

Yeni Kurumsal İktisat Geleneğinde İşlem Maliyeti Teorisinin Rolü ve Son Gelişmeler

Tuğba Gürçaylılar-Yenidoğan^a

Özet: Bu çalışma, örgütlerin alternatif yönetim biçimleri arasında seçim yapmalarına neden olan işlem maliyeti faktörlerinin açıklamalarına yer vermekte ve gereksinim duyulan araştırma alanlarını tanımlamayı amaçlamaktadır. Yeni kurumsal ekonomi geleneğinde işlem maliyeti yaklaşımının rolü üzerine bir tartışmayla başlayan bu çalışma, işlem maliyeti teorisine dayanan kavramsal modellerin yönetim meselesini açıklama konusundaki yeterliliğini eleştirel bir bakış açısıyla işlemektedir. Yönetim seçimi üzerine süregelen ampirik araştırma, işlem maliyeti teorisine ek olarak kaynak temelli bakış açısı ve ilişkisel yönetim bakış açısı gibi alternatif teorilerin varsayımlarıyla desteklenen bulgular sunmaktadır. Bağlantılı olarak, bu çalışma gelecekte ampirik araştırmaların odağını oluşturacak muhtemel konulara yer vererek son bulur.

Anahtar Sözcükler: İşlem maliyeti teorisi, yönetim seçimi, yönetim meseleleri, ampirik literatür

JEL Sınıflandırması: L14, A12

The Role of Transaction Cost Theory in the Tradition of New Institutional Economics and Recent Developments

Abstract: This study gives guidance on the transaction cost factors triggering the organizational choice among alternative governance forms and aims to identify areas for future research. Providing an introductory discussion on the role of transaction cost theory in the tradition of new institutional economics the study here treats the explanation capacity on governance issue of the conceptual models based on transaction cost theory from a critical perspective. Ongoing empirical research on governance choice provides findings supported by the arguments of resource-based view and relational view of governance in addition to the transaction cost theory. Accordingly, this study concludes by providing some insights on possible areas of future research.

Keywords: Transaction cost theory, governance choice, governance problems, empirical literature

JEL Classification: L14, A12

^aPhD., Akdeniz University, Antalya, Türkiye, t.yenidogan@hotmail.com

1. Yeni Kurumsal İktisat Geleneğinde İşlem Maliyeti Teorisi

Yeni kurumsal iktisat kurumları ve kurumların örgütsel düzenlemelerle etkileşimini incelemektedir (Menard ve Shirley, 2005, s. 1). Kurumlar, genel olarak, insanların belirsizliği azaltmak ve çevreyi kontrol etmek için düzenledikleri yazılı ve yazılı olmayan kural, norm ve kısıtlamalardan oluşmaktadır. Bunlar, sözleşmeye dayalı ilişkileri ve kurumsal yönetimi çevreleyen yazılı kural ve anlaşmaları; devlet politikaları, finans sistemi ve daha yaygın olarak toplumu yönlendiren anayasalar ile kanun ve kuralları; ayrıca tutum, davranış normları ve inançların yazılı olmayan kaidelerini içermektedir.

Diğer taraftan, örgütsel düzenlemeler, ekonomik aktörlerin işlemleri kolaylaştırmak, üretim ve mübadeleyi desteklemek için uyguladıkları yönetişimin farklı biçimleri kadar örgütsel eylemler için bir çerçeve sunan sözleşmeye dayalı düzenlemeleri ve seçilen düzenlemelerin temelini oluşturan davranışsal özellikleri kapsamaktadır (Menard ve Shirley, 2005). Kurumlar ve bunların özel düzenlemelerle etkileşimini inceleyen yeni kurumsalcılar insanların gerçekliği nasıl yorumladıkları ve dolayısıyla inşa ettikleri kurumsal çevreyi nasıl biçimlendirdiklerini belirlemeye çalışmaktadırlar. Bu görüşün öncülüğünü yapan Douglass North (1990) ekonomik değişimi ve ekonomik performansın nasıl geliştirilebileceğini anlamak için oyunun temel kurallarını ve hatta gelenek, norm ve alışkanlıkları anlamının yeterli olmadığını vurgulayarak insanların neye inandıklarının ve bu inançlara nasıl ulaştıklarının (nasıl öğrendiklerinin) da anlaşılması gerektiğini belirtmektedir. Bir başka ifadeyle, piyasanın işlevini biçimlendiren daha geniş bir kurumsal çerçeve üzerinde araştırma yapabilmek kurumsal değişimi bilişsel yönleri de dahil ederek incelemeyi gerekli kılmaktadır.

Ronald Coase (1937) "The Nature of the Firm" adlı özgün çalışmasında neoklasik paradigmanın sınırlılıklarını tanımlamakta ve böylece firmanın varoluş nedenini ve ekonomik faaliyetin örgütlenmesinde etkili olan güçleri tartışmaktadır. Standart neoklasik ekonomiden farklı olarak Coasian yaklaşım piyasanın kaynaklara erişimde en iyi yol olup olmadığı sorusuyla başlamış ve ilgiyi piyasa mekanizmasını kullanmanın maliyetlerine yöneltmiştir (Hobbs, 1996; Jaffee, 2001). Bu maliyetler daha sonra işlem maliyetleri (Arrow, 1969) olarak adlandırılmıştır. Kaynak dağılımının eşgüdümüyle ilgili bu meselede fiyat mekanizması ve girişimci kontrolü üretimi örgütlemenin alternatif yöntemleri olarak görülmektedir (Dietrich, 1994).

1.1. Sosyal Analiz Düzeyleri ve Yönetişim

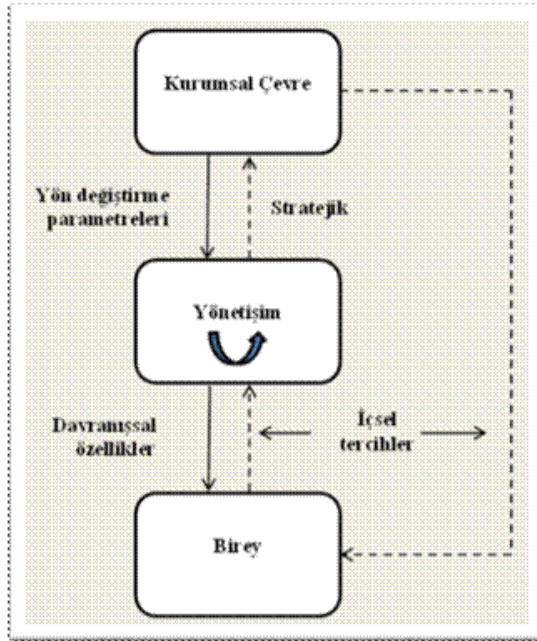
İşlem maliyeti teorisinde ekonomik analizin temel birimi olarak görülen işlem (Commons, 1931), ticari malların alış verişi tasvirinin sınırını aşmakta, bireyler arasındaki mülkiyet haklarının ve toplum tarafından yaratılan muafiyetlerin kazanımı ve dengesizliği olarak tanımlanmaktadır. Bu yüzden mübadele tarafları arasında hakların transferi emek üretmeden, müşteriler tüketmeden veya mallar fiziksel olarak dağıtılmadan önce toplumun çalışma kurallarıyla uyumlu olarak müzakere edilmelidir (Zhang, 2006). İşlemler onları teminat altına alan yasalarla, malları üreten tüketen bireyler veya firmalarla ve malların üretimi, dağıtım ve tüketimine ilişkin bağlam ve süreçlerle etkileşim içerisindedir. Bu yüzden, işlem maliyetlerine dayanan çalışmalar ekonominin ötesinde sosyoloji, politika bilimi, örgüt teorisi, psikoloji ve hukuku içeren diğer disiplinler tarafından da büyük ilgi görmektedir. Her bir disiplin işlemlerin yönetişimine dayanan örgütsel sistemin işleyişine farklı bir bağımsız değişkenler grubuyla açıklama getirmeye çalışmaktadır.

Bununla birlikte, Commons'un (1932, s. 4) "faaliyetin son birimi kendi içinde çatışma (conflict), karşılıklık (mutuality) ve düzen (order) prensiplerini içermelidir" ifadesinde daha zengin açıklama zemini bulan analiz birimi sadece "işlem" olarak tanımlanmamakta aynı zamanda düzeni aşılama, böylece çatışmayı azaltma ve karşılıklı kazanımı gerçekleştirme anlamında "yönetişim" ile ilişkilendirilmektedir (Williamson, 2002a, s. 439). Nitekim örgütler arası ilişkilerin yapısal boyutu işlemlerin yönetişimiyle güçlü bir etkileşime sahiptir (Van de Ven, 1976). Temel kavramsal hareket noktası, örgütleri neoklasik terimlerin (üretim fonksiyonu olarak) ötesinde örgütsel terimlerle (yönetişim yapıları olarak) tanımlamaktır (Macher ve Richmann, 2008).

Williamson (1979, 1981, 1991) yönetişim yapısını teknolojik olarak ayrılabilir arayüzler ve üretim aşamaları arasındaki ürün ve hizmetlerin mübadele aracı olarak tanımlamaktadır. Örgütler arası işlemlerin yönetişim aracı olan bu yapıları "işlemlerin farklı çeşitlerini ve bir işlemde müzakere edilen yapısal ve prosedürel teminatları uygulayan yönetişimin yasal biçimleri" (Zhang, 2006, s. 60) olarak da tanımlamak mümkündür. Özetle, kurumsal ekonomi çalışmaları işlem tarafları arasındaki ilişkileri düzenlemek için farklı yönetişim yapılarının kapasitelerini değerlendirmekte ve bu amaca hizmet ederken ortaya çıkan yeni yapıları tanımlamaya çalışmaktadır (Williamson, 1981). Bu bağlantıda aktörlerin amacı ise işlem maliyetlerini ekonomik hale getirmektir.

Yönetişim meselesi, işlem taraflarının davranışlarını şekillendiren gelenek ve normlar kadar faaliyet gösterilen kurumsal çevreye yerleşiktir ve sosyal analizin üçüncü düzeyini oluşturmaktadır (bkz. Ek 1). Analizin bu düzeyi oyunun kurallarını belirleyen yönetişimin kurumlarıyla bağlantılı olarak oyunun nasıl oynandığıyla ilgili bakış açıları sağlamaktadır. Williamson (1998) her işlem için işlem maliyeti tasarrufu sağlayan bir yönetişim yapısının (piyasa, melez ve hiyerarşi) olduğunu ifade etmektedir. Verimli kurumsal tasarım için (i) işlemlerin hangi özelliklerde farklılaştığını tanımlamak, (ii) farklı yönetişim yapılarını tanımlamak, (iii) işlemlerle yönetişim yapılarını uyumlaştıran uygun eşleştirmeyi yapmak gerekmektedir.

Şekil 1. Yönetişim Mekanizmalarının Üç Katmanlı Şeması



Kaynak: Williamson, 1996, s. 326.

Farklı kurumsal çerçevelere göre uygulama etkinliği çeşitlenen yönetim yapılarının başvurduğu mekanizmalar, mübadele ilişkilerini kurma ve yapılandırmada kullanılan yönetim araçlarıdır (Heide, 1994; Brown, Dev ve Lee, 2000). Bu mekanizmalar, çevresel değişimlere etkili yanıt verebilme kapasitelerinde farklılaşmaktadırlar (Williamson, 1985). Kurumlar örgütler arası ilişkileri ve üretim süreçlerini destekleyen anlaşmaları şekillendirirken bu anlaşmalar aynı zamanda kurumsal çevrelerin değişimine de yol açmaktadır (Ruester, 2010) (Şekil 1). Klein'e (1999, s. 461) göre gelişim, sosyal ve ticari ilişkileri destekleyen kurumsal evrimin bir sonucudur. Bu nedenle ekonomik büyüme işlem maliyetlerini azaltmada kurumların potansiyel ticari tehlikeleri (kaytarma, fırsatçılık vs.) kontrol etme derecesine bağlıdır.

