsımaz. Fakat sözleşmelerin *ex ante* yönüne odaklanan yaklaşımın daha çok mahkeme kararlarının etkinliğine dayanan tezini eleştirir ve özel kararlara odaklanmayı hedef seçer. Hangi kurumların hangi adaptif ve sürece dayalı kararlar sonucu ortaya çıktığını araştırır. Yani sözleşmenin *ex post* destekli kurumlarının önemine odaklanır. Buna göre *ex ante* sözleşme sürecinde ilgili bütün maliyetleri pazarlığa dahil etmek mümkün değildir. Oportunizm ve sınırlı rasyonalite gibi davranışsal varsayımların yanında aktif spesifikliğı gibi işlemlerin karmaşık özelliklerinin de hesaba katılması gerekmektedir. Oysa Alchian ve Demsetz'in yaklaşımında ise sözleşmelerin bu karmaşık yönlerinden çok, üretimin performansı ile ilgilenilir.

Toparlamak gerekirse, piyasa-firma ayırımı çerçevesinde Coase'dan esinlenen tartışmada, analizini bu ayırımın üzerine inşa eden Williamson'ın yaklaşımı işlem maliyetleri iktisadının ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Bu yaklaşım firmanın ortaya çıkış nedeni olarak bu ayırımı görüyor olsa da, firma teorisi tartışmalarına önemli açılımlar kazandırmıştır. Özellikle öne sürdüğü davranışsal varsayımlar ve aktif spesifikliğı kavramları, tartışmayı yalnızca firmanın doğasına yönelik bir tartışma olmaktan çıkarmış, sözleşmelerin niteliğı, karmaşıklığı ve dikey birleşmelerin nedenleri üzerine ayrıntılı incelemelere olanak sağlamıştır.

Piyasa-firma ayırımına itiraz eden ve firmayı sözleşmeler bağı olarak gören yaklaşımlar da, bir yandan firma içi işleyişte ölçme/izlemenin önemini ortaya koymuş ve vekil maliyetleri kavramı üzerinden de mülkiyet hakları okulu tartışmalarına uzanan bir alanın açılmasına olanak tanımışlardır.

80

Her iki yaklaşım piyasa-firma ayırımı temelinde ele alındığında firma teorileri tartışmaları içinde farklılaşırken, firmanın doğasını güç ilişkileri çerçevesinde gören yaklaşımlar karşısında, standart iktisadın etkinlik ilkesini öne çıkarmalarıyla aynı çatı altında yer almaktadırlar. Williamson biraz da bu yüzden, bütün bu yaklaşımları yeni kurumsal iktisat üst başlığının altında standart teoriye katkı yapan akımlar olarak ele alabilmiştir.

KAYNAKLAR

- ALCHIAN,A.A./H.DEMSETZ** (1972), "Production, Information Costs, and Economic Organization", *American Economic Review*, 62:4, ss. 777-795.
- BOWLES,S.** (1985), "The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbesian, and Marxian Models", *American Economic Review*, 75:1, ss.16-36.
- BOWLES,S./H.GINTIS** (1993), "The Revenge of Homo Economicus: Contested Exchange and the Revival of Political Economy", *Journal of Economic Perspectives*, 7:1, ss.83-102.
- COASE,R.H.** (1993), "The Nature of the Firm", O.E.Williamson and S.G.Winter (eds.), *The Nature of the Firm, Origins, Evolution, and Development*, Oxford: Oxford University Press, ss. 19-33.
- COASE,R.H.** (1997), "The Institutional Structure of Production", Nobel Lecture, December 9, 1991, T.Persson (ed.), *Nobel Lectures in Economic Sciences, 1991-1995*, London: World Scientific, ss.11-20.
- DEMSETZ,H.** (1993), "The Theory of the Firm Revisited", O.E.Williamson and S.G.Winter (eds.), *The Nature of the Firm, Origins, Evolution, and Development*, Oxford: Oxford University Press, ss. 159-178.
- DIETRICH,M.** (1994), *Transaction Cost Economics and Beyond Towards a New Economics of the Firm*, London: Routledge.
- HART,O.D.** (1993), "Incomplete Contracts and the Theory of the Firm", O.E.Williamson and S.G.Winter (eds.), *The Nature of the Firm, Origins, Evolution, and Development*, Oxford: Oxford University Press, ss.138-158.
- HODGSON,G.M.** (1999), *Evolution and Institutions On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics*, Cheltenham: Edward Elgar.
- HOLMSTRÖM,B./J.ROBERTS** (1998), "The Boundaries of the Firm Revisited", *Journal of Economic Perspectives*, 12:4, ss.73-94.
- JENSEN,M.C./W.H.MECKLING** (1979), "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure", K.Brunner (ed.), *Economics and Social Institutions*, Boston: Martinus Nijhoff, ss. 163-231.

