

## Firmanın Doğası\*

Ronald H. Coase\*\*

İktisat teorisi, kendi varsayımlarını açık bir biçimde ifade etmedeki bir başarısızlıktan ötürü geçmişte zarar görmüştür. Bir teori geliştiren iktisatçılar, bu teorinin üzerinde yükseldiği temelleri incelemeyi çoğu kez ihmal etmişlerdir. Ancak bu inceleme, sadece bir teorinin dayandığı varsayımlara ilişkin bilgi eksikliğinden kaynaklanan yanlış anlamaların ve lüzumsuz tartışmaların önünü almak için gerekli değil; birbirlerine rakip varsayımlardan oluşan kümeler arasından tercihte bulunurken, uygun bir biçimde karar vermenin iktisat bilimi açısından son derece önemli olmasından dolayı da gereklidir. Örneğin, “firma” kelimesinin iktisattaki kullanımının, bu ifadenin “sıradan bir insan” tarafından kullanımından farklı olabileceği ileri sürülmektedir.<sup>1</sup> İktisat teorisinde görünüşte analize endüstriden değil de, hususî firmadan hareketle başlamaya yönelik bir eğilim bulunduğuna göre;<sup>2</sup> “firma” kelimesinin, hem açık bir tanımının verilmesi hem de bu firmanın “gerçek dünya”daki bir firmadan farklılığının (eğer mevcut ise) açıklığa kavuşturulması fazlasiyla zo-

\* “The Nature of the Firm”, *Economica*, Cilt: IV (Yeni seri, Kasım 1937), s. 386-405. Ayrıca bkz. Ronald H. Coase, *The Firm, the Market and the Law*, Chicago: University of Chicago Press, 1988, s. 33-55.

\*\* Nobel ödüllü iktisatçı.

<sup>1</sup> Joan Robinson, *Economics is a Serious Subject* (İngiltere: Cambridge, W. Heffer & Sons, 1932), s. 12.

<sup>2</sup> Bkz. Nicholas Kaldor, “The Equilibrium of the Firm”, *Economic Journal*, Cilt: 44 (Mart 1934), s. 60-76.

## SIYASET BİLİMİ VE SİYASAL DÜŞÜNCE TARİHİ

Modern Siyaset Teorisi	Norman Barry
Çok-hukukluluk Laiklik ve Laikrasi	Kadir Cangızbay
Demokrasi, Laiklik, Resmi İdeoloji	Mustafa Erdoğan
Demokrasiyi Koruma Kılavuzu	Atilla Yayla
Hayek	Eamonn Butler
Kölelik Yolu	Friedrich A. von Hayek
Liberalizm	Atilla Yayla
Özgürlük ve Devlet	Charles Rowley
Siyaset Teorisine Giriş	Atilla Yayla
Siyaset ve Despotizm	Kenneth Minogue
Türkiye Özgürleşebilir mi?	Mustafa Erdoğan
Türkiye'de Anayasalar ve Siyaset	Mustafa Erdoğan

## İKTİSAT OKUMALARI

Avusturya İktisadının Temelleri	David Gordon
İktisat İlimi	Mehmed Cavid Bey
Kapitalizm ve Küresel Refah	Ian Vasquez (Ed.)
Reklam ve Piyasa Süreci	Robert Ekelund, David Saurmann
Sefaletten Zenginliğe	Marc Swanepoel
Temel Ekonomi	James Gwartney Richard Straup
İkinci En İyi	Erdal Türkkkan
Kölelik Yolu	Friedrich A. von Hayek
Modern İktisadın İnşası	Mark Skousen

ADI VE SOYADI.....  
ADRES.....  
.....  
TELEFON.....  
FAKS.....

SIYASET BİLİMİ VE  
SİYASAL  
DÜŞÜNCELER TARİHİ:  
80.000.000.TL

İKTİSAT OKUMALARI:  
60.000.000.TL

TOPLAM.....

- Banka hesabına yatırılmıştır  
 Posta çeki hesabına yatırılmıştır

Tarih...../...../.....

İmza.....

Siparişin gönderilebilmesi için yukarıdaki TOPLAM değerini yatırıldığına dair makbuzun yukarıdaki formla birlikte aşağıda belirtilen adrese ulaştırılması veya faks çekilmesi yeterlidir.  
Kargo ücreti alıcıya aittir.

### SİPARİŞ ADRESİ VE HESAP NO

GMK Bul. 108/16 Maltepe – ANKARA  
Tel (312) 230 37 19  
Faks: (312) 230 74 91

Posta Çeki Hesabı: Liberte AŞ. adına,  
1027018

Banka Hesabı: Liberte AŞ. adına,  
Vakıflar Bankası, Maltepe Şubesi,  
2020935

runlu olmaktadır. Joan Robinson şöyle demektedir: “İktisattaki varsayımlara ilişkin bir küme hakkında şu iki soru sorulabilir: Kolayca biçimlendiriliyorlar (tractable) mı? Ve, Gerçek dünyaya uygun düşüyorlar mı?”<sup>3</sup> Joan Robinson’ın da işaret ettiği gibi, “genelde, bir kısım küme kullanışlı (manageable) ve diğer bir kısım küme gerçeğe uygun (realistic)” olmakla birlikte, varsayımların hem kullanışlı hem de gerçeğe uygun oldukları teori dallarının bulunması da muhtemeldir. Aşağıdaki metinde bir firmanın, sadece gerçek dünyadaki bir firma ile kastedilen şeye uygun düşmesi anlamında gerçeğe uygun bir tanımının değil, iktisadî analizin Marshall tarafından geliştirilen en güçlü iki aleti vasıtasıyla, yani marjın noktasındaki ikâme tasavvurunu veren marjın ve ikâme tasavvurları<sup>4</sup> vasıtasıyla, kolaylıkla biçimlendirilen bir tanımının da elde edilebileceğinin gösterilmesi ümit ediliyor. Kuşkusuz, tanımımızın “kesin bir biçimde kavranabilir olan formel ilişkilere bağlı olması”<sup>5</sup> gerekmektedir.

## I

Bir firmaya ilişkin bir tanım ararken, başlangıçta, iktisadî sistemi iktisatçı tarafından genellikle ele alındığı biçimi ile düşünmemiz uygun olacaktır. İktisadî sistemin Sör Arthur Salter tarafından verilen tanımını ele alalım: “Tabii (normal) bir iktisadî sistem kendi başına işler. Bu sistem, mevcut işleme biçiminden dolayı hiçbir merkezî kontrol altında değildir, merkezî bir biçimde denetlenmesine ihtiyaç yoktur. İnsan faaliyetinin ve insan ihtiyacının bütün alanlarında, kendiliğinden (automatic), esnek ve hassas olan bir süreç vasıtasıyla, arz talebe göre ve üretim de tüketime göre ayarlanır”.<sup>6</sup> Bir iktisatçı, iktisadî sistemin fiyat mekanizması tarafından eşgüdümlendiği ve toplumunda, bir örgütlenme olarak değil, bir organizma olarak biçimlendiği görüşüne sahiptir.<sup>7</sup> İktisadî sistem “kendi başına işler”. Bu, bireyler tarafından yapılan hiçbir plânlamanın bulunmadığı anlamına gelmez. Bu bireyler, öngörüle

<sup>3</sup> Robinson, *Serious Subject*, s. 6.

<sup>4</sup> J. M. Keynes, *Essays in Biography* (Londra: Macmillan & Co., 1933), s.223-24.

<sup>5</sup> L. Robbins, *Nature and Significance of Economic Science*, (Londra: Macmillan & Co., 1932), s. 66.

<sup>6</sup> Bu tarif, D. H. Robertson (*The Control of Industry*, Gözden Geçirilmiş Baskı [Londra: Nisbet & Co., 1928], s. 85) ve Arnold Plant (“Trends in Business Administration”, *Economica*, Cilt 12, Sayı: 35 [Şubat 1932], s. 387) tarafından verilen izin ile alıntılanmıştır. Söz konusu tanım, J. A. Salter, *Allied Shipping Control*, (Oxford: Clarendon Press, 1921), s. 16-17’de görülmektedir.

<sup>7</sup> Bkz. F. A. Hayek, “The Trend of Economic Thinking”, *Economica*, (Mayıs 1933). (İngilizce metinde geçen “co-ordination” kelimesini “eşgüdüm” şeklinde çevirmeyi tercih ettik. Zira burada “eşgüdüm” kelimesi, “iktisadî sistemdeki uyumun fiyat mekanizması aracılığı ile sağlandığı”na işaret ediyor. Çevirinin kalanında da aynı kelimeyi “çeşitli işler arasında bağlantıyı, uyumu ve düzeni sağlama” anlamını vermesi amacıyla kullandık. Asıl metinde geçen “organization” kelimesini ise, bilinçli bir oluşumu ifade ettiğinden dolayı, “örgütlenme” kelimesi ile karşılamayı tercih ettik. [ç.n.] )