1.2. Yönetişim Seçimi

İşlem maliyeti teorisine göre alternatif yönetim biçimleri (piyasa, melez, hiyerarşi) her bir jenerik biçimin yapısal özellikleri nedeniyle farklılaşmaktadır (Williamson, 2002b). Kusursuz mesafeli piyasa mübadelesi alıcı ve satıcıların yüz yüze gelmeksizin, denge fiyatlarda, standartlaşmış ürünlerin alış verişini gerçekleştirdikleri bir yönetim biçimidir (Williamson, 1979). Piyasa mübadelesinin temel özelliği kaynak dağılımının fiyat mekanizmasıyla eşgüdümlemesi ve işlem taraflarının bağımsız olmalarıdır. Yönetişimin diğer ucunda yer alan dikey bütünleşme (hiyerarşi) pek çok yönden piyasa mübadelesinden farklılaşmaktadır. Bu yönetim biçiminde işlem tarafları bağımlıdır (ya da bütünleşmiştir) ve eşgüdüm vasıtası yönetimin otoritesidir. Bu iki uç biçim arasında yönetim yapılarının sayısız melez biçimleri bulunmaktadır. Melez biçimler risk, kaynak taahhüdü ve paylaşılan sahiplik şartlarında oldukça heterojendir ve bu nedenle melez anlaşma çeşitleri arasında tam bir ayırım yapılamamaktadır (Andersen ve Buvik, 2001; Buvik, 2002).

Yönetişim biçimlerinin yapısal özelliklerindeki bu farklılaşma, yönetim biçimleriyle işlemin özelliklerinin (varlık özgülüğü, belirsizlik, işlem sıklığı) eşleştirilerek bu özelliklere göre ayırt edici uyumlama (discriminating alignment hypothesis) yapılmasını gerektirmektedir. Başka bir ifadeyle "niteliklerinde farklılaşan işlemler, işlem maliyetini enazlama sonucunu etkilemesi dolayısıyla maliyet ve yetenekte farklılaşan yönetim yapılarıyla uyumlaştırılmaktadır" (Williamson, 1991, s. 79). Maliyet ve yetenekte yönetim yapılarını farklılaştıran faktörler sözleşme hukuku, uyarlanabilirlik, teşvik mekanizmaları ve idari kontrol araçlarıdır (Tablo 1).

Tablo 1. Piyasa, Melez ve Hiyerarşik Yönetişim Yapılarının özellikleri

| Özellikler | Yönetişim Yapısı | | |
|---------------------------------|------------------|-------|-----------|
| | Piyasa | Melez | Hiyerarşi |
| Araçlar | | | |
| Tevfik yoğunluğu | ++ | + | 0 |
| İdari kontroller | 0 | + | ++ |
| Performans Özellikleri | | | |
| Özerk uyarlanma | ++ | + | 0 |
| Eşgüdümlü uyarlanma | 0 | + | ++ |
| Sözleşme Hukuku | | | |
| | ++ | + | 0 |
| ++ = güçlü, + = orta, 0 = zayıf | | | |

Kaynak: Williamson, 1991, s. 281.

Hiyerarşi ve piyasa örgütlenmesi arasındaki seçim üretim maliyeti ve yönetim maliyeti arasındaki dengeye bağlı olarak oluşmaktadır (Williamson, 1981). İşlemler varlık özgül yatırımlar gerektirmedikçe piyasalar üretim ve yönetim maliyet ekonomilerinin üstünlüklerini birlikte kullanabilmektedirler. Bu durumda piyasalar ilişkisiz talepleri toplayabilmekte ve statik ölçek ekonomilerine kurum bünyesinde üretimden ziyade dış kaynaklardan satın almayla ulaşılabilmektedir. Böylece mübadele tarafları riski dağıtmanın faydalarından yararlanmaktadır. İşlemler varlık özgül yatırımlar gerektirmeye başladıkça piyasanın faydaları azalmaktadır. Bu durumda piyasanın yönetim maliyetleri artmakta ve iç kaynaklardan tedarik dış kaynaklardan arz oluşturma eğiliminin yerini almaktadır.

Hiyerarşi, yönetim vasıtasıyla mülkiyet haklarının merkezileşmesine dayanır (Arnold, 2000). Böylece bir örgütün sahip olduğu yönetsel kontrol mekanizmaları işlemlerin gerçekleştirilmesini kolaylaştırmaktadır. Hiyerarşinin piyasalar üzerindeki üstünlükleri, ortak sahipliğin fırsatçı davranış teşviklerini azaltması, bağımsız taraflar arasında uzlaşının maliyetli kararlarla sağlanabilmesi nedeniyle taraflar arasındaki farklılıkların yönetimin iradesine başvurularak çözülebilmesi ve çatışmaları yatıştırmak için gerekli bilgiye daha çabuk ve eksiksiz ulaşılabilmesidir (Williamson, 1981). Sonuç olarak, işlem maliyeti bakış açısından belirsizliğin sabit (orta derecede) olduğu durumlarda ve işlemler varlık özgül yatırımlar gerektirmezken klasik piyasa sözleşmesi etkili olmaktadır. Varlık özgüllüğünün orta düzeyi ikili veya taahhütlü piyasa sözleşmelerinin oluşumunu teşvik etmekte ve varlıklar yüksek oranda taraflar arasındaki ticari ilişkiye has olduğunda iç örgütlenme piyasa yönetiminin yerini almaktadır. Özellikle ürünler karmaşık ve bileşenler arasındaki etkileşimi zorlaştıran ve bilgi transferini zor ve belirsiz yapan teknolojik değişim hızı yüksekken melez yönetimin başarıyı sağladığı belirtilmektedir (Nassimbeni, 1998).

Yönetimin ara bir biçimi olan melez yapıların seçimini daha etkin kılan piyasalardan daha çok yönetsel kontrol sunmaları ve hiyerarşiden daha güçlü teşviklere ve uyarılma kapasitesine sahip olmalarıdır (Jaffee, 2001, s. 258). Melez yapılara örnek teşkil eden tedarik şebekelerinde kaynaklara erişim, piyasa fırsatlarına yanıt verebilmek için tam zamanında (just-in-time) tedarik ilkesine dayanmaktadır. Piyasa fırsatlarından yararlanıldıktan sonra taraflar arası bağları çözülen şebeke, yeni şebekeleri veya yeni bir proje gerçekleştirmek için eski şebekeleri tekrar biçimlendiren bireysel üyelerle yeniden inşa edilebilmektedir. Powell (1990) şebekelerin, piyasa ve hiyerarşi anlaşmalarıyla karşılaştırılabilen faaliyeti eşgüdümlemenin farklı bir biçimi olduğunu savunmaktadır (Tablo 2).

Tablo 2. Örgütlenme Biçimleri: Piyasa, Hiyerarşi ve Şebeke

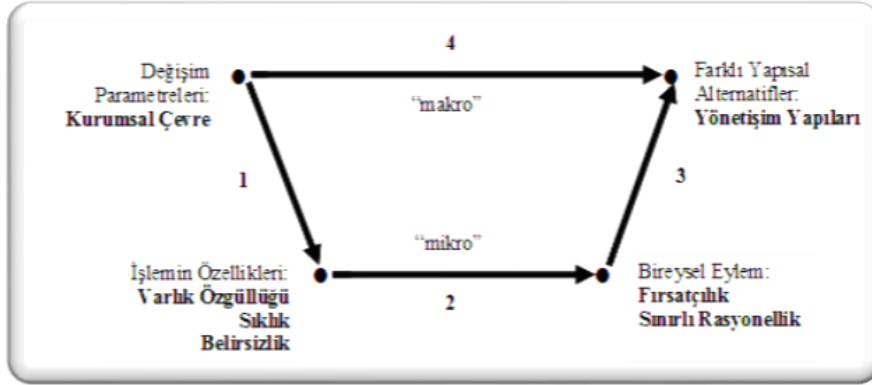
| Özellikler | Örgütlenme Biçimi | | |
|--|---|----------------------|--|
| | Piyasa | Hiyerarşi | Şebeke |
| Normatif temeli | Sözleşme-mülkiyet hakları | İstihdam ilişkisi | Tamamlayıcı üstünlükler |
| İletişim kaynakları | Fiyatlar | Rutinler | İlişkisel |
| Çatışmayı çözme yöntemleri | Pazarlık-yasal sözleşmeye dayalı yaptırım | İdari yetki | Karşılıklılık normu, ilişkisel konular |
| Esneklik derecesi | Yüksek | Düşük | Orta |
| Taraflar arası taahhüt düzeyi | Düşük | Orta-Yüksek | Orta-Yüksek |
| Atmosfer veya iklim | Hassasiyet ve/veya itimsizlik | Biçimsel, bürokratik | Karşılıklı kazanç yaratan |
| Aktörlerin öncelikleri veya seçimleri | Bağımsız | Bağımlı | Karşılıklı bağımlı |

Kaynak: Powell, 1990, s. 300.

1.3. Yönetişimin Belirleyicileri: İşlem Maliyeti Faktörleri

İşlem maliyeti teorisi mikro ve makro düzeyler arasında pek çok ilişki içermektedir. Bu nedenle teorinin açıklama zemini sosyolog James Coleman'ın (1990) mikro ve makro temellerle bağlantılı ve bir bütün olarak çalışmayı olanaklı kılan yapısına uyarlanabilir (Şekil 2). Amaç, yönetim yapısı gibi makro bir fenomeni veya makro fenomenler arasındaki ilişkiyi (açıklanan- ok 4: makro-makro) düzeyler arası ilişkileri (açıklayıcılar- ok 1: makro-mikro, ok 2: mikro-mikro, ok 3: mikro-makro) dikkate alarak açıklamaktır.

Şekil 2. İşlem Maliyeti Teorisini Açıklayan Yapı



Kaynak: Foss, Klein ve Mahoney, 2007.

Bir varlığın üretken değerini yitirmeksizin alternatif kullanıma dönüştürülmesi zorlaşırken yatırımların işleme-özgü olma derecesi artmaktadır (Williamson, 1981). Bir iş ilişkisinde mübadele taraflarının işleme-özgü yatırımlarda bulunması artan ilişkiyel rantlar nedeniyle alternatif iş ortaklarının sayısını sınırlandırmakta (small numbers condition) ve fırsatçı davranış olasılığını arttırmaktadır (Williamson, 1975; Klein, Crawford ve Alchian, 1978). Özgül yatırımlar bir mübadele ilişkisini iş ortağının kimliğinin önemli olmadığı sözleşme öncesi rekabetten, iş ortağının kimliğinin kritik öneme sahip olduğu sözleşme sonrası iki taraflı bağımlılığa dönüştürmektedir (fundamental transformation) (Williamson, 1986; Ruester, 2010). Özgül yatırımların yarattığı bağımlılık, taraflardan birini diğerinin fırsatçı suistimaline karşı savunmasız bırakan (Klein vd., 1978) ticari bir tehlike veya bir teminat problemi (Williamson, 1985) yaratmakta ve böylece piyasa yönetişiminin verimsizliği (piyasanın başarısızlığı) ile sonuçlanmaktadır. Bu nedenle yüksek varlık özgül yatırımlar altında piyasa yönetişiminden işlem maliyetlerini azaltan daha özel yönetim biçimlerine yönelme etkin bir çözüm olarak görülmektedir (Williamson, 1985; Joshi ve Stump, 1999).

İşlem maliyeti teorisine göre çevresel belirsizlik ise bir mübadeleyi çevreleyen koşullardaki beklenmeyen değişimlerden kaynaklanmaktadır (Noordewier, George ve John, 1990). Piyasa/talep belirsizliği ve teknolojik belirsizlik olmak üzere iki çeşidinden bahsedilmektedir (Williamson, 1981; Macher ve Richman, 2008). Değişen koşulların sayısı arttıkça bu koşullara uyarlanma zorlaşmakta ve çevresel belirsizliğe bağlı olarak işlem maliyetleri artmaktadır.

1.4. Yönetişim Meseleleri

İşlemin özelliklerinden kaynaklanan işlem tehlikeleri teminat ve uyarlanma gibi yönetim meseleleriyle ilişkilendirilmektedir (Tablo 3). Örgütler bu meselelerden kaynaklanan işlem maliyetlerini azaltmak için biçimsel ve ilişkisel sözleşme tasarımının farklı yönetim mekanizmalarını kullanmaktadır.