- JOSKOW,P.L.** (1993), "Asset Specificity and the Structure of Vertical Relationship: Empirical Evidence", O.E.Williamson and S.G.Winter (eds.), *The Nature of the Firm, Origins, Evolution, and Development*, Oxford: Oxford University Press, ss. 117-137.
- KLEIN,B./R.G.CRAWFORD/A.A.ALCHIAN** (1995), "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process", O.E.Williamson and S.E.Masten (eds.), *Transaction Cost Economics*, Vol. I, Aldershot: Edward Elgar, ss. 66-95.
- LANGLOIS,R.N.** (1998), Transaction Costs, Production Costs, and the Passage of Time", S.G.Medema (ed.), *Coasean Economics: Law and Economics and the New Institutional Economics*, Boston; Kluwer Academic Publishers, ss.1-22.
- LAZEAR,E.P.** (2000), "Economic Imperialism", *Quarterly Journal of Economics*, February, ss. 99-146.
- MARGLIN,S.A.** (1996), "What Do Bosses Do? The Origins and Functions of Hierarchy in Capitalist Production", V.D.Lippit (ed.), *Radical Political Economy Explorations In Alternative Economic Analysis*, New York: M.E.Sharpe, ss.19-59.
- MASTEN,S.E.** (1993), "A Legal Basis for the Firm", O.E.Williamson and S.G.Winter (eds.), *The Nature of the Firm, Origins, Evolution, and Development*, Oxford: Oxford University Press, ss. 196-212.
- MEDEMA,S.G.** (1997), The Trial of *Homo Economicus*: What Law and Economics Tells Us about the Development of Economic Imperialism", J.B.Davis (ed.) *New Economics and Its History Annual Supplement to Volume 29, History of Political Economy*, ss.122-142.
- MILGROM,P./J.ROBERTS** (1999), "The Internal Politics of the Firm", S.Bowles, M.Franzini and U.Pagano (eds.), *The Politics and Economics of Power*, London, Routledge, ss.46-62.
- PALERMO,G.** (2000), "Economic Power and the Firm in New Institutional Economics: Two Conflicting Problems", *Journal of Economic Issues*, 34:3, ss.573-601.
- PITELIS,C.** (1994), "On Transactions (Costs) and Markets and (as) Hierarchies", C.Pitelis (ed.), *Transaction Costs, Markets and Hierarchies*, Oxford: Blackwell, ss. 262-276.
- POSNER,R.A.** (1993), "Nobel Laureate Ronald Coase and Methodology", *Journal of Economic Perspectives*, 7:4, ss.195-210.
- PRATTEN,S.** (1997), "The Nature of Transaction Cost Economics", *Journal of Economic Issues*, 31:3, ss. 781-803.
- SLATER,G./D.A.SPENCER** (2000), "The Uncertain Foundations of Transaction Costs Economics", *Journal of Economic Issues*, 34:1, ss.61-87.
- 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.** (1993a), "Introduction", O.E.Williamson and S.G.Winter (eds.), *The Nature of the Firm, Origins, Evolution, and Development*, Oxford: Oxford University Press, ss. 3-17.

- WILLIAMSON, O.E.** (1993b), "The Logic of Economic Organization", O.E. Williamson and S.G. Winter (eds.), *The Nature of the Firm, Origins, Evolution, and Development*, Oxford: Oxford University Press, ss. 90-114.
- WILLIAMSON, O.E.** (1993c), "Contested Exchange Versus the Governance of Contractual Relations", *Journal of Economic Perspectives*, 7:1, ss.103-108.
- WILLIAMSON, O.E.** (1996), "Efficiency, Power, Authority and Economic Organization", J. Groenewegen (ed.), *Transaction Cost Economics and Beyond*, Boston: Kluwer Academic Publishers, ss.11-42.
- WILLIAMSON, O.E.** (2000), "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead", *Journal of Economic Literature*, Vol. 38, ss.595-613.
- WINTER, S.G.** (1993), "On Coase, Competence, and the Corporation", O.E. Williamson and S.G. Winter (eds.), *The Nature of the Firm, Origins, Evolution, and Development*, Oxford: Oxford University Press, ss. 179-194.