## Piyasa

(forecast) bulunmakta ve alternatifler arasından seçim yapmaktadırlar. Eğer söz konusu sistemde bir düzen olacak ise, bu, ister istemez böyle olmak zorundadır. Fakat bu teori, kaynakların yöneldiği istikâmetin doğrudan doğruya fiyat mekanizmasına bağlı olduğunu varsaymaktadır. Gerçekten de, iktisadî plânlamanın sadece fiyat mekanizması tarafından halihazırda yapılmakta olan bir şeyi gerçekleştirmeye çalışması, çoğu kez plânlamaya bir itiraz olarak düşünülmüştür.<sup>8</sup> Bununla birlikte, Arthur Salter'ın tarifi bize iktisadî sistemimizin bir hayli eksik kalan bir resmini çizmektedir. Bu tarif, bir firma dahilinde hiçbir şekilde geçerli olmamaktadır. Örneğin iktisat teorisinde, üretim faktörlerinin farklı kullanım alanları arasındaki tahsisinin fiyat mekanizması tarafından belirlendiğini buluyoruz: A faktörünün fiyatı, X kesiminde, Y kesiminde olduğundan daha yüksek bir hâle gelir. Bunun sonucunda A (bu fiyat farkının, farklılık gösteren diğer kazançlı durumları telâfi ettiği müddet hariç tutulursa), X ve Y kesimleri arasındaki fiyat farkı ortadan kalkıncaya dek, Y'den X'e doğru hareket eder. Yine de gerçek dünyada, bu duruma uygun düşmeyen bir çok alanın mevcut olduğunu farkediyoruz. Eğer bir işçi Y departmanından X departmanına doğru hareket ediyorsa, bu hareketi, nispi fiyatlardaki bir değişiklikten dolayı değil, sadece kendisine bu şekilde bir emir verildiğinden dolayı olmaktadır. Söz konusu sorunun fiyat hareketleri aracılığı ile çözülmesine dayanarak iktisadî plânlamaya itiraz edenlere karşı, yukarıda değinilen bireysel plânlamadan oldukça farklı ve genellikle iktisadî plânlama olarak adlandırılan şeye benzer bir plânlamanın iktisadî sistemimizde mevcut olduğu şeklinde bir yanıt verilebilir. Yukarıda verilen örnek, çağdaş iktisadî sistemimizdeki geniş bir saha açısından tipik bir örnektir. Elbette ki, bu olgu iktisatçılar tarafında görmezden gelinmemiştir. Marshall örgütlenmeyi dördüncü üretim faktörü olarak ileri sürmekte, J. B. Clark eşgüdüm işlevini girişimciye atfetmekte, Knight ise, eşgüdümde bulunan yöneticileri ortaya koymaktadır. D. H. Robertson'ın da belirttiği üzere, "bu bilinçsiz eşgüdüm okyanusunda, tıpkı bir kova dolusu yayık ayranında pıhtılaşan yağ öbeklerine benzer, bilinçli güç adacıkları"<sup>9</sup> bulunduğunu keşfediyoruz. Fakat, çoğunlukla tartışma konusu olan eşgüdümün fiyat mekanizması tarafından gerçekleştirilmesi hususu göz önüne alınırsa, neden bu türden bir örgütlenme zorunlu olmaktadır? Bu "bilinçli güç adacıkları" hangi nedenden dolayı mevcutturlar? Firma sınırları dışında, üretimi, piyasadaki bir dizi mübadele işlemi aracılığı ile düzenlenen fiyat hareketleri yönlendirmektedir. Bir fırmanın dahilinde

<sup>8</sup> Hayek, *a.g.e.*

<sup>9</sup> Robertson, *Control of Industry*, s. 85.

ise, bu piyasa işlemleri ortadan kalkmakta ve mübadele işlemlerinden oluşan karmaşık piyasa yapısının yerine, üretimi idare eden girişimci bir eşgüdümçü (entrepreneur co-ordinator) geçmektedir.<sup>10</sup> Bunların, üretimi eşgüdümlemenin alternatif yöntemleri oldukları açıktır. Bununla birlikte, fiyat hareketleri ile ayarlanması (regulate) durumunda, üretim herhangi bir örgütlenme olmadan da sürdürülebilir. Bu olguyu dikkate aldığımızda şunu sorabiliriz: Örgütlenmenin kendisi hangi nedenden dolayı mevcuttur?

Kuşkusuz, fiyat mekanizmasının yerini bir başka şeyin almasının derecesi büyük ölçüde değişmektedir. Büyük bir mağazada farklı bölümlerin bina içerisinde çeşitli yerlere tahsis edilmesi, hâkim bir otorite tarafından ya da boş yerler için verilen rekabetçi fiyat teklifleri sonucunda yapılabilmektedir. Lancashire pamuk endüstrisinde bir dokumacı, gücü ve imalâthaneyi kiralayabilmekte ve dokuma tezgahları ile yün ipliğini veresiye olarak elde edebilmektedir.<sup>11</sup> Bununla beraber, çeşitli üretim faktörlerinin bu eşgüdümü, genellikle fiyat mekanizmasının aracılığı olmadan yerine getirilmektedir. Açık olduğu üzere, “dikey” bütünleşmenin miktarı –fiyat mekanizmasının ikâme edilmesini (supersession) de kapsayacak biçimde– endüstriden endüstriye ve firmadan firmaya büyük ölçüde değişmektedir.

Sanırım, fiyat mekanizmasının ikâme edilişi firmanın ayırt edici alâmeti (mark) olarak kabul edilebilir. Şüphesiz Robbins’in dikkati çektiği gibi bu, “nispî fiyatlardan ve maliyetlerden oluşan dışsal nitelikli bir şebeke ile ilişkilidir”<sup>12</sup>; ancak, bu ilişkinin kesin doğasını keşfetmek önemlidir. Kaynakların bir firma içerisinde tahsis edilişi ile iktisadî sistem içerisinde tahsis edilişi arasındaki bu fark, Maurice Dobb tarafından Adam Smith’in kapitalistlere ilişkin görüşleri tartışılırken oldukça berrak bir biçimde tasvir edilmiştir: “Her bir fabrika içerisindeki ilişkilerden ya da sorumlu bir kişi (undertaker) tarafından kumanda edilen (captain) birimlerden daha önemli şeylerin de bulunduğu farkına varılmaya başlandı; söz konusu kişinin, kendi dolaysız alanı dışındaki iktisadî dünyanın geri kalanı ile de ilişkileri mevcut idi ... Bu kişi, her bir firma içerisindeki işbölümü ile bizzat meşgul olmakta ve bilinçli bir biçimde plân ve örgütleme yapmaktadır”; ancak, “kendisinin sadece tek bir uzmanlaşmış birimi olduğu daha geniş bir iktisadî uzmanlaşmaya da bağlı bulunmaktadır.

<sup>10</sup> Bu yazının geri kalanında “girişimci” sözcüğünü, rekabetçi bir sistemde, kaynakların yönlendirilmesinde fiyat mekanizmasının yerini alan kişiyi ya da kişileri belirtmek amacıyla kullanacağım.

<sup>11</sup> United Kingdom, *Parliament, Committee on Industry and Trade, Survey of Textile Industries*, Cilt: 26 (1928).

<sup>12</sup> Robbins, *Nature and Significance*, s. 71.

## Piyasa

Burada, geniş bir organizma içinde gerçekte yerine getirdiği daha büyük bir rolün bilincinde olmadan, münferit bir hücre olarak kendi rolünü oynamaktadır”<sup>13</sup>.

İktisatçıların fiyat mekanizmasını eşgüdümleyici bir araç olarak ele almaları esnasında “girişimci”nin eşgüdümcü işlevini de kabul etmeleri olgusu göz önüne alınır, eşgüdümün neden bir durumda fiyat mekanizmasının ve diğer bir durumda da girişimcinin çalışma biçimi olduğunun incelenmesi kesinlikle önem kazanmaktadır. Bu yazının amacı, iktisat teorisinde, (bazı amaçlar dolayısıyla yapılan) kaynakların fiyat mekanizması aracılığı ile tahsis edildiği varsayımı ile (diğer başka amaçlar dolayısıyla yapılan) bu tahsisin girişimci bir eşgüdümcüye bağlı olduğu varsayımı arasındaki mevcut boşluğu doldurmaktır. Nitekim, alternatifler arasından yapılan bu tercihi pratikte etkileyen kaideyi açıklamamız gerekmektedir.<sup>14</sup>

## II

Hedefimiz, bir firmanın neden uzmanlaşmış bir mübadele ekonomisinde tam manasıyla ortaya çıktığını bulmaya çalışmaktır. Eğer fiyat mekanizmasının (sadece kaynakların idaresi açısından düşünüldüğünde) yerine geçen bir ilişki, sahip olduğu üstünlükler için arzu ediliyorsa, bu durumda fiyat mekanizmasının yerini başka bir şey alabilir. Örneğin, bazı insanların diğer başka insanların idaresi altında çalışmayı tercih etmeleri durumunda mesele bu şekildedir. Bu türden bireyler, herhangi birinin emri altında çalışmak için daha az şey elde etmeye razı olacaklar ve buradan da doğal olarak firmalar doğacaktır. Ancak öyle görünüyor ki, bu o kadar önemli bir neden değildir. Zira, “insanların diğer insanların amiri olması”nın üstünlüğüne genelde yapılan vurgudan hareketle hüküm verildiğinde, daha ziyade tersine bir eğilim işliyor gibi de

<sup>13</sup> Maurice Dobb, *Capitalist Enterprise and Social Progress* (Londra: G. Routledge & Sons, 1925), s. 20. Karşılaştırma için aynı zamanda bkz. H. D. Henderson, *Supply and Demand*, (Londra: Nisbet & Co., 1932), s. 3-5.