Tablo 3. İşlem Maliyetlerinin Kaynakları ve Türleri

| | Varlık özgülüğü | Çevresel belirsizlik | Davranışsal belirsizlik |
|--|--|---|---|
| A. İşlem maliyetlerinin kaynağı | | | |
| <i>Yönetişim meselesinin çeşidi</i> | Teminat | Uyarlanma | Performansı değerlendirme |
| B. İşlem maliyetlerinin türü | | | |
| <i>Doğrudan maliyetler</i> | Teminat oluşturma maliyetleri | İletişim, müzakere ve eşgüdüm maliyetleri | Ön eleme ve seçme maliyetleri (sözleşme öncesi) Ölçüm maliyetleri (sözleşme sonrası) |
| <i>Fırsat maliyetleri</i> | Verimli varlıklara yatırım yapma başarısızlığı | Uyumsuzluk: Uyarlanma başarısızlığı | Uygun iş ortakları tanımlama başarısızlığı (sözleşme öncesi) Emek ayarlamalarından doğan verimlilik kayıpları (sözleşme sonrası) |

Kaynak: Rindfleisch ve Heide, 1997, s. 46.

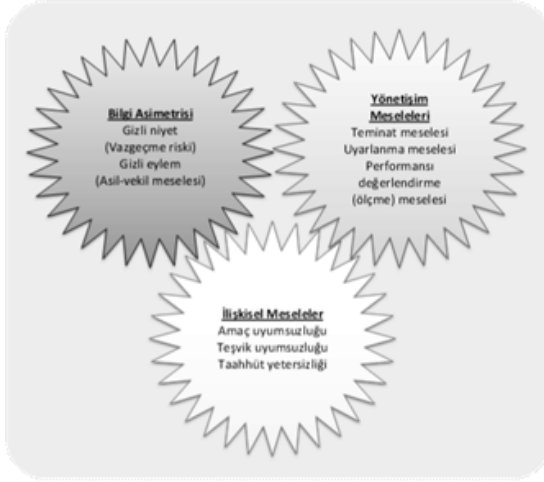
1.4.1. Teminat Meselesi

Fırsatçılık ve Nedenleri

İşlem maliyeti teorisine göre bir mübadele ilişkisinde taraflardan herhangi birinin fırsatçı davranma olasılığı vardır ve fırsatçılık “hileyle kişisel çıkarının peşinde olma” olarak tanımlanmaktadır (Williamson, 1975, s. 255). Kişisel çıkarın anlamı “yalan söyleme, çalma, aldatma ve kandırma, bilginin anlamını saptırma, değiştirme, bulandırma veya diğer bozulmalara yol açan hesaplı çabalar” olarak genişletilmiştir (Williamson, 1985, s. 45; Hill, 1990). Uygulamada sözlerin ve yaptırımların yerine getirilmesinde başarısız olma ve kaytarma gibi açık veya kapalı taahhütlerin ihlal edilmesi de bu kapsamda değerlendirilmektedir (Jap ve Anderson, 2003). Bilgi asimetrisi, işlemin özelliklerinin neden olduğu yönetim sorunları ve ilişkiye özgü faktörler fırsatçı davranışın belirleyicileri olarak tanımlanabilir (Fries ve Kendzia, 2007, s. 89) (Şekil 3).

İşlem maliyeti teorisinin fırsatçılık dışındaki diğer davranışsal varsayımı “sınırlı rasyonellik” (Simon, 1955) adı verilen bilişsel varsayımdır. Karar vericiler rasyonel karar almayı amaçlamalarına rağmen, bu niyetleri sınırlı bilgi işleme ve iletişim yetenekleriyle kısıtlanabilir ve tüm olası karar alternatiflerini değerlendiremeyebilirler (Simon, 1957). Bu varsayımda birey neoklasik ekonominin “ekonomik adam” tanımlamasından farklı olarak analitik ve veri işleme aygıtlarında daha az güçle donatılmıştır (Williamson, 1981; Williamson, 2002b). Sınırlı rasyonellik biçimsel bir yönetim konusu olan sözleşme tasarımı için anlamlar içermektedir. Sözleşmeler sınırlı rasyonellik nedeniyle eksik tasarlandığında herhangi bir belirsizlik durumunun ortaya çıkması sözleşmelerin tekrar müzakere edilmesini gerekli kılacaktır ve böylece sözleşme şartları taraflardan birinin çıkarına yeniden yorumlanarak fırsatçı eylemi cesaretlendirebilecektir (Foss, 2005).

Şekil 3. Fırsatçı Davranışın Kaynakları



Kaynak: Fries ve Kendzia (2007) çalışmasından yararlanılarak geliştirilmiştir.

Aynı zamanda pek çok mübadele ilişkisi eksik, kusurlu veya asimetric bilgi içerirken sözleşme tasarımı ilgili tüm neden sonuç ilişkilerinin tanımlanabileceğini ileri sürmek inandırıcılıktan uzaktır (Hobbs, 1996). Bilgi asimetrisi tarafların gerçek niyetlerini sözleşme öncesinde veya sözleşme sürecinde saklamasıyla oluşmaktadır ve bu suretle “yanlış seçim” (Akerlof, 1970) ve “ahlaki tehlike” olmak üzere iki şekilde fırsatçı davranışa yol açmaktadır (Dietrich, 1994; Hobbs, 1996). Yanlış seçim sözleşme öncesindeki gizli bilgiden kaynaklanırken, ahlaki tehlike sözleşme imzalandıktan sonra gerçekleşen gizli eylemler sonucunda oluşan bir asimetric bilgi sorunudur. Sırasıyla sözleşme öncesi bilgi asimetrisi ve sözleşme sonrası bilgi asimetrisi olarak etiketlenen asimetric bilgi sorunları neden oldukları fırsatçı davranışa bağlı olarak sözleşme öncesi fırsatçılık ve/veya sözleşme sonrası fırsatçılık için teşvikler sağlamaktadır. Bir mübadele ilişkisinde kalite, dağıtım veya diğer performans hedefleri için geliştirilen standartlara uyumu izleme, tarafların bilgi asimetrisini azaltmalarına ve fırsatçı davranışın kontrolüne yönelik bir strateji olarak kullanılabilir (Williamson, 1994; Stump ve Heide, 1996).

Öte yandan, sözleşmenin taraflarından biri özgül varlıklara yatırımda batık maliyetlerle karşılaşarsa, diğer tarafın fırsatçı davranış göstererek ilişkiden geri çekilme tehdidiyle yatırımdan kendi lehine kazanç sağlaması olasıdır ve bu durum rant benzeri (quasi rent) olarak adlandırılmaktadır (Williamson, 1975; Klein vd., 1978). Batık nitelikte yüksek sabit maliyetler söz konusu olduğunda kısa dönemdeki zararlar karşısında firmanın endüstriden çıkışı zorlaşmaktadır. İşleme-özgü ya da ilişkiye-özgü yatırımları konu alan sözleşmelerde taraflardan birinin sözleşme yapıldıktan sonra kendi menfaati doğrultusunda diğer tarafa dezavantajlı yeni hükümleri kabul ettirmeye çalışması ya da edimlerini yerine getirmek istememesi vazgeçme problemi (hold-up problem) olarak nitelendirilmektedir. İşlem maliyeti terminolojisinde işleme-özgü varlıklar bir teminat problemi yaratmaktadır ve bu durum fırsatçı eylemi engelleyen veya ilişkinin sürekliliğini teşvik eden mekanizmaların kullanımını gerekli kılmaktadır (Stump ve Heide, 1996; Buvik ve Gronhaug, 2000; Foss, 2005; Carson, Madhok ve Wu, 2006).

Fırsatçılığın diğer kaynaklarını ilişkiye-özgü faktörler oluşturmaktadır (Fries ve Kendzia, 2007). Fırsatçılığı cesaretlendiren bir faktör alıcı ve tedarikçinin amaçları arasındaki uyumsuzluktur. Farklılaşan çıkarlar bir tarafın ilişkiye tam olarak bağlanamamasına neden

olmaktadır. Diğer bir kritik faktör ise fırsatçı faaliyetler sonucunda elde edilen yüksek kazanımlardır ve bu gibi durumlar yazılı sözleşmelere uygun davranma hususunda isteksizlik yaratmaktadır. Ayrıca fırsatçılık uzun süreli bir etkileşimi korumak için gerekli taahhütlerin eksikliğinden de kaynaklanabilmektedir.

Fırsatçılık Riskine Karşı Kontrol Araçları: Teminat Mekanizmaları

Teminatlar bir ilişkinin olgunlaşmadan sonlanmasını engelleyen, tarafları istenen şekilde davranmaya teşvik eden ve fırsatçılık riskini kontrol eden proaktif önlemlerdir (Fries ve Kendzia, 2007). Sözleşmeye dayanan ve sözleşmeye dayanmaksızın öz yaptırım gücü olan teminatlar olmak üzere tasnif edilmektedirler (Tablo 4). İşlem maliyeti analizine göre mübadele taraflarının fırsatçı davranmaktan vazgeçeceklerini varsaymak tedbirsizliktir (Klein vd., 1978; Heide ve John, 1990). Bu nedenle yatırım yapan taraf özgül yatırımlarını ilişkinin sonlandırılması tehdidinden veya fırsatçı bir şekilde istimlak edilmesinden koruma ihtiyacıdır. Yasal merkezîyetçiliğe dayanan işlem maliyeti paradigması, çatışmaların çözümünde yasal sözleşmelerdeki gibi üçüncü bir tarafın icrasına veya yasal bir örgüt otoritesine başvurmayı önermektedir (Klein, 1980, Williamson, 1985).

Tablo 4. Teminat Tipleri

| Sözleşmeye bağlı teminatlar | Öz yaptırım gücü olan teminatlar | |
|-----------------------------|--|------------------------------------|
| Yasal sözleşme | Biçimsel teminatlar | Biçimsel olmayan teminatlar |
| Dikey bütünleşme | Finansal teminatlar Yatırım rehineleri Telaflı yatırımları | Şöhret güveni İtibar |

Kaynak: Fries ve Kendzia (2007) çalışmasından yararlanılarak geliştirilmiştir.

Finansal teminatlar (sermaye ortaklıkları vs.), yatırım rehineleri (Williamson, 1985) ve telafi yatırımları (offsetting investments) (Heide ve John, 1988) gibi biçimsel, şöhret güveni ve itibar gibi biçimsel olmayan (ilişkisel) öz yaptırım mekanizmaları işlemleri fırsatçılıktan korumanın alternatif araçlarıdır. İlişkisel teminatların kullanımı işlem taraflarının nispi olarak düşük maliyetle fırsatçılığı kontrol altına almasını sağlar ve karşılıklı bağımlı işlerin eşgüdümünü kolaylaştırırken, mübadele taraflarına rekabet üstünlüğü kazandırabilir (Dyer, 1996).

1.4.2. Uyarlanma Meselesi

Sınırlı rasyonel karar vericilerin bulunduğu bir örgütte dış çevredeki değişimlere karşı sözleşmeye dayalı anlaşmaların tadil edilme zorluğu uyarlanma sorununa neden olmaktadır (Rindfleisch ve Heide, 1997). Bu açıklamaya göre uyarlanma sorununun öncülleri sınırlı rasyonellik ve çevresel belirsizliktir. İşlem maliyeti teorisine göre çevresel belirsizliğin yüksek düzeyleri sözleşmeye dayalı anlaşmaların uyarlanma maliyetlerini arttırmaktadır. Örgütlerin amacı, çevredeki değişim kaynaklarının maliyetlerini ve örgüt içerisindeki yönetsel değişimlerin maliyetlerini enazlamaktır (Andersen ve Buvik, 2001; Buvik, 2002).

Williamson'a (1991) göre uyarlanma ekonomik örgütlenmenin temel sorunudur. Hayek (1945) ve Barnard (1938)'in uyarlanma bakış açıları arasında fark gözetmez ve bu iki tip uyarlanma bakış açısının yönetişimin farklı biçimleri için kullanışlı olduklarını savunur (Williamson, 1991, 2002a, 2002b). Hayek'in (1945) ileri sürdüğü uyarlanma bakış açısında bir

malın arz ve talebindeki değişimler fiyat değişimlerini yansıttığından, fiyatlar yeterli istatistikler (sufficient statistics) olarak hizmet etmektedir. Fiyat değişimlerine yanıt vermede bireysel katılımcılar doğru eylemi sergileyebilmektedirler, çünkü piyasa mucizesi “doğru konumu alabilmeleri için bireysel katılımcıların az bilgiye ihtiyaç duydukları” ilkesine dayanmaktadır. Uyarlanmanın bu çeşidine özerk uyarlanma adı verilmektedir. Bu, tüketici ve üreticilerin kendi fayda ve kârlarını ençoklamak için parametrik fiyat değişimlerine bağımsız olarak yanıt verdikleri neoklasik düşünceye dayanmaktadır.