<sup>14</sup> Bir endüstrinin idaresini devletin eline aldığı durumda, devletin bu endüstriyi plânlarken daha önceden fiyat mekanizması tarafından gerçekleştirilen bir şeyi yaptığını görmek kolaydır. Genelde anlaşılmayan şey ise, herhangi bir işadının kendi departmanları arasındaki ilişkileri örgütlerken, aynı zamanda, fiyat mekanizması vasıtasıyla da örgütlenebilmesi mümkün olan bir şeyi yaptığıdır. Bundan dolayı Durbin’in, iktisadî plânlamaya ilişkin sorunların, rekabetçi sistemde işadamlarınca çözülmesi gereken sorunların aynıları olduğunu belirten kimselere verdiği cevap yerindedir (Bkz. E. F. M. Durbin, “Economic Calculus in a Planned Economy”, *Economic Journal*, Cilt: 46 [Aralık 1936], s. 676-90). Bu iki durum arasındaki önemli farklılık, iktisadî plânlamanın endüstrilere zorla kabul ettirilirken, firmaların kendiliğinden (voluntarily) ortaya çıkmalarıdır; çünkü bu firmalar, üretimi örgütlemenin daha etkin bir yöntemini temsil etmektedirler. Rekabetçi bir sistemde, “optimum” bir plânlama miktarı söz konusudur!

görünebilir.<sup>15</sup> Elbette ki, söz konusu arzunun kendisi denetlenmez ve bu arzu diğer insanları denetler, onların üzerinde etkili olursa, bu durumda insanlar diğerlerini idare etmek için bazı şeylerden vazgeçmeye istekli olabilirler; yani bu insanları idare etmek için, onlara fiyat mekanizmasının koşullarında elde edeceklerinden daha fazlasını ödemede bulunmaya istekli olabilirler. Fakat bu durum, bu kişilerin diğer insanları idare etmek için onlara ödeme yaptıkları anlamına gelmekle birlikte, kendilerine diğer insanları idare etmeleri için bir ödeme yapılmadığı anlamına da gelir; bu da, açıkça, çoğu durumda doğru değildir.<sup>16</sup> Satın alıcıların, firmalarca üretilen metalleri bu şekilde üretilmeyen diğer metalara tercih ettikleri durumlarda da firmalar mevcut olabilir. Fakat gerçek dünyada, bu türden tercihlerin (eğer mevcut iseler) ihmal edilebilir önemde olduklarının düşünülmesi alanlarda dahi firmalar bulunmaktadır.<sup>17</sup> Bu nedenle, bu husus ile ilgili olan diğer bazı unsurların da mevcut olması gerekmektedir.

Öyle görünüyor ki, bir firma kurmanın kazançlı olmasının esas nedeni, fiyat mekanizmasını kullanmanın bir maliyetinin bulunmasıdır. Fiyat mekanizması yoluyla üretimi “örgütlemenin” en belirgin maliyetini, ilgili fiyatların (relevant prices) neler olduklarını bulmanın maliyeti oluşturmaktadır.<sup>18</sup> Söz konusu maliyet azaltılabilir; ancak, fiyatlara ilişkin bu bilgiyi satan uzmanların ortaya çıkışı ile bu maliyet yine de ortadan kalkmayacaktır. Bir piyasada meydana gelen her bir mübadele işlemi için ayrı bir sözleşme yapmanın ve bunu sonuca bağlamanın maliyetleri de aynı şekilde hesaba katılmalıdır.<sup>19</sup> Yine, belirli piyasalarda, örneğin ürün mübadelelerinde, bu sözleşme maliyetlerini (contract costs) en aza indirmek için teknikler tasarlanmaktadır; fakat bu

<sup>15</sup> Karşılaştırma için bkz. “dükkâncılık yapılmasından bahsedilmesinden ve (çoğu kez bir işçinin hayatındaki asıl amacı olan) bağımsız olma arzusunun dolayısıyla, vasıflı kişilere iyi bir ödeme yapılarak işlerin emniyet altına alınması yolu”nu örnek olarak gösteren Harry Dawes, “Labour Mobility in the Steel Industry”, *Economic Journal*, Cilt: 44 (Mart 1934), s. 86.

<sup>16</sup> Bununla beraber bu, tümüyle hayal ürünü bir şey değildir. Bazı küçük dükkân sahiplerinin yardımcılarından daha az kazandıkları ifade edilmektedir.

<sup>17</sup> Kendisinin verdiği örnek, metinde gösterilen örneğin hemen hemen tersi de olsa; G. F. Shove, bu türden tercihlerin mevcut olabileceğine dikkati çekmektedir. G. F. Shove, “The Imperfection of the Market: a Further Note”, *Economic Journal*, Cilt: 43 (Mart 1933), s. 116, dipnot 1.

<sup>18</sup> Nicholas Kaldor’a göre (“A Classificatory Note on the Determinateness of Equilibrium”, *Review Economic of Economic Studies* [Şubat 1934], s. 123), “Bütün ilgili fiyatların ... bütün bireyler tarafından bilinmesi” statik teorisinin varsayımlarından biridir. Ancak bu, gerçek dünya söz konusu olduğunda kesinlikle doğru değildir.

<sup>19</sup> Bu etki, kapitalizmin gelişimi meselesi tartışılırken Abott Usher tarafından kaydedilmiştir. Kendisi “Kısmen tamamlanmış ürünlerin birbiri ardına satın alınmaları ve satılmaları enerji israfından başka bir şey değildir” demektedir (*An Introduction to the Industrial History of England* [Boston: Houghton Mifflin Co., 1920], s. 13). Ancak Usher, ne bu fikri geliştirmekte ne de satın alma ve satma işlemlerinin hangi nedenlerden dolayı hâlâ mevcut oldukları hususuna dikkat etmektedir.

## Piyasa

maliyetler ortadan kaldırılamamaktadır. Bir firma söz konusu iken, sözleşmelerin ortadan kalkmadığı doğru olmakla birlikte, bu sözleşmelerin sayısı büyük ölçüde azalmaktadır. Bir üretim faktörü (ya da bu faktörün sahibi), bir firma dahilinde birlikte çalıştığı faktörler ile bir dizi sözleşme yapmak zorunda değildir. Şüphesiz, bu birliktelik fiyat mekanizmasının işleyişinin doğrudan bir sonucu ise, sözleşme yapılması zorunlu olacaktır; çünkü bu dizi sözleşmeler, vekâlet verici (substituted) türden sözleşmelerdir. Bu aşamada, bir firmada istihdam edilmiş olan bir faktörün dahil olduğu sözleşmenin niteliğini kaydetmek önemlidir. Bu sözleşme, söz konusu faktörün belirli bir bedel karşılığında (bu bedel sabit (fixed) ya da değişken (fluctuating) olabilir), bir girişimcinin talimatlarına belirli sınırlar dahilinde uymayı kabul ettiği türden bir sözleşmedir.<sup>20</sup> Bu sözleşmenin içeriğinde, sadece girişimcinin yetkilerinin sınırları belirtilmelidir. Bu sayede girişimci, diğer üretim faktörlerini bu sınırlar dahilinde idare edebilir.

Bununla birlikte, fiyat mekanizmasını kullanmanın daha başka aleyhte durumları da – veya maliyetleri de – mevcuttur. Bazı maddelerin ya da hizmetlerin arzı için uzun dönemli bir sözleşmenin yapılması arzu edilebilir. Bunun nedeni, birkaç kısa dönemli sözleşmenin yerine uzunca bir zaman devresi için tek bir sözleşmenin yapılması durumunda, her bir sözleşmeyi yapmanın belirli maliyetlerinden kaçınmanın mümkün olmasından kaynaklanabilir. Ya da ilgili kişilerin risk karşısındaki tutumları nedeniyle, bu kişiler, kısa dönemli bir sözleşmeden ziyade uzun dönemli bir sözleşme yapmayı tercih edebilirler. Şu halde, öngörüle bulunmanın güç olması nedeniyle, metanın ya da hizmetin temini için yapılan sözleşmenin süresi ne kadar uzun olursa; satın alan kişi için, sözleşmeyi yapan diğer taraftan yapılması beklenen şeyi belirtmesi o kadar az imkân dahilinde ve, gerçekte ise, o kadar az arzu edilir olacaktır. Söz konusu metayı ya da hizmeti arzeden kimse için, çeşitli eylem biçimlerinden hangilerinin izlenileceği ilgilenilmeye değmez bir mesele olabilir; fakat, bu hizmeti ya da metayı satın alan kişi için durum böyle değildir. Nitekim satın alıcı, arzediciden (supplier) bu çeşitli eylem biçimlerinden hangisini izlemesini isteyeceğini bilemeyecektir. Dolayısıyla, sağlanan hizmet genel terimler ile ifade edilecek, ince ayrıntılar ise daha ileri bir tarihe ertelenecektir. Sözleşmede belirtilen bütün şey, metayı ya da hizmeti sağlayan kim-

<sup>20</sup> Girişimcinin yetkilerini sabit kılmanın herhangi bir sınırının olmaması da mümkün olabilir. Fakat bu, gönüllü bir kölelik durumu olur. Francis R. Batt'a göre (*The Law of Master and Servant*, 1. Basım [Londra: Sir I. Pitman & Sons, 1929], s. 18), bu türden bir sözleşme hükümsüzdür ve zorla uygulanamaz.



seden yapılması beklenen şeylerin sınırları olacaktır. Arzediciden yapılması beklenen şeylere ilişkin ayrıntılar sözleşmede belirtilmeyecek, bunlar daha sonra satın alıcı tarafından kararlaştırılacaktır. Bu yoldan kaynakların idaresi satın alıcıya (sözleşmenin sınırları dahilinde) tâbi hâle geldiğinde, benim bir “firma” olarak adlandırdığım ilişki elde edilebilmektedir.<sup>21</sup> Bu nedenle, çok kısa dönemli bir sözleşmenin tatmin edici olmadığı durumlarda, bir firmanın ortaya çıkması muhtemeldir. Bu husus, açıkça, hizmetlerin – emeğin – söz konusu olduğu durumlarda, metaların satın alınmasının söz konusu olduğu durumlardan daha etkili olmaktadır. Metaların söz konusu olduğu durumlarda, ana kalemler başlangıçta belirtilebilir; daha sonradan kararlaştırılacak olan ayrıntılar ise, ikinci derecede öneme sahip olacaklardır.

Tartışmanın bu bölümünü şöyle özetleyebiliriz: Bir piyasanın işleminin belirli bir maliyeti bulunmakla birlikte, bir örgütlenme tesis ederek ve kaynakların idaresinde bir takım yetkilerin kullanılmasına (yani bir “girişimciye”) müsaade ederek, belirli pazarlama maliyetlerinden tasarruf edilebilir. Üretim faktörlerini, ikâme ettiği (supersede) piyasa işlemleri vasıtası ile elde edebileceğinden daha düşük bir fiyata elde edebileceği göz önüne alındığında, girişimcinin, kendi işlerini daha az bir maliyet ile sürdürmesi gerekmektedir; çünkü bunu başaramadığı durumda, açık piyasaya dönmesi daima imkân dahilindedir.

Belirsizlik meselesi, çoğu kez firmanın dengesinin incelenmesi ile yakından ilgili olduğu düşünülen bir meseledir. Zira, bir firmanın belirsizlik durumu mevcut olmadan ortaya çıkması mümkün görünmemektedir. Ancak öyle görünüyor ki, ödeme biçimini firmanın ayırt edici alâmeti – üretim işi ile meşgul olan bazı kimselere sabit gelirlerin (fixed incomes) temin edilmesinin, yaratılan artığı (residual) ve sürekli geliri (fluctuating income) elde eden kişi tarafından garanti edilmiş olması – sayan kimseler (örneğin Knight), burada dikkate aldığımız sorun ile ilgisi olmayan bir hususu öne sürmektedirler. Çalışanlarına yapacağı ödemenin çoğunlukla ya da tamamen elde edilen kârdan bir pay biçiminde olması durumunda dahi, bir girişimci, başka bir girişimciye kendi hizmetlerini belirli bir para tutarı karşılığında satabilir.<sup>22</sup> Öyle görünüyor ki, önemli olan mesele, kaynak dağılımının neden doğrudan doğruya piyasa mekanizması tarafından gerçekleştirilmediğidir.

<sup>21</sup> Şüphesiz, bir firmanın mevcut olup olmadığını belirleyen kesin bir sınır çizmek mümkün değildir. Ancak, az çok bir belirti mümkün olabilir. Bu, efendi ve uşak ya da asil ve vekil ilişkisinin mevcut olup olmadığına ilişkin hukukî meseleye benzer bir meseledir. Bu sorunun yukarıdaki tartışmasına bakınız.

<sup>22</sup> Knight'in görüşleri aşağıda daha ayrıntılı bir biçimde incelenmektedir.

## Piyasa

Kaydedilmesi gereken diğer bir husus ise; bir piyasadaki mübadele işlemleri ile bir firma dahilinde örgütlenmiş olan aynı mübadele işlemlerinin, hükümetler ya da düzenlemeler yapma yetkisine sahip diğer gruplar tarafından çoğu kez farklı biçimlerde ele alındığıdır. Bir satış vergisinin işleyişini düşündüğümüzde açıktır ki, bu vergi piyasadaki işlemler üzerine konulmuş olan bir vergidir; firma dahilinde örgütlenmiş olan aynı işlemler üzerine konulmuş olan bir vergi değildir. Şu halde, bu işlemler (fiyat mekanizması ya da firmalar tarafından meydana getirilen) alternatif “örgütlenme” yöntemleri olduklarına göre; bu türden bir düzenleme (regulation), aksi bir durumda hiçbir varlık nedenine (raison d'être) sahip olmayacak firmalar vücuda getirecektir. Bu durum, uzmanlaşmış bir mübadele ekonomisinde bir firmanın ortaya çıkması için bir neden temin edecektir. Şüphesiz, firmaların halihazırda mevcut olmaları ölçüsünde, satış vergisi türünden bir yöntem sadece firmaları satış vergisinin bulunmadığı bir duruma kıyasla daha da genişletmeye doğru yönelecektir. Benzeri şekilde, kota cetvelleri ile (tayınlamanın da mevcut olduğuna işaret eden ve fiyat kontrollerinin olduğu türden ürünleri kendileri için üreten firmalara uygulanamayan) fiyat kontrolü yöntemleri, piyasa vasıtası ile örgütlenme yapmak yerine firma dahilinde örgütlenme yapan firmalara üstünlük sağlayacak ve böylece firmaları, ister istemez, büyümeye teşvik edecektir. Lâkin, firmaları vücuda getiren yöntemlerin, bu paragrafta belirtilen türden yöntemler olduğuna inanmak da zordur. Bununla birlikte, bu yöntemler başka nedenlerden dolayı mevcut olmasalardı bile, söz konusu sonuçları yaratabilirlerdi.

Sonuç olarak; yukarıda ifade edilenler, çoğunlukla kaynakların dağılımının fiyat mekanizması tarafından “örgütlendiğinin” varsayıldığı uzmanlaşmış bir mübadele ekonomisinde, firmalar türünden örgütlerin hangi nedenlerden dolayı mevcut olduklarını açıklamaktadır. Dolayısıyla bir firma, kaynakların idaresinin bir girişimciye bağlı olması durumunda meydana gelen bir ilişkiler sisteminden oluşmaktadır.

Kısaca tarif edilen bu yaklaşım; bir firmanın genişlediği ya da küçüldüğü ifade edildiği vakit, ifade edilen şeye bilimsel bir anlam vermeyi mümkün kılması açısından bir üstünlük sağlıyor gibi görünmektedir. Bir firma, ilâve işlemler (bu işlemler, fiyat mekanizması aracılığı ile eşgüdümlenen mübadele işlemleri olabilirler) girişimci tarafından örgütlendiği sürece genişlemekte ve girişimci bu işlemleri örgütlemeyi bıraktığında da küçülmektedir. Ortaya çıkan mesele, firmanın büyüklüğünü belirleyen güçleri incelemenin mümkün olup olmadığıdır. Girişimci neden bir işlem daha az veya bir işlem daha fazla

örgütlememektedir? Knight'ın meseleyi şu şekilde dikkate aldığını kaydetmek ilginç olacaktır:

... Bir tesis için söz konusu olan ilişkinin aksine; anlaşılır şekilde olan genel ilkeler ile ilgili bir mesele olmaktan ziyade, çoğunlukla bir kişilik ve tarihsel rastlantı meselesi olan verimlilik ile ölçek (size) arasındaki ilişki, teorinin en ciddi sorunlarından birisidir. Ancak, söz konusu mesele özellikle hayatî niteliktedir; çünkü tekel kazancı ihtimali, firmanın sürekli ve sınırsız bir biçimde genişlemesi için güçlü bir dürtü arz etmektedir. Bu dürtü, sınırlı rekabet olsa dahi, ölçekte büyüme ile birlikte (parasal gelirin üretilmesinde) düşük verimliliğe yol açan, aynı derecede güçlü bir diğer dürtünün yarattığı baskı ile dengelenmelidir.<sup>23</sup>

Knight, firmanın ölçeğini belirleyen şeyleri bilimsel bir biçimde ele almanın imkânsız olduğunu düşünüyor gibi görünüyor. Şimdi, yukarıda geliştirilen firma kavramı temel alınarak, bu işe girilecektir.

Firmanın, öncelikle pazarlama maliyetlerinin varlığı nedeniyle ortaya çıktığı ileri sürülmüştür. Öyle görünüyor ki (Knight tarafından tekel hakkında dile getirilen düşüncelerden tamamıyla farklı olarak), bu duruma uygun düşen bir soru şu şekilde sorulabilir: Eğer örgütleme yaparak belirli maliyetler ortadan kaldırılabiliyor ve gerçekten de üretim maliyetleri düşürülebiliyor ise, piyasa işlemleri hangi nedenlerden dolayı mevcutturlar?<sup>24</sup> Bütün üretim neden tek bir büyük firma tarafından yürütülmemektedir? Bazı muhtemel açıklamalar mevcut gibi görünüyor.

İlk olarak; firma genişledikçe girişimcinin işlevinde azalan getiriler durumu meydana gelebilir; yani, ilâve işlemleri firma dahilinde örgütlemenin maliyetleri artabilir.<sup>25</sup> Doğal olarak bunun için; ek bir işlemi firma dahilinde örgütlemenin maliyetlerinin, söz konusu işlemi açık piyasada gerçekleştirme- nin maliyetlerine eşit olduğu ya da diğer bir girişimci aracılığı ile örgütlemenin maliyetlerine eşit olduğu bir noktaya ulaşılmış olması gerekmektedir. İkinci olarak; örgütlenen işlemlerin sayısı arttıkça, girişimci, üretim faktörlerini değerlerinin yüksek olduğu kullanım alanlarına yerleştirmeyi beceremeyebilir;

<sup>23</sup> Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, Yeni Basım Önsöz (Londra: London School of Economics and Political Science, 1933).

<sup>24</sup> Yalnızca "tüketici tercihleri"nin ortadan kaldırılması durumunda bertaraf edilebilecek belirli pazarlama maliyetleri mevcuttur; ve bunlar da perakende satışlar ile ilgili olan maliyetlerdir. Bu maliyetler, insanların karnelere razı olmalarına neden olacak kadar yüksek olabilirler; çünkü ek ürün, tercihte bulunmaktan mahrum kalma karşılığında elde edilmektedir. Bu durum, makul bir şeydir.

<sup>25</sup> Bu argüman, bir piyasadaki mübadele işlemlerinin türdeş sayılabileceğini kabul etmektedir. Gerçekte ise, bu kesinlikle doğru değildir. Bu durumun neden güç olduğu aşağıda dikkate alınmaktadır.