Buna karşın dış çevredeki bazı karmaşıklıklar eşgüdümlü yanıtlar gerektirebilmektedir. Barnard’ın (1938) bakış açısında, hiyerarşinin mucizesi, uyarlanmanın kendiliğinden başarılmasına, fakat “bilinçli, kasıtlı, maksatlı” yolla başarıldığına dayanmaktadır. Özerk taraflar zamanında ve uyumlu yanıt vermeyi amaçlasalar da işaretleri farklı okuyabilir ve farklı tepkiler verebilirler. Uyumsuzlukların giderilmesi amacıyla gerçekleştirilen çabalara rağmen elde edilen kazanımların dağılımı belirsizliğini sürdürmektedir. Bu durumda tarafların pazarlığı kendi lehlerine gerçekleştirmeleri olasıdır. Bu nedenle eşgüdüm başarısızlıkları ile mücadelede uzun süreli karşılıklı bağımlılık ilişkisine yönelim gösterilebilir. Uyarlanmanın bu çeşidi eşgüdümlü uyarlanma olarak tanımlanmaktadır.

Gulati, Lawrence ve Puranam (2005) uyarlanma baskılarını iki kategoride değerlendirmektedir: (i) talep, arz ve teknolojideki değişimlere bağlı olarak işlem çevresindeki değişimler, (ii) tedarikçi ve alıcının faaliyetlerindeki güçlü karşılıklı bağımlılıkla ilişkili olarak işlem çevresindeki karşılıklı ayarlama gereksinimi. Dikey ilişkilerde işlem çevresi, işlemin içeriğini ve anlaşma koşullarını etkileyen ticari koşullarla (talep, arz ve teknoloji koşulları) ilişkili görülmektedir. Uyarlanma baskıları işlemin özellikleri değişirken ortaya çıkmaktadır. Bir işlemlerle ilgili talep ve teknolojideki değişim hızı ve kapsamı “işlem istikrarsızlığı (transaction instability)” olarak tanımlanmaktadır. İşlem çevresindeki değişimlere ilişkin enformasyon eksikliği ve anlam belirsizliği değişime yanıt verebilirliği zorlaştırmaktadır. Diğer taraftan, dikey ilişkilere dayalı bir işlem çevresi değer zincirindeki iş bölümleri ve alt ve üst faaliyetler arasındaki etkileşimlerle ilişkilidir. Örgütsel alt birimler arası karşılıklı bağımlılık işlem çevresindeki uyarlanma baskılarının önemli bir kaynağıdır. Bir faaliyetin performansı diğerinin nasıl bir performans gösterdiğine bağlı olarak iki faaliyetin karşılıklı bağımlı olduğu düşünülmektedir. Bu durumda karşılıklı bağımlılık her iki tarafın ortak problem çözümüne dayalı, sürekli uyumunu gerekli kılmaktadır.

1.4.3. Performans Değerleme Meselesi

Karar vericilerin sınırlı rasyonelliği ve davranışsal belirsizlik mübadele ortaklarının sözleşmeye bağlı uyumluluklarını değerlendirmeyi zorlaştırmakta ve performansı değerlendirme sorununa yol açmaktadır (Rindfleisch ve Heide, 1997; Macher ve Richman, 2008). İşlem maliyeti teorisine göre davranışsal belirsizlik arttıkça mübadele ortaklarının performanslarını değerlendirmek daha maliyetli olmaktadır (Williamson, 1985). Örgütler davranışsal belirsizlikten kaynaklanan performans değerlendirme maliyetlerini daha özel yönetim biçimlerinin kullanımıyla azaltmaya çalışmaktadırlar. Ayrıca ölçülebilir performans hedefleriyle güçlendirilen sözleşmeler davranışsal belirsizliği azaltmak amacıyla kullanılmaktadır (Carson vd., 2006). İzleme ve kontrol mekanizmalarıyla ölçüm sorunları giderilebilmekte ve işbirlikçi çabalar teşvik edilebilmektedir.

2. İşlem Maliyeti Teorisinde Son Gelişmeler: Yönetişim Meselesi Üzerine Ampirik Bir Başarı Öyküsü?

İşlem maliyeti teorisinin örgütlerin alternatif yönetim biçimleri arasında seçim yapma motivasyonlarını inceleyen ampirik çalışmaları çok uzun bir geçmişe sahiptir (Ruester, 2010). İlk kuşak çalışmalar, geriye ve ileriye doğru bütünleşme eğilimleri üzerinde etkili olan faktörleri incelemektedir. “Yap veya satın al” kararı olarak adlandırılan örgütsel sınırların belirlenmesi üzerine gerçekleştirilen bu çalışmalar kurum içi kaynak kullanımına karşı kurum dışı kaynak kullanıma yönelme (Monteverde ve Teece, 1982a; Masten, 1984; Anderson ve Schmittlein, 1984; Walker ve Weber, 1984; Anderson, 1985; Anderson ve Coughlan, 1987; Masten, Meehan ve Snyder, 1991; Maltz, 1994; Poppo ve Zenger, 1998; Hoyt ve Huq, 2000; Leiblein, Reuer, ve Dalsace, 2002; Aubert, Rivard ve Patry, 2004; Spekle, van Elten ve Kruis, 2007; Bigelow ve Argyres, 2008), yarı dikey bütünleşme eğilimi (Monteverde ve Teece, 1982b; Zaheer ve Venkatraman, 1995), dikey bütünleşme derecesi (Levy, 1985; Balakrishanan ve Wernerfelt, 1986; Klein, Gary ve Victor, 1990; Lieberman, 1991; Lyons, 1995; Fan, 2000), yurt dışı pazara giriş kararında kontrol derecesi (Anderson ve Gatignon, 1986; Gatignon ve Anderson, 1988; Klein, 1989; Klein vd., 1990; Erramili ve Rao, 1993) olarak adlandırılan bağımlı değişkenler üzerinde varlık özgüllüğü, çevresel belirsizlik (teknolojik belirsizlik, miktar/talep belirsizliği), işlem karmaşıklığı, davranışsal belirsizlik, işlemin sıklığı, potansiyel iş ortaklarının sayısı, fırsatçılık riski, ölçüm güçlüğü gibi değişkenlerin etkisini test etmişlerdir.

Ampirik çalışmaların günümüze yakın diğer bir grubu sözleşme şartlarının seçimine (Joskow, 1987; Crocker ve Masten, 1988; Lyons, 1994; Crocker ve Masten, 1991; Saussier, 2000; Windsperger, 2002; Windsperger ve Dant, 2006; Hendrikse ve Windsperger, 2011) ve biçimsel sözleşmelere ek olarak ilişkisel sözleşmeleri (Poppo ve Zenger, 2002; Windsperger, 2003; Li, Poppo ve Zhou, 2010) açıklamaya odaklanmıştır. Biçimsel ve ilişkisel yönetişimin ilişki performansı üzerine etkisini araştırılan bu çalışmalar, yönetişim meselesinin daha iyi bir kavrayışına ulaşmanın işlemlerin özellikleri ile yönetim yapıları arasında işlem maliyetlerini enazlayan uygun eşleştirmenin yapılması yanında kurumsal çevrenin uygun bir takdimi ve örgütsel ekonomik davranışın daha ayrıntılı bir analiziyle mümkün olabileceğini savunmaktadırlar (Madhok, 1996; Barney, 1999; Madhok, 2002; Leiblein ve Miller, 2003; Wang, Tan, Wei ve Raman, 2004; Jacobides ve Winter, 2005; Santos ve Eisenhardt, 2005; Parmigiani, 2007). Dolayısıyla örgütleri sosyal bağlamından kopuk, aşırı basitleştirmek suretiyle sözleşmeler ve işlemler paketi olarak gören işlem maliyeti teorisi kısıtlı bir verimlilik çatısı sunmaktadır (Granovetter, 1985; Barney, 1999; Madhok, 1996; Madhok, 2002; Leiblein ve Miller, 2003; Wang vd., 2004; Jacobides ve Winter, 2005; Santos ve Eisenhardt, 2005; Parmigiani, 2007). Zajac ve Olsen (1993) işlem maliyeti teorisinin ortak değer arayışı ile mübadele tarafları arasındaki karşılıklı bağımlılığı ihmal eden tek taraflı maliyet enazlaması vurgusunu ve önemli süreç konularını ihmal ederek örgütler arası mübadelenin yapısal özellikleri üzerindeki odağını eleştirmektedir. Bu gerekçelerle işlem maliyeti analizinin işlem değeri analiziyle genişletilmesi önerilmektedir. İşbirlikçi ilişkiler işlem maliyeti analizinin öngördüğü gibi fırsatçılığı kısıtlama maliyetlerine bağlı beklenen kayıplardan ziyade beklenen değer kazanımlarının bir fonksiyonudur.

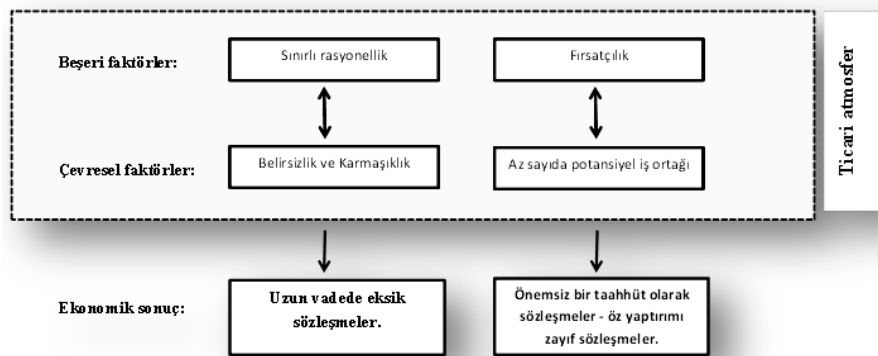
Sonuç olarak, örgütler arası ilişkilerin yönetiminde biçimsel mekanizmaların kullanımının ilişkisel mekanizmalarla olan pozitif veya negatif etkileşimlere bağlı olarak çeşitlilik göstereceği savunulmakta (Poppo ve Zenger, 2002; Klein Woolthuis, 2005; Faems, Janssens, Madhok ve van Looy, 2008) ve işlem maliyeti teorisinin kaynak temelli bakış açısı ve ilişkisel yönetim bakış açısı gibi alternatif teorilerle etkileşimine yer verilmektedir. Kaynak

temelli bakış açısı yönetim mekanizmalarının bilgiyi üretme ve bütünleştirme araçları olarak açıklamalarına odaklanmaktadır (Rumelt, 1984; Madhok ve Tallman, 1998; Mayer ve Salomon, 2006; McIvor, 2009). Bu bakış açısında yönetim mekanizmaları örgütler arası şebekelerin yönetim yeteneklerini arttırarak stratejik rantların kazanımına olanak tanıyan bir ortam yaratmaktadır. Kaynak temelli bakış açısına ek olarak ilişkisel yönetim bakış açısı (Macneil, 1980) ilişkisel riski azaltmak, iletişim ve bilgi paylaşımını arttırmak amacıyla biçimsel olmayan yönetim mekanizmalarının rolüne vurgu yapmaktadır. İlişkisel yönetim bakış açısına göre (ör. Gulati, 1995; Zaheer ve Venkatraman, 1995; Dyer ve Singh, 1998; Zaheer, McEvily ve Perrone, 1998) azalan ilişkisel risk, artan bilgi paylaşımı ve iletişim işlem maliyetlerini azaltabilir ve işlemin değerini arttırabilir.