## Piyasa

yani girişimci, üretim faktörlerinden en iyi biçimde yararlanmayı başaramayabilir. Yine; kaynakların israf edilmesi nedeniyle meydana gelecek zararın, açık piyasadaki mübadele işleminin pazarlama maliyetlerine eşit olduğu ya da aynı işlemin başka bir girişimci vasıtasıyla örgütlenmesi durumunda meydana gelecek zarara eşit olduğu bir noktaya ulaşılmış olması gerekmektedir. Son olarak; bir ya da birkaç üretim faktörünün arz fiyatı artabilir; çünkü küçük bir firmanın sahip olduğu “diğer üstünlükler”, geniş bir firmanın sahip olduklarından sayıca fazla olabilir.<sup>26</sup> Kuşkusuz, firmanın genişlemesinin sona erdiği fiilî (actual) nokta, yukarıda değinilen unsurların bir bileşimi tarafından da belirlenebilir. İlk iki neden büyük ihtimalle, iktisatçıların “yöneticiliğin azalan getirisi” (diminishing returns to management) olarak ifade ettikleri tabire uygun düşmektedir.<sup>27</sup>

Bir önceki paragrafta belirtilen husus, ek bir işlemi firma dahilinde örgütlemenin maliyetlerinin, aynı işlemi açık piyasadaki bir mübadele aracılığı ile gerçekleştirilmenin maliyetlerine ya da diğer bir firmada örgütlemenin maliyetlerine eşit oluncaya dek firmanın genişlemeye eğilimli olacağı şeklinde idi. Ancak eğer firma, açık piyasadaki pazarlama maliyetlerinin altında olan bir noktada ve bir diğer firmadaki örgütlenme maliyetlerine eşit olan bir noktada genişlemesini durdurur ise, birçok durumda bu (“birleşme”<sup>28</sup> (combination) durumu hariç tutulursa), her bir üreticinin fiilî pazarlama maliyetlerinin daha altında olan bir maliyet ile örgütleyebileceği bir piyasa işleminin bu iki üretici arasında mevcut olduğu anlamına gelecektir. Söz konusu paradoks nasıl çözülecektir? Bir örnek üzerinde düşünersek bu durumun nedeni açıklığa kavuşacaktır: Varsayalım ki; A, B’den bir ürün satın alıyor ve hem A hem de B bu piyasa işlemini mevcut maliyetinin daha altında olan bir maliyet ile örgütleyebiliyor. B’nin tek bir üretim sürecini ya da aşamasını değil, birkaç tanesini

<sup>26</sup> Üretim faktörlerinin arz fiyatlarının çeşitli ölçekteki firmalara göre değişmesine ilişkin bir tartışma için bkz. E. A. G. Robinson, *The Structure of Competitive Industry* (Londra: Nisbet & Co., 1931). Firmanın ölçeği büyüdükçe, örgütlenme yapabilme becerisinin arz fiyatının da artacağı; çünkü insanların, büyük bir iş yerindeki bir departmanın başında bulunmak yerine, küçük bağımsız bir işin başında bulunmayı tercih edecekleri kimi zaman ifade edilmektedir. Bkz. Elliot Jones, *The Trust Problem in the United States* (New York: Macmillan Co., 1921), s. 231 ve D. H. Macgregor, *Industrial Combination* (Londra: G. Bell & Sons, 1906), s. 63. Bu, rasyonalizasyon’u savunan kişilerin ortak argümanıdır. Daha geniş birimlerin daha etkin olduğu da ifade edilmektedir; fakat görünüşe göre, Rasyonalizasyon koşullarında artan etkinliklerin (efficiency) mümkün kıldığı yüksek gelire rağmen, küçük girişimci, bireyselci hevesleri (individualistic spirit) nedeniyle bağımsız kalmayı tercih etmektedirler.

<sup>27</sup> Şüphesiz bu tartışma kısa ve eksiktir. Bu özel sorunun daha eksiksiz bir tartışması için bkz. Kaldor, *Equilibrium of the Firm* ve Austin Robinson, “The Problem of Management and the Size of Firms”, *Economic Journal*, Cilt: 44 (Haziran 1934), s. 242-57.

<sup>28</sup> Bu sözcüğün tanımı aşağıda verilmektedir.

birden örgütleyebildiğini kabul edebiliriz. Dolayısıyla A bir piyasa işlemini iptal etmek (avoid) isterse, B tarafından kontrol edilen bütün üretim süreçlerini devralması gerekecektir. A bütün üretim süreçlerini devralmaz ise, satın alınan şey farklı bir ürün olsa dahi, fazladan bir piyasa işlemi hâlâ mevcut olacaktır. Ancak daha önceden, her bir üreticinin genişledikçe daha az etkin hâle geldiğini, yani ek işlemleri örgütlemenin ilâve maliyetlerinin arttığını kabul etmiştik. Şurası muhtemeldir ki; önceden B tarafından örgütlenmiş olan işlemleri A'nın örgütlemesinin maliyeti, aynı işi B'nin yapmasının maliyetinden daha yüksek olacaktır. Dolayısıyla A, B'nin bütün örgütlenmesini, ancak, B'nin işini örgütlemenin maliyetinin B'nin (herhangi bir mübadele işlemini açık piyasada gerçekleştirmenin maliyetlerine eşit bir miktarda olan) maliyetinden daha yüksek olmadığı bir durumda devralacaktır. Bununla beraber, bir piyasa işlemini gerçekleştirmek bir kez ekonomik hâle geldi mi, ek bir işlemi her bir firmada örgütlemenin maliyetinin aynı olduğu bir biçimde, üretimi kısımlara ayırmak da yararlı olacaktır.

Şimdiye dek, fiyat mekanizması aracılığı ile meydana gelen mübadele işlemlerinin türdeş oldukları kabul edildi. Gerçekte ise, hiçbir şey, çağdaş dünyamızda fiilen meydana gelen işlemlerden daha fazla çeşitlilik gösteremez. Bu ifade, mübadele işlemlerini fiyat mekanizması aracılığı ile gerçekleştirmenin maliyetlerinin, bu işlemleri firma dahilinde örgütlemenin maliyetleri değıştikçe büyük ölçüde değışeceği anlamına geliyormuş gibi görünebilir. Dolayısıyla, azalan verimler meselesinden tamamıyla ayrı olarak, belirli işlemleri firma dahilinde örgütlemenin maliyetlerinin, mübadele işlemlerini açık piyasada gerçekleştirmenin maliyetlerinden daha yüksek olması imkân dahilinde görünebilir. Bu da, ister istemez, fiyat mekanizması aracılığı ile gerçekleştirilen mübadele işlemlerinin bulunduğu anlamına gelecektir. Fakat bu, tek bir firmanın yerine daha fazla sayıda firmanın mevcut olması gerektiğini ifade eder mi? Açıkça ifade etmek gerekirse, hayır; iktisadî sistemin, kaynakların idaresinin doğrudan doğruya fiyat mekanizmasına bağlı olmadığı bütün alanlarında, bu mübadele işlemleri tek bir firma dahilinde örgütlenebilirler. "Yöneticiliğin azalan getirisi"nin mi, yoksa üretim faktörlerinin arz fiyatlarının yükselmesinin mi daha önemli olduğunu belirtmek güç olmakla birlikte, daha önceden tartışılan unsurlar da önemli görünmektedirler.

Bu nedenle, diğer şeylerin aynı kalması kaydıyla, bir firma şu durumlarda genişlemeye doğru yönelecektir:

a) Örgütleme maliyetlerinin daha az olması ve bu maliyetlerin, örgütlenen işlemlerin sayısında bir artış meydana geldiğinde daha yavaş yükselmesi,

**Piyasa**

b) Girişimcinin daha az hata yapması ve hataların, örgütlenen işlemlerin sayısında bir artış olduğunda daha yavaş artması,

c) Daha geniş ölçekte olan firmalar için üretim faktörlerinin arz fiyatlarındaki azalışın daha fazla (veya bu fiyatlardaki artışın daha az) olması.

Farklı ölçekteki firmalar için üretim faktörlerinin arz fiyatlarındaki değişmelerden başka; işlemlerin farklılığı ve ilgili fiyatlardaki muhtemel değişmeler bakımından, örgütlenmiş olan işlemlerin uzamsal dağılımındaki (spatial distribution) bir artış ile birlikte örgütlenme maliyetlerinde ve hataların neden olduğu zararlarda da bir artış meydana gelebilir.<sup>29</sup> Zira gittikçe daha fazla sayıda işlem bir girişimci tarafından örgütlendikçe, bu işlemler ya çeşit bakımından farklı işlemler olmaya ya da farklı mekânlarda farklı işlemler olmaya doğru yöneleceklerdir. Bu durum, firma genişledikçe etkinliğin hangi nedenlerden dolayı azalmaya eğilimli hâle geldiğini açıklamak için ilâve bir neden sağlamaktadır. Uzamsal dağılımı küçülterek üretim faktörlerini birbirlerine daha yakın bir biçimde bir araya getiren buluşlar, firmanın ölçeğini yükseltebilirler.<sup>30</sup> Uzamsal bir şekilde örgütlenme yapmanın maliyetini azaltan telefon ve telgraf gibi değişiklikler ve yönetim tekniğini (managerial technique) geliştiren bütün değişiklikler de, firmanın ölçeğini yükseltebilirler.<sup>31</sup>

<sup>29</sup> Sorunun bu yönü Kaldor (*Equilibrium of the Firm*) tarafından vurgulanmıştır. Meselenin bu bağlamdaki önemi önceden E. A. G. Robinson (*Competitive Industry*, s. 83-106) tarafından kaydedilmiştir. Bu durum, fiyat hareketlerindeki bir artış olasılığının, bir firma dahilinde örgütlenme yapmanın maliyetlerini, piyasadaki bir mübadele işleminin gerçekleştirilmesinin maliyetini arttırmasından daha fazla arttırdığını kabul etmektedir; ki bu da muhtemeldir.

<sup>30</sup> Bu durum, E. A. G. Robinson (*Competitive Industry*, s. 27-33) tarafından teknik birimlere ilişkin muamelelerin önemli olduğu şeklinde ifade edilen husus gibi görünmektedir. Teknik birimler genişledikçe, faktör yoğunluğu daha da artacak ve dolayısıyla firma da muhtemelen genişleyecektir.

<sup>31</sup> Şu da kaydedilmelidir ki, pek çok buluş hem örgütlenme maliyetlerini hem de fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyetlerini değiştirecektir. Bu tür durumlarda, söz konusu buluşun firmaları genişletmesi ya da küçültmesi, bu buluşun bu iki maliyet kümesi üzerindeki nispi etkisine bağlı olacaktır. Örneğin; eğer telefon, fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyetlerini, örgütlenme maliyetlerini azalttığından daha fazla azaltır ise; bu durumda telefon kullanımı, firmanın ölçeğini küçültme etkisine sahip olacaktır.

Bu dinamik güçlerin tarifi Maurice Dobb tarafından verilmektedir (*Russian Economic Development Since the Revolution* [New York: E. P. Dutton & Co., 1928], s. 68): “Birbirine bağlanmış olan emeğin (bonded labour) ortadan kalkması ile (çalışmanın, ustabaşının kırbağı ile düzene sokulduğu bir tesis olarak) fabrika, varlık nedenini kaybetti; tâ ki 1846’dan sonra güç makinelerinin ortaya çıkması bu nedeni ona iade edinceye dek”. Ev emeği sisteminden (domestic system) fabrika sistemine geçişin tarihsel bir rastlantı olmadığını, bu geçişin koşullarının iktisadî güçler vasıtası ile oluştuğunu kavramak önemli görünüyor. Bu durum, tersi de mümkün olmakla birlikte, Rusya örneğinde olduğu gibi, fabrika sisteminden ev emeği sistemine geçişin mümkün olması gerçeğinde de kendisini gösteriyor. Köleliğin temel niteliğini, fiyat mekanizmasının işleyişinin engellenmiş olması oluşturmaktadır. Bu nedenle, örgütlenme yapan bir takım kişilerin (organizer) idaresi gerekli olmuştur. Bununla birlikte, kölelik ortadan kalktığında fiyat mekanizmasının

Şurası da kaydedilmelidir ki, firmanın yukarıda verilmiş olan tanımı, “birleşme” ve “bütünleşme” (integration) sözcüklerine daha kesin anlamlar vermek için kullanılabilir.<sup>32</sup> İki ya da daha fazla sayıdaki girişimci tarafından önceden örgütlenmiş olan işlemlerin, tek bir girişimci tarafından örgütlenmesi durumunda bir birleşme söz konusudur. Bu, bir piyasada girişimciler arasında önceden gerçekleştirilmiş olan işlemlerin örgütlenmesini de kapsadığında bütünleşme hâline gelir. Bir firma bu iki yoldan biri veya her ikisi vasıtası ile genişleyebilir. Böylece “rekabetçi endüstri yapısı”nın tamamı, iktisadî analizin alışılmış tekniği ile kolaylıkla biçimlendirilir hâle gelmektedir.

### III

Bir önceki bölümde incelenen sorun iktisatçılar tarafından bütünüyle ihmal edilmemiştir. Şimdi, bir firmanın uzmanlaşmış bir mübadele ekonomisinde ortaya çıkışına ilişkin yukarıda verilen nedenlerin, niye öncelenen diğer açıklamaların yerine tercih edildiğinin ele alınması gerekiyor.

Kimi zaman bir firmanın varoluşunun nedeninin işbölümünde bulunabileceği ifade edilmektedir. Bu, Usher’ın görüşüdür. Maurice Dobb da bu görüşü benimsemiş ve genişletmiştir: Firma, “işbölümünün giderek karmaşık bir hâle gelmesi sonucunda” ortaya çıkar. “... Bu iktisadî farklılaşmanın artması, bir bütünleştirici güç ihtiyacı yaratır. Bu güç olmadığı takdirde iktisadî farklılaşma karmaşaya düşecektir. Farklılaşmış bir ekonomideki bütünleştirici güçten dolayı, endüstriyel yapılar başlıca öneme sahiptirler”.<sup>33</sup> Bu argümanın açık bir yanıtı vardır: “Farklılaşmış bir ekonomideki bütünleştirici güç” fiyat mekanizması biçiminde halihazırda mevcuttur. Belki de iktisat biliminin esas başarısı, uzmanlaşmanın bir karmaşaya yol açacağını varsaymak için herhangi bir nedenin bulunmadığını göstermek olmuştur.<sup>34</sup> Dolayısıyla Maurice Dobb’ın öne sürdüğü neden kabul edilemez. Açıklanması gereken şey, bir bütünleştirici gücün (girişimci) neden bir diğer bütünleştirici gücün (fiyat mekanizması) yerini aldığıdır.

---

işleminin önündeki engeller de ortadan kalkmıştır. Fiyat mekanizmasının ikâme edilmesini sağlayacak biçimde ödeme yapılması ve firmanın bir kez daha ortaya çıkması, makinelerin işçileri tek bir yerleşim bölgesine doğru sürüklemesinden önce mümkün olmuştur.

<sup>32</sup> Bütünleşme çoğu kez “dikey bütünleşme” (vertical integration) olarak, birleşme de “yatay bütünleşme” (lateral integration) olarak adlandırılmaktadır.

<sup>33</sup> Dobb, *Capitalist Enterprise and Social Progress*, s. 10. Usher’ın görüşleri *Industrial History of England*, s. 1-18’de bulunabilir.

<sup>34</sup> Karşılaştırma için bkz. mübadele teorisinden “endüstriyel toplumun örgütlenmesinin teorisi” olarak bahseden J. B. Clark, *The Distribution of Wealth* (New York: Macmillan Co., 1931), s. 19.

Piyasa

Bu olguyu açıklamak için öne sürülen nedenlerden en dikkate değer olanları (ve belki de en geniş ölçüde kabul görenleri) Knight'ın *Risk, Uncertainty and Profit* adlı eserinde bulunanlardır. Knight'ın görüşleri biraz daha ayrıntılı bir biçimde incelenecektir.

Knight, belirsizliğin olmadığı bir sistemden yola çıkmaktadır:

Hilenin yer almadığı mutlak özgürlük koşulları içerisinde bulunan bireyler olarak hareket eden insanların, iktisadî hayatı, (günümüz Amerika'sındaki noktaya benzer derecede gelişmiş olan) birinci ve ikinci dereceden işbölümü, sermayenin kullanımı vs. ile örgütlemiş olmaları gerekmektedir. İmgelemin işleme için gerekli olan başlıca olgu, üretken grupların ya da tesislerin iç örgütlenmesidir. Belirsizliğin hiç bulunmadığı, her bireyin mevcut durum hakkında tam bir bilgiye sahip olduğu bir durumda, sorumluluk sahibi yöneticiliğin doğası veya üretken faaliyetlerin kontrolü gibi şeyler için herhangi bir neden de söz konusu olmayacaktır. Hatta gerçek anlamda pazarlama işlemleri de bulunmayacaktır. Hammaddelerin ve üretken hizmetlerin tüketiciye akışı tamamen kendiliğinden (automatic) olacaktır.<sup>35</sup>

Knight, bu düzenin “tek başına deneme-yanılma yöntemleri ile işlemiş olan uzun bir tecrübe süreci sonucunda meydana geldiğini” düşünebileceğimizi ifade etmektedir. Knight'a göre, “diğer işçilerin çalışmaları ile birlikte, bir çeşit ‘önceden tesis edilmiş olan bir uyum’ içerisinde, her işçinin tam olarak doğru zamanda doğru şeyi yaptığını düşünmek” zorunlu değildir. “Bireylerin faaliyetlerini eşgüdümlemek için yöneticiler, müdürler vs. mevcut olabilir”. Yine de bu yöneticiler, “herhangi bir türden sorumluluğa sahip olmadan” sadece rutin bir işlevi yerine getireceklerdir.<sup>36</sup>

Knight ardından şöyle devam etmektedir:

Belirsizliğin – bilgi eksikliğinin (ignorance) ve bilgiden ziyade fikirlere dayanarak hareket etme zorunluluğunun – ortaya çıkışı ile, bu Eden-vâri durumun niteliği tamamıyla değişir... Belirli işleri yaparken mevcut olan belirsizlik durumu ile, çeşitli faaliyetlerin fiilen yerine getirilmesi, gerçek anlamıyla, hayatın tâli bir parçası hâline gelir; başlıca sorun ya da iş, neyin yapılacağına ve hangi biçimde yapılacağına karar vermektir.<sup>37</sup>

Bu belirsizlik olgusu, toplumsal örgütlenmenin en önemli iki niteliğini meydana getirmektedir:

<sup>35</sup> Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, s. 267.

<sup>36</sup> *A.g.e.*, s. 267-68.

<sup>37</sup> *A.g.e.*, s. 268



İlk olarak; mallar, üreticilerin kendi ihtiyaçlarının tatmini için değil, ihtiyaçların tamamıyla kişisel olmayan bir biçimde önceden tahmin edilmesine (predict) dayanılarak, piyasa için üretilirler. Üretici, tüketicilerin ihtiyaçlarını öngörmenin (forecast) sorumluluğunu üzerine alır. İkinci olarak; öngörünün işleminin ve aynı zamanda da teknolojinin idare edilmesinin ve üretimin kontrolünün geniş bir bölümünün hâlâ oldukça dar bir üreticiler sınıfında toplanmış olmasının sonucunda, karşımıza yeni bir iktisadî görevli (economic functionary), yani girişimci çıkar... Belirsizlik durumu mevcut iken ve neyin yapılacağına ve hangi biçimde yapılacağına karar verme işi, üretken grupların iç örgütlenmesinin yürütülmesi işinden üstünlüğü devralırken; bu karar verme işi artık bir umursamazlık ya da mekanik bir ayrıntı meselesi olmaktan çıkar. Bu karar verme ve kontrol etme işinin merkezileşmesi mecburîdir, “bir noktada toplanma” (cephalisation) süreci... kaçınılmazdır...<sup>38</sup>

En temel değişiklik ise:

... kendine güvenen ve gözüpek olan kişilerin riski kabul ettikleri ya da sonucu şüpheli olan şeyleri emniyet altına aldıkları ve bunlardan da, bu gözüpek kişilere, fiilî sonuçları devralmaları karşılığında kendilerine özel bir gelirin temin edileceği garantisini vererek kaçındıkları bir sistem[in meydana gelmesidir] ... Bir kişinin bir diğer kişiye, bu sonuncu kişinin eylemlerine ilişkin önceden kararlaştırılmış bir sonucu, söz konusu bu kişinin kendi işlerini idare etmesi için hiçbir yetki verilmeksizin garanti etmesi, insan doğasının bildiğimiz biçimine rağmen, ilk kişi açısından pratik olmayan ve gayet alışılmadık bir durum olacaktır. Diğer yandan, bu sonuncu kişi de, bu türden bir garanti verilmeden kendisini ilk kişinin idaresi altına yerleştirmeyecektir... İşlevlerin değişik biçimlerde bu şekilde uzmanlaşmalarının sonucunda, endüstrilerin girişim ve ücret sistemleri meydana gelir. Bu sistemlerin yeryüzünde varolmaları, belirsizlik olgusunun doğrudan bir sonucudur.<sup>39</sup>

Bu alıntılar Knight'ın teorisinin özünü vermektedir: Belirsizlik olgusu, insanların gelecekteki ihtiyaçları öngörmelerinin zorunlu olduğu anlamına gelmektedir. Böylece, insanların faaliyetlerini idare eden ve onlara önceden garanti edilmiş olan bir ücreti ödeyen özel bir sınıf ortaya çıkmaktadır. Bu durumun işleminin nedeni, sağlam bir muhakeme gücünün (good judgement), genellikle bir kimsenin muhakeme gücünde bulunan güven unsuru ile bir arada bulunmasından dolayıdır.<sup>40</sup>

<sup>38</sup> *A.g.e.*, s. 268-295.