İşlem maliyeti teorisinin kavramsal çerçevesinde tartışma zemini bulan ikinci kuşak araştırmacıların bazıları (ör. Gulati, 1995; Dyer, 1997; Nooteboom, Berger ve Noorderhaven, 1997; Cavusgil, Deligonul ve Zhang, 2004) yüksek mübadele tehlikeleri altında ilişkisel yönetimin fırsatçılık riskine karşı daha etkili teminat mekanizmaları olan biçimsel mekanizmaları ikame edebileceklerini ileri sürmektedirler. Bu bakış açısında ilişkisel yönetim, fırsatçılık riskinden kaynaklanan işlem maliyetlerini ve biçimsel yönetime gereksinimi, aynı zamanda daha fazla biçimsel mekanizma başvurusu, mübadele ortaklarının işbirlikçi davranma motivasyonları üzerinde yarattığı olumsuz etkiye bağlı olarak güven gibi ilişkisel yönetim mekanizmalarının kullanımını azaltır. Diğer taraftan ilişkisel ve biçimsel mekanizmalar birbirlerinin tamamlayıcısı olabilirler (Poppo ve Zenger, 2002; Luo, 2002; Liu, Luo ve Liu, 2009; Goo, Kishore, Rao ve Nam, 2009; Li, Xie, Hock ve Peng, 2010). İlişkisel yönetim mekanizmaları iletişim ve bilgi birikiminin paylaşımını arttırır. Böylece biçimsel mekanizmaların daha açık tasarlanabilmesine olanak sağlayan bir bilgi birikimi temeli yaratılır ve daha açık mekanizma tasarımı biçimsel yönetimin öz yaptırım aralığını sınırlandırarak ilişkisel mekanizmaların gelişimini destekler.

Örgütler arası yönetim literatüründe ticari atmosferden (Williamson ve Ouchi, 1983) kaynaklanan sözleşmeye dayalı tehlikeler sözleşme tasarımı konusunu araştırmacılar için cazip bir araştırma alanına dönüştürmüştür (Şekil 4). Araştırmacıların bir kısmı (ör. Poppo ve Zenger, 2002; Reuer ve Ariño, 2007; Barthelemy ve Quélin, 2006) biçimsel sözleşmeleri karmaşıklık derecesine göre, diğerleri (ör. Luo, 2002, 2005; Mayer ve Argyres, 2004; Anderson ve Dekker, 2005; Argyres ve Mayer, 2007; Argyres, Bercovitz ve Kyle, 2007; Furlotti, 2007; Ryall ve Sampson, 2009) ise eksiklik derecesine göre kavramsallaştırmaktadırlar. Sözleşmenin eksiksizliği ve karmaşıklığı ilişkili fakat farklı kavramlarken, birbirlerinin yerine kullanılabilirlikleri gözlemlenmektedir (Ariño ve Reuer, 2004).

Şekil 4. Örgütsel Başarısızlık Çerçevesi



Kaynak: Ruester, 2010, s. 10.

İşlemsel belirleyicilerin biçimsel sözleşme tasarımı üzerindeki etkileri biçimsel sözleşmelerin kavramsallaştırılma şekline göre değişirken, karmaşıklık ve eksiksizlik arasındaki farkın belirlenmesi önem taşımaktadır. Gerçekleştirilmesi gereken sözler, yükümlülükler ve sorumluluklar ayrıntılı olarak tanımlanır, performansı izleme ve çatışmaların çözümü ile ilgili prosedürler belirlenirken sözleşmelerin karmaşıklık derecesi artmaktadır (Poppo ve Zenger, 2002; Reuer ve Ariño, 2007; Barthelemy ve Quélin, 2006). Mübadele aktörlerinin sınırlı rasyonellikleri belirsiz ve karmaşık olarak nitelendirilen çevrelerde bu kriterlere ilişkin tüm şartların belirlenmesini olanaklı kılmadığından tüm karmaşık sözleşmeler kaçınılmaz şekilde eksik tasarlanmaktadır (Williamson, 1985, 2002a).

Grossman ve Hart'a (1986) göre eksik sözleşmeler bilişsel sınırlılıklardan ve sözleşme yazımının yüksek maliyetlerinden kaynaklanmaktadır. Sadece kimin karar hakkına sahip olduğunu belirleyen ve beklenmeyen bir durum ortaya çıktığında karar eylemlerini belirtmeyen bir sözleşme eksiktir. Fiili sözleşmelerde karar eylemleriyle ilgili bazı sözleşme maddeleri belirlenebilirken, geriye kalan koşullar arda kalan hakların (veya karar prosedürlerinin) belirlenmesiyle karşılanmaktadır (Windsperger, 2009; Hendrikse ve Windsperger, 2011). Eksik sözleşme teorisi ve işlem maliyeti teorisine göre teşvik yoğunluğu (incentive intensity) ve uyarlanma (adaptation) mekanizmaları olarak sözleşme tasarımı karar haklarını ve eylemlerini belirleme yeteneklerinde farklılaşmaktadır (Williamson, 1975, 1985, 1991). Artan teşvik yoğunluğu fırsatçılık risklerini (ör. Crocker ve Masten, 1991; Crocker ve Reynolds, 1993) ve performans ölçüm sorunlarını (ör. Bercovitz, 1999; Arruñada, Garicaino ve Vázquez, 2001; Ryall ve Sampson, 2009) azaltmakta ve böylece verimli bir şekilde uyarlanmayı desteklemektedir. Daha eksiksiz sözleşme tasarımının kazanımları ise sözleşmenin artan tasarım maliyetleriyle azalmaktadır. Bu nedenle sözleşme tarafları daha eksiksiz bir sözleşme tasarılmasının maliyetleri ile eksik tasarlanan anlaşmaların riskleri arasındaki maliyet-risk dengesini sağlamak zorundadırlar (Crocker ve Reynolds, 1993; Saussier, 2000). Örgüt iktisadının maliyet-risk dengesi bakış açısından farklı olarak stratejik yönetim literatürü sözleşmeyi tasarlama yeteneğinin örgütler arası öğrenme yoluyla gelişeceğini ve artan tasarım yeteneklerinin daha eksiksiz sözleşme tasarımıyla sonuçlanacağını savunmaktadır (Argyres ve Mayer, 2007; Argyres vd., 2007; Ryall ve Sampson, 2009).

Saussier (2000) eksiksiz sözleşme yazımını bu arayışın neden olduğu bilgi maliyetleri, müzakere maliyetleri, potansiyel eksik uyarlanma maliyetleri ve yeniden müzakere etme maliyetleriyle ilişkilendirmiş ve sözleşmenin eksiksizliğini işlem maliyetleri yaklaşımıyla açıklamaya çalışmıştır. Bu anlayışta eksiksiz bir sözleşme oluşturmanın daha eksik birine kıyasla temel kazanımları, (i) özgül varlıklara yatırımda bulunan taraf için diğer tarafın fırsatçı davranışına maruz kalma olasılığının azalması ve (ii) yeniden müzakere edilme maliyetlerindeki tasarruflardır. İşlem esnasında veya sonrasında doğan yeniden müzakere etme maliyetleri eksiksizliği amaçlayan bir sözleşmede daha düşük olacaktır. Sözleşmenin işlemi tanımlama çabası artarken yeniden müzakere etme olasılığı azalır ve işlem öncesi yatırım yapma teşviki artar.

Anderson ve Dekker (2005) sözleşme yapma maliyetlerinin sözleşme kapsamıyla artıp artmadığını, farklı yönetim kontrol boyutlarına göre farklılaşıp farklılaşmadığını ve işlemin özelliklerinin karşılıklı anlaşmaya varılan sözleşmelerin varlığında dahi işlem sonrası sorunlarla pozitif ilişkili olup olmadığını araştırmıştır. Bu varsayımları destekleyen kanıt maliyetli sözleşmelerin beklenmeyen tehlikeleri azaltmak için kullanılmasına karşın yine de eksik olduklarını göstermektedir. Eksik sözleşme yazımında, ayrıntılı sözleşmeler yapmanın yüksek maliyetleri tartışılmaksızın bu maliyetlerin kavranmasında iyi bir paradigmaya sahip olmanın

mümkün olmayacağı ileri sürülmektedir (Tirole, 1999; Anderson ve Dekker, 2005). Koşul başına sabit maliyetin tanımlanması gibi varsayımlar (Dye, 1985) bu nedenle eleştirilmektedir. Anderson ve Dekker (2005) sözleşme maddelerinin sayısı ve sözleşme yapma maliyetleri arasında pozitif bir ilişki olduğunu raporlamıştır. Bulguları sözleşme kapsamının sözleşmenin “hakların tahsisi, satış sonrası hizmet ve yasal başvuru” boyutları için sözleşme yapma maliyetleriyle pozitif ilişkili olduğunu desteklemektedir. Fakat sözleşmenin dördüncü boyutu olarak tanımlanan “ürün ve fiyat” boyutuyla bağlantılı olarak sözleşmenin karmaşıklığı ve sözleşme yapma maliyetleri arasında bir ilişki bulunamamıştır. Bunun olası bir nedeninin ürün ve fiyatın çok sayıda sözleşme için müşterek ve daha standart olan sözleşme yönlerini temsil etmesi olabileceği belirtilmektedir.

Luo (2002, 2005) sözleşmenin eksiksizliği ve sözleşme şartlarının özgüllüğünü eşdeğer gören önceki çalışmaları (ör. Al-Najjar, 1995; Spier, 1992) eleştirerek sözleşmenin eksiksizliğinin tek başına sözleşme şartlarının özgüllüğüyle oluşmadığını ileri sürmektedir. Ayrıca her ortak girişim sözleşmesinin de aynı derece eksiksiz olmadığını belirtmektedir. Şartların özgüllüğü bir sözleşmede tüm ilgili şart ve maddelerin belirtilme derecesidir (Luo, 2005, s. 211). Fırsatçılığın, bu suretle, kontrol altına alınması ve bir ortak girişimin nasıl kurulması, örgütlenmesi ve yönetilmesi gerektiğinin belirlenmesi sözleşme yönetişimini etkilemektedir. Sözleşme şartlarının özgüllüğü tarafların stratejik kaynaklarını korur, fırsatçılığı kontrol eder ve bilgi akışını teşvik ederek operasyonel ve finansal belirsizliği azaltırken (Killing, 1983), aynı zamanda fırsatçılığın var olmadığı durumlarda da oluşabilen çevresel belirsizlik koşullarına uyarlanmayı teşvik edemeyebilir (Luo, 2002, 2005). Bu nedenle Luo (2002) sözleşmenin eksiksizliğinin sadece şartların özgüllüğünü değil, aynı zamanda koşullara uyarlanabilmeyi de içeren çok boyutlu bir kavram olduğunu ileri sürmektedir.

Koşullara uyarlanma, bir sözleşmede olası koşulların değerlendirilme derecesi ve bu koşullarla başa çıkmak için ilgili rehberlerin açıklanmasıyla ilişkilidir (Luo, 2002, 2005). Sözleşmede koşullara uyarlanabilme, genelde karşılıklı anlayışın bir tolerans alanıyla veya beklenmeyen olaylarla ilgili özür doktrini ile tanımlanır; çatışmalar ve koşullarla ilgili prensipler, rehberler ve olası çözümlerin şartlarını belirler. Bu durum, tarafları katı icra yaptırımlarından kurtaran neoklasik sözleşme hukukuyla desteklenir (Williamson, 1991). Taraflar beklenmeyen çalkantılara karşı tekrar karşılıklı olarak uyarlanmak ve verimliliklerini muhafaza etmek için sözleşmede yer verilen uyarlanma mekanizmalarını kullanırlar. Böylece olası çatışmalar mahkemeler yerine tahkim yoluyla çözülebilmektedir. Uygulamada koşullarla ilgili rehberlere bağımsız maddeler olarak yer verilebildiği gibi özel durumlarla ilgili şartların bir parçası olarak da yer verilebilmektedir (Luo, 2002). Bağımsız maddeler önemli koşulların ele alınması için geliştirilen prosedürler, tehlike durumunda başvurulacak rehberler, çatışmanın üstesinden gelmeyi sağlayan yaklaşımlar ve mücbir sebeplerin ele alınmasını sağlayan hükümler şeklinde tanımlanmaktadır. İhraç fiyatlarındaki kota sınırlamalarında beklenmeyen değişimlerin ele alınma şartlarının belirlenmesi gibi hükümler ise özel durumlarla ilgili koşullara bağlı rehberlere örnek teşkil etmektedir.