<sup>39</sup> *A.g.e.*, s. 270.

<sup>40</sup> *A.g.e.*, s. 269-70.

Knigh t kendisini birkaç noktada eleştiriye açık bırakmış bir hâlde görünüyor. Her şeyden önce, kendisinin de işaret ettiği üzere, belirli insanların daha iyi bir muhakeme gücüne ya da daha iyi bir bilgiye sahip olmaları, bu insanların kendi başlarında sadece bu durumdan hareketle, üretime fiilen katılmak suretiyle bir gelir elde edebilecekleri anlamına gelmez. Bu insanlar, tavsiyelerini ya da bilgilerini de satabilirler. Nitekim her bir iş yeri, bir danışmanlar ordusunun hizmetlerini satın almaktadır. Satın alınan bütün tavsiyelerin ya da bilginin gerekli olduğu bir sistem düşünebiliriz. Yine; daha iyi bir bilgi ya da muhakeme gücü vasıtası ile bir karşılık (reward) elde etmek, üretime fiilen katılarak değil, üretim yapan insanlar ile sözleşmeler yapmak suretiyle mümkün olmaktadır. Bir tüccarın ileride teslim etmek amacıyla bir satın almada bulunması, bu duruma bir örnektir. Fakat bu sadece, önceden garanti edilmiş bir karşılığı vermenin, belirli fiillerin herhangi bir idare (direct) söz konusu olmaksızın yerine getirilmeleri kaydıyla tam olarak mümkün olabileceği bir noktayı resmeder. Knight, “Bir kişinin bir diğer kişiye, bu sonuncu kişinin eylemlerine ilişkin önceden kararlaştırılmış bir sonucu, söz konusu bu kişinin kendi işlerini idare etmesi için hiçbir yetki verilmeksizin garanti etmesi[nin], insan doğasının bildiğimiz biçimine rağmen, ilk kişi açısından pratik olmayan ve gayet alışılmadık bir durum” olduğunu belirtmektedir. Bu, kesinlikle yanlıştır. İşlerin büyük bir bölümü sözleşme ile yapılır; yani sözleşmeyi yapan kimseye, belirli fiilleri yerine getirmesi şartı ile belirli bir tutarın ödeneceği garanti edilir. Fakat bu fiilleri yerine getirmek, herhangi bir idareyi (direction) gerekli kılmaz. Bununla birlikte bu, nispi fiyatlar sisteminin değiştiği ve üretim faktörlerinin yeni bir biçimde tertip edileceği anlamına gelir.<sup>41</sup> Knight’ın belirttiği bir diğer husus ise “... bu sonuncu kişi[nin] de, bu türden bir garanti verilmeden kendisini ilk kişinin idaresi altına” yerleştirmeyeceğidir. Bu hususun ele aldığımız konu ile bir ilgisi bulunmamaktadır. Son olarak; hiçbir belirsizliğin bulunmadığı bir iktisadi sistemde bile Knight’ın, sadece rutin bir işlevi yerine getirirler de, eşgüdümleyicilerin mevcut olabileceğini kabul ettiğine dikkati çekmek önemlidir. Hemen ardından Knight, bunların “herhangi bir türden sorumluluğa sahip olmadıklarını” belirterek eklemeye bulunmaktadır. Fakat bu durumda, bu kişilere kimlerin hangi nedenlerden dolayı ödeme yaptığı sorusu ortaya çıkmaktadır. Öyle görünüyor ki, Knight

<sup>41</sup> Bu durum, firmalar varolmadan da, bir özel girişim sisteminin mevcut olmasının mümkün olabileceğini gösteriyor. Gerçi uygulamada (ihtiyaçları öngörerek ve bu türden öngörülere uygun bir biçimde hareket ederek nispi fiyatlar sistemini fiilen etkileyen) girişime ve (nispi fiyatlar sistemini veri olarak kabul eden) yöneticiliğe ilişkin iki işlev de aynı kişiler tarafından yerine getirilse de, bunları yine de teoride birbirlerinden ayrı bir şekilde tutmak önemli görünüyor. Bu husus aşağıda daha ayrıntılı olarak tartışılmaktadır.

fiyat mekanizmasının neden ikâme edildiğine dair hiçbir yerde hiçbir neden göstermemektedir.

#### IV

Bir hususu daha ele almak, yani bu tartışmanın “firmanın maliyet eğrisi” genel meselesi ile olan bağlantısını da incelemek önemli görünüyor.

Kimi zaman, maliyet eğrisi yukarı doğru eğimli ise, firmanın ölçeğinin tam rekabet koşulları altında sınırlı olduğu kabul edilmektedir.<sup>42</sup> Kimi zaman da, marjinal maliyetin marjinal gelire eşit olduğu noktada ürettiği çıktıdan daha fazlasını üretemeyeceğinden dolayı, bir firmanın ölçeğinin eksik rekabet koşulları altında sınırlı olduğu kabul edilmektedir.<sup>43</sup> Ancak, bir firmanın tek bir üründen daha fazlasını üretebileceği de açıktır; bu nedenle, tam rekabet koşullarında maliyet eğrisinin yukarı doğru eğimli olmasının ya da eksik rekabet koşullarında marjinal maliyet eğrisinin her zaman marjinal gelir eğrisinin altında olmamasının, neden firmanın ölçeğini sınırlandırması gerektiğine dair *prima facie*\* bir neden bulunmuyor görünmektedir.<sup>44</sup> Joan Robinson, basitleştirici olması için, tek bir ürünün üretildiği varsayımını yapmaktadır.<sup>45</sup> Lâkin, gerçekte sadece tek bir ürünün üretildiğini kabul eden bir teori pratik açıdan pek fazla bir öneme sahip olmamakla birlikte; bir firma tarafından üretilen ürünlerin sayısının hangi biçimde belirlendiğini incelemek de, açıkçası, önemlidir.

Bu duruma şu şekilde bir yanıt verilebilir: Tam rekabet koşullarında, üretilen bütün şeyler mevcut fiyattan satılabileceklerinden dolayı, daha başka bir ürünün üretilmesine ihtiyaç yoktur. Ancak bu argüman, yeni bir ürüne ilişkin olan mübadele işlemlerini örgütlemenin, eski bir ürün için daha fazla sayıda mübadele işlemini örgütlemekten daha az maliyetli olduğu bir noktanın mevcut olabileceği olgusunu görmezden gelmektedir. Bu nokta şu şekilde resmedilebilir: Von Thünen'den hareketle; bir tüketim merkezi olan bir kasabanın olduğunu ve endüstrilerin de bu merkez noktanın etrafında halkalar hâlinde yer aldığını düşünelim. Bu durum aşağıdaki şekilde gösterilmiştir. A, B ve C farklı endüstrileri temsil etmektedirler.

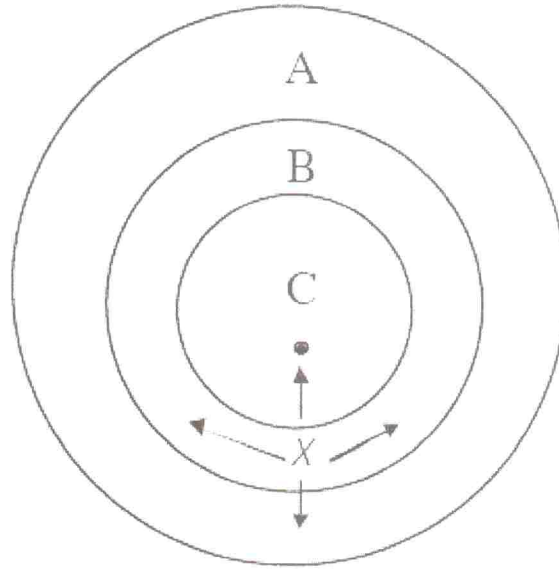
<sup>42</sup> Bkz. Kaldor, *Equilibrium of the Firm* ve Robinson, *Problem of Management*.

<sup>43</sup> Austin Robinson bunu, küçük bir firmanın ayakta kalması meselesinin “Eksik Rekabetçi” çözümü olarak adlandırmaktadır.

<sup>44</sup> İlk bakışta, yüzeysel olarak, dışından bakılırsa. [ç.n.]

<sup>44</sup> Austin Robinson'ın *Problem of Management*'da (s. 249, dipnot 1) vardığı sonuç tamamen yanlış gibi görünüyor. Horace J. White, Jr. da (“Monopolistic and Perfect Competition”, *American Economic Review* [Aralık, 1936], s. 645, dipnot 27) Robinson'ı izliyor. Bay White, “Açıktır ki, tekeli rekabet koşullarında firmanın ölçeği sınırlıdır” demektedir.

<sup>45</sup> Joan Robinson, *The Economics of Imperfect Competition*, (Londra: Macmillan & Co., 1933), s. 17.