Özetle, sözleşme şartlarının özgüllüğü sözleşme maddelerinin işleme özel ve ayrıntılı olma derecesiyle ilgiliyken, koşullara uyarlanabilme sözleşmeye bağlı olarak gelecekte oluşabilecek sorunlara, çatışmalara ve koşullara nasıl yanıt verileceğini içerir. Sözleşme şartlarının özgüllüğü bir işlemdeki olası fırsatçılığı engeller ve olası koşulların belirlenmesi tarafların uyarlanmasını tesis ederken, eksiksiz bir sözleşme hem sözleşme şartlarının özgüllüğünü hem de koşullara uyarlanabilmeyi gerektirecektir. Luo'nun (2002, s. 903-904) “eksiksiz sözleşme, beklenmeyen koşullara uyarlanmayı cesaretlendirir ve aynı zamanda şartların özgüllüğü ile fırsatçılığı bertaraf eder” ifadesindeki eksiksiz sözleşme tanımlamasının,

Williamson'un (1985) sözleşmenin karmaşıklığı ve sözleşmenin eksiksizliğini üstü kapalı olarak karşılaştırdığı tanımlaması ile uygunluk gösterdiği belirtilmektedir (Ariño ve Reuer, 2004). Williamson (1985, s. 20) bir sözleşme taslağı oluşturma, müzakere etme ve teminat altına almanın çeşitli koşulların tanımlandığı, tarafların uyarlanmayı şart koştuğu ve önceden anlaşığı karmaşık bir doküman oluşturma endişesiyle ilişkili olarak yapılabileceğini belirtir.

Luo (2005, s. 212), ileriki çalışmalarında, sözleşmenin eksiksizliğinin bu iki boyutuna sözleşmenin bağlayıcılığı boyutunu da ekleyerek analizini geliştirmiştir. Sözleşmenin bağlayıcılığı tarafların sözleşmeyle kısıtlanma derecesini ifade ederken, sözleşmenin genelinin yasal olarak bağlayıcı gücüne ilişkin bazı madde ve şartlar (sözleşmenin yasal etkililiği, geçerli kanun, mücbir sebepler, yasal değişiklikler, sözleşmenin bozulması, çatışmanın sulhü vs.) ile sözleşmeyi ihlal eden tarafın cezalandırılması ve mağdur tarafın korunmasına ilişkin bazı madde ve şartları içermektedir. Sözleşmenin bağlayıcılığı bir sözleşmenin bağlayıcı gücünü ve her bir tarafın yasal yükümlülüklerini düzenleyerek sözleşmenin yönetişimini etkilemektedir. Bağlayıcılık olmadan sözleşmenin yönetişimi, sözleşme şartlarının açık olarak belirlenmesi ve koşullara uyarlanabilir olması konu olmaksızın zayıf olacaktır. Yüksek bağlayıcılık her bir tarafın görev ve sorumluluklarına olan duyarlılıklarını ve yeni bir girişimde bulunmaya taahhüdü arttırır.

Argyres ve Mayer (2007) sözleşmelerin tasarım yeteneklerinin gelişimini araştıran araştırmacıların sözleşmede yer alan şartların sayısı ve ayrıntısını incelemeye yöneleceklerini ileri sürmektedirler. Bu bakış açısında ilgilerinin odağını sözleşme şartlarıyla işlemin özelliklerinin uyumlaştırılması sorunsalı oluşturmaktadır. Analizlerinde varlık özgül yatırımların yol açtığı karşılıklı bağımlılık, sahiplenme (kendine mal etme, sahibinin izni olmadan el koyma) ve belirsizlik işlem maliyeti teorisi ile ilişkili üç işlem özelliği olarak ele alınmıştır.

Furlotti (2007) ideal bir eksiksiz sözleşmenin sınırlı rasyonel aktörlerin rekabetçi özelliklerini etkileyen fonksiyonları temsil ettiğini belirtir. Gerçek dünyada bu fonksiyonların sözleşme üzerindeki etkisinin tek boyutlu bir yapıyla ele geçirilmesi mümkün olmayan çoklu mekanizmalara hizmet etme gereksiniminde olduğu düşünülmektedir. Bu nedenle Furlotti (2007) sözleşmenin eksiksizliğini, yazında farklı araştırmacılar tarafından dikkate alınan kavramsal yapıları (sözleşmenin süresi, sözleşmenin karmaşıklığı, koşula bağlı planlama, şartların özgüllüğü) içerecek şekilde çok boyutlu bir bağlam olarak ele almayı önermektedir. Sonuç olarak, ilgili literatürde sözleşmenin eksiksizliğini araştıran yazarların eksik sözleşme tasarımına yol açan faktörler üzerinde fikir birliği oluşturamadıkları tespit edilmiştir. Bağlantılı olarak sözleşmenin eksiksizliğinin heterojen bir kavram olduğu gözlemlenmiştir.

3. Sonuç

Günümüzde yönetim, piyasa ilişkilerinden mübadele tarafları arasında tesis edilen daha yakın ilişkilere doğru bir yönelimle şekil değiştirmiştir. Geleneksel mesafeli ilişkilerde ürün tasarımı taraflardan sadece birinin sorumluluğundayken ve tarafların ilişkideki rolleri mülkiyet haklarının transferi ile sınırlıyken, ilişkilerin yakınlaşması temel faaliyetlerin işbirlikçi ve eşgüdümlü bir şekilde yerine getirilmesini gerekli kılmıştır (Heide, 1994, 2003; Heide ve John, 1990; Rindfleisch ve Heide, 1997). Eylemlerin bütünleşmesi ve örgütsel sınırlar arası artan yayılım, melez yönetişimin ilişkinin yapısı ve sürecine birlikte odaklanan örgütler arası bir strateji olarak kullanımıyla sonuçlanmıştır. Araştırmacıların işlem maliyeti teorisinin varsayımlarıyla stratejik yönetim veya kaynak temelli bakış açısı gibi diğer teorik bakış açılarının varsayımlarını birleştirme eğilimleri işlem maliyetleri üzerine çalışmaların gittikçe disiplinler arası bir diyaloga dönüşmesine neden olmuştur.

İşlem maliyeti teorisyenleri firmayı ekonomik faaliyeti örgütleyen bir kurum olarak açıklamada verimli yönetişimin rolüne odaklanırken, kaynak temelli bakış açısının öncülerini rekabet üstünlüğünün rolünü vurgulama eğilimindedirler. Bu durumda işlem maliyeti teorisi firmaların niçin varolduğunu açıklamaya çalışırken, kaynak temelli bakış açısı firmaların niçin farklılaştığını açıklamaya ilgi duymaktadır (Madhok, 2002). Bir firma hem işlemler topluluğu hem de kaynaklar paketiyle bu iki yaklaşım birbiriyle ilişkilendirilmektedir. Ayrıca hem firma içindeki hem de firma dışındaki yönetim yetenekleri performans farklarıyla ve rekabet üstünlüğüyle sonuçlanabilmektedir.

İlişkisel rantlar elde etmenin önemli kaynakları işleme-özgü varlıklar, bilgi paylaşım rutinleri, tamamlayıcı kaynaklar/yetenekler ve rakip işbirliklerinden daha az işlem maliyetleriyle sonuçlanan etkin bir yönetim yapısıdır (Verwaal ve Hesselmans, 2004). Örgütler arası işbirliğine dayalı anlaşmaların üstünlüğü yetenek gelişimini hızlandırmak ve bilgi belirsizliklerinin riskini azaltmaktır. Bütünleşmiş bir yapıda örgüt diğer örgütlerle işbirliği içinde olmadığından ilişkisel rantlar elde etmek olası değildir. Piyasa mübadelesinde ise örgüt diğer örgütlerle bir ilişkiye sahiptir, fakat mübadeleler ilişkiye özgü değildir; bu nedenle ilişkisel rant sağlamak için bir kaynak oluşmamaktadır. Örgütler arası şebekelerdeki öğrenme süreçleri ise örgütsel öğrenmeyi arttırabilmektedir. Buna ek olarak, karşılıklı yönetilen bağlara sahip ilişkilerde mübadele tarafları biçimsel sözleşmenin ihlaliyle oluşan kısa dönemli kazanımlarla potansiyel itibar kaybı ve ilişkinin sonlandırılması riskini içeren uzun dönemli dezavantajları karşılamaktadırlar. Bu durumda taraflardan herhangi birine diğerinden vazgeçmek için bir teşvik sağlama dışında, karşılıklı anlaşmaya varılmış sözleşmeye dayalı niyetle uyumlu bir şekilde performans gösterebilecekleri, öz yaptırım gücü yüksek ilişkisel mekanizmalara başvuru artmaktadır. Bağlantılı olarak, yönetişimin ilişkisel bakış açısı yönetim meselesi üzerine süregelen tartışmada bir başvuru kaynağı haline gelmiştir.

Diğer taraftan, temel kurulumuyla işlem maliyeti teorisi kurumsal çevreyi veri olarak alan statik bir anlayış sunması gerekçesiyle eleştirilmektedir (Ruester, 2010). Bu nedenle Williamson daha sonraki çalışmasında (1991b), yön değiştirme parametresi (shift parameter) çerçevesi olarak adlandırılan, kurumsal çevredeki dinamiklere yanıt vermede yönetişimin optimal seçiminin nasıl değiştiğini inceleyen işlem maliyeti modelinin genişletilmiş bir biçimini tanıtmaktadır. Bu anlayışta dışsal parametrelerdeki değişimler, alternatif yönetim yapılarının nispi maliyetlerinin yönünü değiştirerek işlemlerin kurumsal düzenlemelerle optimal uyumunu sağlayabilecek bir etkiye sahip olabilecektir. Yön değiştirme parametreleri işlem maliyetleri ve yönetim seçimi üzerine varsayımların iş çevrelerine göre çeşitlenmesine ve bu suretle piyasa koşullarında farklılaşan ekonomiler arasındaki kurumsal benzerliklerin/farklılıkların tartışılmasına olanak tanımaktadır. Böylece hem işlemin özelliklerinin hem de kurumsal çevrenin yönetim seçimi üzerindeki etkileri analiz edilebilmektedir (Williamson, 1991).

Williamson (1991) bir yön değiştirme parametresi olarak örgütler arası güvenin yönetişimin nispi maliyetleri üzerindeki etkisini kabul ederken, güvenin biçimleyici (moderator) bir değişken olarak işlem maliyeti modeli bünyesine dahil edilmesi işbirliği literatüründeki araştırmacılar tarafından gerçekleştirilmiştir (Gulati, 1995; Zaheer ve Venkatraman, 1995; Noteboom vd., 1997; Poppo ve Zenger, 2002; Lui ve Ngo, 2004; Gulati ve Nickerson, 2008). Güvenin yönetim seçimi ve mübadele ilişkilerinin performansı üzerindeki etkilerini araştıran çalışmaların ortak bulgusu, özellikle fırsatçılık riskinin yüksek olduğu iş çevrelerinde, güvenin örgütler arası ilişkilerde işlem maliyetlerini azalttığıdır. Gulati ve Nickerson'un (2008) örgütler arası güvenin yönetim seçimi ve mübadele ilişkilerinin performansı üzerindeki etkisini analiz eden çalışmasının bulguları, bir taraftan örgütler arası

güvendedeki artışın firma performansını doğrudan arttırdığını, diğer taraftan ise örgütsel seçim olasılığının yönünü hiyerarşiden piyasaya doğru değiştirerek firma performansını arttırdığını göstermektedir. Mellewigt, Madhok ve Weibel (2007) çalışmasının bulguları, güvenin fırsatçılık riski ve bir kontrol aygıtı olarak sözleşmenin karmaşıklığını azalttığını gösterirken, Hoffmann, Neumann ve Speckbacher (2010) çalışmasının bulguları ise işlem maliyetlerini azaltan güvenin, hem fırsatçılığı azalttığına hem de fırsatçılıktan bağımsız olarak işbirliğinden elde edilen işlem değerini arttırdığına dair bir kanıt sunmaktadır. Buna rağmen, örgütler arası şebeke literatüründe güvenin biçimleyici bir değişken olarak rolüne nispeten az yer verilmiştir.

Sonuç olarak, gelecekte ampirik çalışmaların odağını oluşturacak muhtemel konular şöyle sıralanabilir (Ruester, 2010): (i) İşlem maliyetleri, varlık özgüllüğü, belirsizlik veya işlem sıklığı gibi teorik yapılar için daha kesin temsili değişkenler ampirik sınamayı geliştirecektir. Araştırmacılar yönetim maliyetlerini ölçme konusunda başarılı olurlarsa, yönetim yapısının biçimsel modelleri, rakip teorilerden elde edilen önermelerin karşıtlığını ve işlemlerle yönetim biçimlerini uyumlu hale getirmedeki başarısızlıkla oluşan maliyetleri değerlendirmeye olanak tanıyacak şekilde tahmin edilebilir. (ii) Belirsizlik kavramının belirsizliğe ait boyutların bir çeşitliliğini yansıtacak şekilde dikkate alınmasına ve işlemin sıklığının teorik ve ampirik olarak geliştirilmesine gereksinim duyulmaktadır. (iii) Yönetişim seçimi meselesini daha kapsamlı bir şekilde inceleyen ampirik araştırmalara duyulan gereksinim devam etmektedir. Örneğin, piyasa, melezler ve hiyerarşi arasındaki üçe bölünmüş seçimi analiz eden çalışmalara veya ortak girişimler ve firmalar arası işbirliklerinin farklı biçimleri gibi alternatif melez yönetim biçimlerinin bir grubunu inceleyen çalışmalara gereksinim duyulmaktadır. (iv) Analiz birimini sadece işlem olarak dikkate alan çalışmalardan ziyade analiz biriminin birbirine bağımlı işlemler grubu olduğunu varsayan çalışmalar genel firma stratejisi üzerine varolan anlayışı geliştirebilecektir. (v) Sözleşme süresi ve eksiksizlik derecesi gibi sözleşme hükümlerinin eş zamanlı seçiminin (simultaneous choice) dikkate alınması bu değişkenlerin etkileşimleri üzerine farklı bakış açılarına dayanan bilgi üretimine olanak tanıyabilecektir.

Kaynaklar

- Akerlof, G. A. (1970). The market for lemons: Quality uncertainty and the market mechanism, *Quarterly Journal of Economics*, 84, 488-500.
- Al-Najjar, N.I. (1995). Incomplete contract and the governance of complex contractual relationships, *The American Economic Review*, 85(2), 432-436.
- Andersen, O., & Buvik, A. (2001). Inter-firm co-ordination: International versus domestic buyer-seller relationships, *International Journal of Management Science*, 29, 207-219.
- Anderson, E., & Coughlan, A.T. (1987). International market entry and expansion via independent or integrated channels of distribution, *Journal of Marketing*, 51, 71-82.
- Anderson, E., & Gatignon, H. (1986). Modes of foreign entry: A transaction cost analysis and propositions, *Journal of International Business Studies*, 17(3), 1-26
- Anderson, E., & Schmittlein, D.C. (1984). Integration of the sales force: an empirical examination, *Rand Journal of Economics*, 15(3), 385-395.

- Anderson, E. (1985). The salesperson as outside agent or employee: A transaction cost analysis, *Marketing Science*, 4, 234-254.
- Anderson, S.W., & Dekker, H.C. (2005). Management control for market transactions: The relation between transaction characteristics, incomplete contract design, and subsequent performance, *Management Science*, 51(12), 1734–1752.
- Argyres, N., Bercovitz, J.M., & Kyle, J. (2007). Complementarity and evolution of contractual provisions: An empirical study of information technology services contracts, *Organization Science*, 18, 3–19.
- Argyres, N.S., & Mayer, K.J. (2007). Contract design as a firm capability: An integration of learning and transaction cost perspectives, *Academy of Management Review*, 32(4), 1060-1077.
- Ariño, A., & Reuer, J.J. (2004). Alliance contractual design, Anselmo Rubiralta Center for Globalization and Strategy, University of Navarra, Working Paper, No: 572.
- Arnold, U. (2000). New dimensions of outsourcing: A combination of transaction cost economics and the core competencies concept, *European Journal of Purchasing & Supply Management*, 6, 23-29.
- Arrow, K.J. (1969). The organization of economic activity in the analysis and evaluation of public expenditure: The PPB system, 1st Joint Economic Committee. 91st Congress, Washington, 59-73.
- Arruñada, B., Garicaino, L., & Vázquez, L. (2001). Contractual allocation of decision rights and incentives: The case of automobile distribution, *Journal of Law and Economics*, 17, 256–83.
- Aubert, B.A., Rivard, S., & Patry, M. (2004). A transaction cost model of it outsourcing, *Information and Management*, 41(7), 921-932.
- Balakrishnan, S., & Wernerfelt, B. (1986). Technical change, competition and vertical integration, *Strategic Management Journal*, 7,347-359.
- Barnard, C.I. (1938). *The functions of the executive*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Barney, J.B. (1999). How a firm's capabilities affect boundary decisions, *Sloan Management Review*, 137-145.
- Barthelemy, J., & Quélin, B.V. (2006). Complexity of outsourcing contracts and ex post transaction costs: An empirical investigation, *Journal of Management Studies*, 43(8), 1775-1797.
- Bercovitz, J.E.L. (1999). An analysis of the contract provisions in business-format franchise agreements. Proceedings of the 13th Conference of the Society of Franchising.
- Bigelow, L.S., & Argyres, N. (2008). Transaction costs, industry experience and make-or-buy decisions in the population of early U.S. auto firms, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 66(3-4), 791-807.
- Brown, J.R., Dev, C.S., & Lee, D.J. (2000). Managing marketing channel opportunism: The efficacy of alternative governance mechanisms, *Journal of Marketing*, 64(2), 51-65.
- Buvik, A. (2002). Hybrid governance and governance performance in industrial purchasing relationships, *Scandinavian Journal of Management*, 18, 567-587.

- Buvik, A., & Gronhaug, K. (2000). Inter-firm dependence, environmental uncertainty and vertical co-ordination in industrial buyer-seller relationships, *The International Journal of Management Science*, 28(4), 445-454.
- Carson, S.J., Madhok, A., & Wu, T. (2006). Uncertainty, opportunism, and governance: The effects of volatility and ambiguity on formal and relational contracting, *Academy of Management Journal*, 49, 1058-1077.
- Cavusgil, S.T., Deligonul, S., & Zhang, C. (2004). Curbing foreign distributor opportunism: An examination of trust, contracts, and the legal environment in international channel relationships, *Journal of International Marketing*, 12(2), 7-27.
- Coase, R.H. (1937). The nature of the firm, *Economica*, 4(16), 386-405.
- Coleman, J.S. (1990). *Foundations of social theory*. London: Harvard University Press.
- Commons, J.R. (1931). Institutional economics, *American Economic Review*, 21, 648-657.
- Commons, J.R. (1932). The problem of correlating law, *Economics and Ethics, Wisconsin Law Review*, 8, 3-26.
- Crocker, K.J., & Masten, S.E. (1988). Mitigating contractual hazards: Unilateral options and contract length, *Rand Journal of Economics*, 19(3), 327-343.
- Crocker, K.J., & Masten, S.E. (1991). Pretia ex machina? Prices and process in long-term contracts, *Journal of Law and Economics*, 34(1), 69-99.
- Crocker, K.J., & Reynolds, K.J. (1993). The efficiency of incomplete contracts: An empirical analysis of air force engine procurement, *RAND Journal of Economics*, 24(1), 126-146.
- Dietrich, M. (1994). *Transaction cost economics and beyond: Towards a new economics of the firm*, New York: Routledge.
- Dye, R.A. (1985). Costly contract contingencies, *International Economic Review*, 26(1), 233–250.
- Dyer, J.H. (1997). Effective interim collaboration: How firms minimize transaction costs and maximize transaction value, *Strategic Management Journal*, 18(7), 535–556.
- Dyer, J.H., & Singh, H. (1998). The relational view: Cooperative strategy and sources of inter-organizational competitive advantage, *Academy of Management Review*, 23(4), 600-679.
- Dyer, J.H. (1996). Specialized supplier networks as a source of competitive advantage: Evidence from the auto industry, *Strategic Management Journal*, 17(4), 271-292.
- Erramilli, M.K., & Rao, C.P. (1993). Service firms' international entry mode choice: A modified transaction cost approach, *Journal of Marketing*, 57, 19-38.
- Faems, D., Janssens, M., Madhok, A., & van Looy, B. (2008). Toward an integrative perspective on alliance governance: Connecting contract design, trust dynamics, and contract application, *Academy of Management Journal*, 51, 1053-1078.
- Fan, J.P.H. (2000). Price uncertainty and vertical integration: An examination of petrochemical firms, *Journal of Corporate Finance*, 6(4), 345-76.
- Foss, N.J., Klein, P., & Mahoney, J. (2007). The theory of the firm in business administration: Challenges and opportunities, www.nicolaifoss.com/teaching/tce.ppt (Erişim tarihi, 31 Ağustos 2007).

- Foss, N.J. (2005). Transaction cost economics in Scandinavian business administration, *Scandinavian Journal of Management*, 21, 5-17.
- Fries, A., & Kendzia, R. (2007). Safeguarding specific investments in global buyer-supplier relationships-an integrated framework. (Ed.) R.M.B.M. de Koster, & W. Delfmann, *Managing Supply Chains- Challenges and Opportunities* (ss. 83-105). Copenhagen Business School Press.
- Furlotti, M. (2007). There is more to contracts than incompleteness: A review and assessment of empirical research on inter-firm contracts, *Journal of Management and Governance*, 11(1), 61-99.
- Gatignon, H., & Anderson, E. (1988). The multinational corporation's degree of control over foreign subsidiaries: An empirical test of a transaction cost explanation, *Journal of Law, Economics, & Organization*, 4(2), 305-336.
- Goo, J., Kishore, R., Rao, H.R., & Nam, K. (2009). The role of service level agreements in relational management of information technology outsourcing: An empirical study, *MIS Quarterly*, 33(1), 119-145.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness, *American Journal of Sociology*, 91, 481-510.
- Grossman, S.J., & Hart, O.D. (1986). The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration, *Journal of Political Economy*, 94(4), 691-720.
- Gulati, R., Lawrence, P.R., & Puranam, P. (2005). Adaptation vertical relationships: Beyond incentive conflict, *Strategic Management Journal*, 26(5), 415-440.
- Gulati, R., & Nickerson, J.A. (2008). Interorganizational trust, governance choice, and exchange performance, *Organization Science*, 1-21.
- Gulati, R. (1995). Does familiarity breed trust? The implications of repeated ties for contractual choice in alliances, *Academy of Management Journal*, 38(1), 85-112.
- Hayek, F. (1945). The use of knowledge in society, *American Economic Review*, 35, 519-530.
- Heide, J.B. (1994). Interorganizational governance in marketing channels, *Journal of Marketing*, 56, 71-85.
- Heide, J.B. (2003). Plural governance in industrial purchasing, *Journal of Marketing*, 67, 18-29.
- Heide, J.B., & John, G. (1988). The role of dependence balancing in safeguarding transaction-specific assets in conventional channels, *Journal of Marketing*, 52(1), 20-35.
- Heide, J.B., & John, G. (1990). Alliances in industrial purchasing: The determinants of joint action in buyer-supplier relationships, *Journal of Marketing Research*, 27(1), 24-36.
- Hendrikse, G., & Windsperger, J. (2011). Determinants of contractual completeness in franchising. (Ed.) M. Tuunanen, J. Windsperger, G. Cliquet, & George H., *New developments in the theory of networks: Franchising, alliances and cooperatives* (ss. 23 -39). New York: Springer.
- Hill, C.W.L. (1990). Cooperation, opportunism, and the invisible hand: Implications for transaction cost theory, *Academy of Management Review*, 15(3), 500-513.
- Hobbs, J.E. (1996). A transaction cost approach to supply chain management, *Supply Chain Management*, 1(2), 15-27.

- Hoffmann, W.H., Neumann, K., & Speckbacher, G. (2010). The effect of interorganizational trust on make-or-cooperate decisions: Disentangling opportunism-dependent and opportunism-independent effects of trust, *European Management Review*, 7, 101-115.
- Hoyt, J., & Huq, F. (2000). From arm's-length to collaborative relationships in the supply chain, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 30(9), 750-64.
- Jacobides, M.G., & Winter, S.G. (2005). The co-evolution of capability and transaction costs: Explaining the institutional structure of production, *Strategic Management Journal*, 26(5), 395-413.
- Jaffe, D. (2001). *Organization theory: Tensions and change*. New York: McGraw-Hill.
- Jap, S.D., & Anderson, E. (2003). Safeguarding interorganizational performance and continuity under ex post opportunism, *Management Science*, 49(12), 1684-1701.
- Joshi, A.W., & Stump, R.L. (1999). The contingent effect of specific asset investments on joint action in manufacturer-supplier relationships: An empirical test of the moderating role of reciprocal asset investments, uncertainty, and trust, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 27, 291-305.
- Joskow, P.L. (1987). Contract duration and relationship-specific investments: Empirical Evidence from coal markets, *American Economic Review*, 77(1), 168-185.
- Killing, J.P. (1983). *Strategies for joint venture success*. New York: Praeger.
- Klein Woolthuis, R., Hillebrand, B., & Nooteboom, B. (2005). Trust, contract and relationship development, *Organization Studies*, 26(6), 813-840.
- Klein, B., Crawford, R.G., & Alchian, A.A. (1978). Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process, *Journal of Law and Economics*, 21(4), 297-326.
- Klein, B. (1980). Transaction cost determinants of unfair contractual arrangements, *American Economic Review*, 70(2), 356-362.
- Klein, P.G. (1999). *New institutional economics*, Department of Economics, University of Georgia, Working Paper No. 0530.
- Klein, S., Gary, L.F., & Victor, J.R. (1990). A transaction cost analysis model of channel integration in international markets, *Journal of Marketing Research*, 28, 196-208.
- Klein, S. (1989). A transaction cost explanation of vertical control in international markets, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 17(3), 253-60.
- Leiblein, M.J., & Miller, D.J. (2003). An empirical examination of transaction and firm level influences on the vertical boundaries of the firm, *Strategic Management Journal*, 24, 839-859.
- Leiblein, M.J., Reuer, J.J., & Dalsace, F. (2002). Do make or buy decisions matter? The influence of organizational governance on technological performance, *Strategic Management Journal*, 23, 817-833.
- Levy, D.T. (1985). The transaction cost approach to vertical integration: An empirical examination, *Review of Economics and Statistics*, 67, 438-445.
- Li, J.J., Poppo, L., & Zhou, K.Z. (2010). Relational mechanisms, formal contracts, and local knowledge acquisition by international subsidiaries, *Strategic Management Journal*, 31, 349-370.

- Li, Y., Xie, E.T., Hock, H., & Peng, M.W. (2010). Formal control and social control in domestic and international buyer-supplier relationships, *Journal of Operations Management*, 28, 333-344.
- Lieberman, M.B. (1991). Determinants of vertical integration: An empirical test, *Journal of Industrial Economics*, 39(5), 451-466.
- Liu, Y., Luo, Y., & Liu, T. (2009). Governing buyer-supplier relationships through transactional and relational mechanisms: evidence from China, *Journal of Operations Management*, 27(4), 294-309.
- Lui, S.S., & Ngo, H.Y. (2004). The role of trust and contractual safeguards on cooperation in non-equity alliances, *Journal of Management*, 30(4), 471-486.
- Luo, Y. (2002). Contract, Cooperation, and Performance in International Joint Ventures”, *Strategic Management Journal*, 23, s. 903-919.
- Luo, Y. (2005). Transactional characteristics, institutional environment and joint venture contracts, *Journal of International Business Studies*, 36(2), 209-230.
- Lyons, B.R. (1994). Contracts and specific investment: An empirical test of transaction cost theory, *Journal of Economics and Management Strategy*, 3(2), 257-278.
- Lyons, B.R. (1995). Specific investments, economies of scale, and the make-or-buy decision: A test of transaction cost theory, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 26(3), 431-443.
- Macher, J.T., & Richman, B.D. (2008). Transaction cost economics: An assessment of empirical research in the social sciences, *Business and Politics*, 10, 1-63.
- Macneil, I.R. (1980). *The new social contract*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Madhok, A., & Tallman, S.B. (1998). Resources, transactions and rents: managing value through interfirm collaborative relationships, *Organization Science*, 9(3), 326-339.
- Madhok, A. (1996). The organization of economic activity: Transaction costs, firm capabilities, and the nature of governance, *Organization Science*, 7(5), 577-590.
- Madhok, A. (2002). Reassessing the fundamentals and beyond: Ronald Coase, the transaction cost and resource based theories of the firm and the institutional structure of production”, *Strategic Management Journal*, 23, 535-550.
- Maltz, A. (1993). Private fleet use: A transaction cost approach, *Transportation Journal*, 32, 46-53.
- Masten, S.E., Meehan, J.W., & Snyder, E.A. (1991). The costs of organization, *Journal of Law, Economics and Organization*, 7, 1-25.
- Masten, S.E. (1984). The organization of production: Evidence from the aerospace industry, *Journal of Law and Economics*, 27(2), 403-417.
- Mayer, K.J., & Salomon, R.M. (2006). Capabilities, contractual hazards, and governance: Integrating resource-based and transaction cost perspective, *Academy of Management Journal*, 49(5), 942-959.
- Mayer, K.N., & Argyres, N.S. (2004). Learning to contract: Evidence from the personal computer industry, *Organization Science*, 5, 394-410.
- McIvor, R. (2009). How the transaction cost and resource-based theories of the firm inform outsourcing evaluation, *Journal of Operations Management*, 27, 45-63.

- Mellewigt, T., Madhok, A., & Weibel, A. (2007). Trust and formal contracts in interorganizational relationships- substitutes and complements, *Managerial and Decision Economics*, 28(8), 833-847.
- Menard, C., & Shirley, M.M. (2005). Introduction. (Ed.) C. Menard, & M.M. Shirley, *Handbook of New Institutional Economics* (ss. 1-18). Netherlands: Springer.
- Monteverde, K., & Teece, D.J. (1982a). Supplier switching costs and vertical integration in the automobile industry, *The Bell Journal of Economics*, 13(1), 206-213.
- Monteverde, K., & Teece, D.J. (1982b). Appropriable rents and quasi-vertical integration, *Journal of Law and Economics*, 15(2), 321-328.
- Nassimbeni, G. (1998). Network structures and coordination mechanisms, *International Journal of Operations & Production Management*, 18(6), 538-554.
- Noordewier, T.G., George, J. & John, R.N. (1990). Performance outcomes of purchasing arrangements in industrial buyer-vendor relationships, *Journal of Marketing*, 54 (October), 80-93.
- Nooteboom, B., Berger, H., & Noorderhaven, N.G. (1997). Effects of trust and governance on relational risk, *Academy of Management Journal*, 40(2), 308–336.
- North, D.C. (1990). *Institutions, institutional change, and economic performance*. New York: Cambridge University Press.
- Parmigiani, A. (2007). Why do firms both make and buy? An investigation of concurrent sourcing, *Strategic Management Journal*, 28, 285-311.
- Poppo, L., & Zenger, T.(1998). Testing alternative theories of the firm: Transaction cost, knowledge based, and measurement explanations for make-or-buy decisions in information services, *Strategic Management Journal*, 19(2), 853-877.
- Poppo, L., & Zenger, T. (2002). Do formal contracts and relational governance function as substitutes or complements?, *Strategic Management Journal*, 23(8), 707-725.
- Powell, W.W. (1990). Neither market nor hierarchy: Network forms of organization. (Ed.) B.M. Staw, & L.L. Cummings, *Research in Organizational Behavior* (ss. 295-336). Greenwich: JAI Press.
- Reuer, J.J., & Ariño, A. (2007). Strategic alliance contracts: Dimensions and determinants of contractual complexity, *Strategic Management Journal*, 28, 313–330.
- Rindfleisch, A., & Heide, J.B. (1997). Transaction cost analysis: Past, present, and future applications, *Journal of Marketing*, 61(4), 30-54.
- Ruester, S. (2010). Recent developments in transaction cost economics, *Chair for Energy Economics and Public Sector Management*, Resource Markets WP-RM-18.
- Rumelt, R.P. (1984). Towards a strategic theory of the firm. (Ed.) R. Lamb, *Competitive Strategy Management* (ss. 131-145). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Ryall, M.D., & Sampson, R.C. (2009). Formal contracts in the presence of relational enforcement mechanisms: Evidence from technology development projects, *Management Science*, 55(6), 906-925.
- Santos, F.M., & Eisenhardt, K.M. (2005). Organizational boundaries and theories of organization, *Organization Science*, 16(5), 491-508.

- Saussier, S. (2000). Transaction costs and contractual incompleteness: The case of Electricité de France, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 42(2), 189-206.
- Simon, H.A. (1955). A behavioral model of rational choice, *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118.
- Simon, H.A. (1957). *Models of Man*. New York: John Wiley & Sons.
- Spekle, R.F., van Elten, H.J., & Kruis, A.M. (2007). Sourcing of internal auditing: An Empirical study, *Management Accounting Research*, 18(1), 102-124.
- Spier, K.E. (1992). Incomplete contracts and signaling, *Rand Journal of Economics*, 23(3), 432-443.
- Stump, R.L., & Heide, J.B. (1996). Controlling supplier opportunism in industrial relationships, *Journal of Marketing Research*, 33(4), 431-441.
- Tirole, J. (1999). Incomplete contracts: Where do we stand? *Econometrica*, 67, 741-81.
- Van de Ven, A.H. (1976). On the nature, formation, and maintenance of relations among organizations, *Academy of Management Review*, 1(4), 24-36.
- Verwaal, E., & Hesselms, M. (2004). Drivers of supply network governance: An explorative study of the dutch chemical industry, *European Management Journal*, 22(4), 442-451.
- Walker, G., & Weber, D. (1984). A transaction cost approach in make or buy decisions, *Administrative Science Quarterly*, 29, 373-391.
- Wang, X., Tan, M.T.K., Wei, K.K., & Raman, K.S. (2004). The development of an augmented constrained efficiency framework for the adoption of electronic interorganizational governance, *ECIS 2004 Proceedings*.
- Williamson, O.E., & Ouchi, W.G. (1983). The markets and hierarchies program of research: Origin, implications, prospects. (Ed.) A. Francis, J. Turk, & P. Williams, *Power, Efficiency and Institutions: A Critical Appraisal of the Markets and Hierarchies* (ss. 13-34). London: Eineman Educational Books.
- Williamson, O.E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York: Free Press.
- Williamson, O.E. (1979). Transaction cost economics: The governance of contractual relations, *Journal of Law and Economics*, 22, 233-261.
- Williamson, O.E. (1981). The economics of organization: The transaction cost approach, *American Journal of Sociology*, 87(3), 548-577.
- Williamson, O.E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. New York: The Free Press.
- Williamson, O.E. (1986). The economics of governance: framework and implications. (Ed.) R.N. Langlois, *Economics as a process – Essays in the new institutional economics* (ss. 171-202). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Williamson, O.E. (1991). Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives, *Administrative Science Quarterly*, 36, 269- 296.
- Williamson, O.E. (1994). Transaction cost economics and organization theory. (Ed.) N.J. Smelser, & R. Swedder, *The Handbook of Economic Sociology* (ss. 77-107). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Williamson, O.E. (1996). *The mechanisms of governance*. New York: Oxford University Press.

- Williamson, O.E. (1998). Transaction cost economics: How it works; where it is headed", *De Economist*, 146(1), 23-58.
- Williamson, O.E. (2000). The new institutional economics: Taking stock looking ahead, *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595-613.
- Williamson, O.E. (2002a). The lens of contract: Private ordering, *American Economic Review*, 92(2), 438-443.
- Williamson, O.E. (2002b). The theory of the firm as governance structure: From choice to contract, *Journal of Economic Perspectives*, 16(3), 171-195.
- Windsperger, J., & Dant, R.P. (2006). Contractibility and the ownership redirection in franchising: A property rights view, *Journal of Retailing*, 82(3), 259–272.
- Windsperger, J. (2002). The structure of ownership rights in franchising: An incomplete contracting view, *European Journal of Law and Economics*, 13(2), 129–142.
- Windsperger, J. (2003). Complementarities and substitutabilities in franchise contracting: Some results from the German franchise sector, *Journal of Management & Governance*, 7(3), 291–313.
- Windsperger, J. (2009). Allocation of decision rights in joint ventures, *Managerial and Decision Economics*, 30, 491–501.
- Zaheer, A., McEvily, B., & Perrone, V. (1998). Does trust matter? Exploring the effects of interorganizational and interpersonal trust on performance, *Organization Science*, 9(2), 141-159.
- Zaheer, A., & Venkatraman, V.N. (1995). Relational governance as an interorganizational strategy: An empirical test of the role of trust in economic exchange, *Strategic Management Journal*, 16, 373-392.
- Zajac, E.J., & Olsen, C.P. (1993). From transaction cost to transactional value analysis: Implications for the study of interorganizational strategies, *Journal of Management Studies*, 30(1), 131–45.
- Zhang, A. (2006). Transaction governance structure: Theories, empirical studies, and instrument design, *International Journal of Commerce & Management*, 16(2), 59-85.

Ekler

Ek 1. Sosyal Analiz Düzeyleri