Mübadele işlemlerini X noktasından başlayarak kontrol eden bir girişimcinin bulunduğunu düşünelim. Şu halde girişimci, aynı ürün (B) üzerindeki faaliyetlerini genişlettiği müddetçe; örgütleme maliyetleri, civarda bulunan daha farklı bir ürünün örgütleme maliyetlerine eşit olan bir noktaya dek artacaktır. Dolayısıyla firma genişledikçe, maliyetlerin eşitlendiği bu noktadan itibaren tek bir üründen daha fazlasını (A ve C) kapsar hâle gelecektir. Açıkçası, mesele bu şekilde ele alınışı eksik bir durumdadır;<sup>46</sup> buna rağmen, sadece maliyet eğrisinin yukarı doğru eğimli olduğunun kanıtlanmasının, firmanın ölçeğine herhangi bir sınırlama getirmediğini de göstermek gerekiyor. Şu ana dek sadece tam rekabet durumunu ele aldık; eksik rekabet durumunun neye benzediği ise aşikâr olmalıdır.

Firmanın ölçeğini belirlemek amacıyla, pazarlama maliyetlerini (yani, fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyetlerini) ve farklı girişimcilerin örgütleme maliyetlerini dikkate almamız gerekmektedir. Bu sayede, her bir firma tarafından kaç adet ürün üretilebileceğini ve firmaların her bir ürünü hangi fiyattan üretebileceklerini belirleyebiliriz. Dolayısıyla, “Eksik Rekabet” üzerine olan

<sup>46</sup> Yukarıda da gösterildiği üzere, mekânın kendisi, örgütleme maliyetini etkileyen unsurlardan sadece bir tanesidir.

makalesinde Shove'in,<sup>47</sup> Joan Robinson'ın maliyet eğrisi aracının yanıtlamadığı sorular sorduğu meydana çıkmaktadır. Yukarıda belirtilen unsurlar bu husus ile ilgilidirler.

## V

Şimdi, geriye tek bir iş; yani, geliştirilmiş olan firma tasavvurunun, gerçek dünyada mevcut olan firmaya uygun olup olmadığını anlamak kaldı. Bir firmanın pratik açıdan hangi unsurlardan ibaret olduğu meselesine en iyi biçimde, genel olarak "efendi ve uşak" ya da "işçi ve işveren" ilişkisi olarak adlandırılan hukukî ilişkiden hareketle yaklaşabiliriz.<sup>48</sup> Bu ilişkinin esasları şu şekildedir:

(1) Uşak, efendisi adına, efendisine ya da başkalarına kişisel hizmetleri sunma yükümlülüğü altında olmalıdır. Aksi takdirde, yapılan sözleşme malların satışı için yapılan veya benzeri türden bir sözleşme olacaktır.

(2) Efendi, uşağın çalışmasını kişisel olarak ya da diğer bir uşak veya bağımsız bir kişi (agent) vasıtasıyla denetleme hakkında sahip olmalıdır. Efendiye, uşağa (çalışma saatleri dahilinde) ne zaman çalışacağını ve ne zaman çalışmayacağını, (söz konusu hizmetin şartları kapsamında) hangi işi yapacağını ve nasıl yapacağını söyleme yetkisi veren bu denetleme ya da müdahale hakkı, bu ilişkinin başat niteliğini oluşturmaktadır. Bu hak aynı zamanda uşağı, bağımsız olarak sözleşme yapan bir kişiden ya da sadece emeğinin ürünlerini işverene sunmak için istihdam edilen bir kişiden de ayrı kılmaktadır. Sonuncu durumda, sözleşmeyi yapan ya da sözleşmeyi icra edecek olan kimse, çalışırken ya da söz konusu hizmeti yerine getirirken işverenin denetimi altında değildir; sadece, sözleşmede yerine getirmeyi taahhüt ettiği sonucu verecek biçimde, çalışmasını biçimlendirmek ve düzenlemek zorundadır.<sup>49</sup>

Böylece gördüğümüz gibi, hukukî nitelikli "işçi ve işveren" tasavvurunun özünü, tıpkı yukarıda geliştirilen iktisadî nitelikli tasavvurda olduğu gibi, bu idare etme olgusu oluşturmaktadır. Batt'ın bu hususta söylediği diğer şeyleri de kaydetmek ilginç olacaktır:

<sup>47</sup> Shove, *Imperfection of the Market*, s. 115. Banliyölerde meydana gelebilecek olan bir talep artışı ve arzedicilerin talep ettikleri fiyatın yaratabileceği etki ile ilgili olarak Shove, şunu sormaktadır: "... niye daha eski firmalar banliyölerde şubeler (branches) açmamaktadırlar?". Eğer söz konusu metindeki argüman doğru ise, bu soru, Joan Robinson'ın aracının yanıtlamayacağı bir sorudur.

<sup>48</sup> Hukukî nitelikli "işçi ve işveren" tasavvuru ile iktisadî nitelikli olan firma tasavvuru, birbirleri ile özdeş değildir; çünkü firma, diğer bir kişinin hem mülkiyeti hem de emeği üzerinde kontrol sahibi olabilir. Ancak bu iki tasavvur, hukukî nitelikli tasavvurun, iktisadî nitelikli tasavvurun değerini belirlemede herhangi bir öneme sahip olup olmadığını incelemek için yeterli benzerliğe sahiptirler.

<sup>49</sup> Batt, *Master and Servant*, s. 6.

Bağımsız bir kişiyi bir uşaktan farklı kılan şey, sabit bir ücretin ya da yapılan işe bağlı olarak ödenen bir komisyon ücretinin mevcut olup olmaması değil, daha ziyade, bu kişinin kendi işini yaparken sahip olduğu özgürlüktür.<sup>50</sup>

Dolayısıyla yukarıda verilmiş olan firma tanımının, gerçek dünyada mütalaa edildiği hâli ile bir firmaya oldukça yaklaşan bir tanım olduğu sonucuna varabiliriz.

Bu nedenle tanımımız gerçeğe uygundur. Peki bu tanım kullanışlı bir tanım mıdır? Bunun açık olması gerekiyor. Bir firmanın ne kadar büyük olabileceğini düşündüğümüzde, marjinalizm ilkesi pürüzsüz bir biçimde işlemektedir. Daima söz konusu olan mesele ise, örgütleme yapan bir otoritenin kumandası altında ek bir mübadele işlemini gerçekleştirmenin bir faydasının mevcut olup olmadığıdır. Marjin noktasında, firma dahilinde örgütleme yapmanın maliyetleri, başka bir firmada örgütleme yapmanın maliyetlerine ya da söz konusu işlemi fiyat mekanizması vasıtası ile “örgütlenmeye” bırakmanın maliyetlerine eşit olacaktır. İşadamları bu durumu sürekli bir biçimde sınavacaklar, az çok kontrol edecekler ve bu şekilde de bir denge muhafaza edilebilecektir. Bu denge, dinamik analiz açısından bir denge konumunu vermektedir. Bununla birlikte, dinamik unsurların da bir hayli büyük bir öneme sahip oldukları açıktır; ve bu unsurların neden olduğu değişikliklerin, firma dahilinde örgütleme yapmanın maliyeti ve pazarlama maliyetleri üzerinde yarattığı etkilerin incelenmesi, firmaların hangi nedenlerden dolayı genişlediklerinin ve küçüldüklerinin açıklanmasını genel olarak mümkün kılacaktır. Bu sayede, dengeye yönelik harekete ilişkin bir teori elde edebiliriz. Yukarıda yapılan analiz aynı zamanda, kişisel teşebbüs (initiative), girişim (enterprise) ve yöneticilik (management) arasındaki ilişkiyi de açıklığa kavuşturmuş gibi görünüyor. Kişisel teşebbüs, öngöründe bulunmak anlamına gelmekte ve yeni sözleşmeler yaparaktan fiyat mekanizması vasıtasıyla işlemektedir. Hususî şekliyle yöneticilik ise, fiyat hareketlerine sadece kontrolü altında bulunan üretim faktörlerini yeniden tertip etmek suretiyle tepki vermektedir. İşadamlarının bütün bu işlevleri çoğunlukla bir araya getirip birleştirmeleri, yukarıda tartışılan pazarlama maliyetlerinin açık bir sonucudur. Son olarak; bu analiz, girişimcinin “marjinal ürünü” denildiğinde neyin kastedildiğini daha açık bir biçimde ifade etmemizi mümkün kılmaktadır. Ancak bu hususu ayrıntılı bir biçimde incelemek, bizi, nispî açıdan kolay olan tarif etme ve açıklığa kavuşturma işimizin oldukça uzağına sürükleyecektir.

*Çeviren: Can Madenci*

<sup>50</sup> *A.g.e.*, s. 7.

## İLK OKUMA

Siyaset Teorisine Giriş	Atilla Yayla
Liberalizm	Atilla Yayla
John Locke	Hardy Boullion
Hukuk	Friedrich Bastiat
Temel Ekonomi	James Gwartney
Sefaletten Zenginliğe	Richard Stroup
Modern İktisadın İnşası	Marc Swanepoel
Türkiye'de Anayasalar ve Siyaset	Mark Skousen
	Mustafa Erdoğan

ADI VE SOYADI.....  
ADRES.....

TELEFON.....  
FAKS.....

İLK OKUMA  
40.000.000.TL

HAYEK KÜLLİYATI  
20.000.000.TL

ULUSLARARASI  
İLİŞKİLER  
25.000.000.

## HAYEK KÜLLİYATI

Kölelik Yolu	Friedrich A. von Hayek
Hayek	Eamonn Butler
Hayek'in Hukuk ve Adalet Teorisi	Sururi Aktaş
Özgürlük Yolu	Atilla Yayla

TOPLAM.....

- Banka hesabına yatırılmıştır  
 Posta çeki hesabına yatırılmıştır

Tarih...../...../.....

İmza.....

## ULUSLARARASI İLİŞKİLER

Amerikan Kısılcığında Dış Politika	Ramazan Gözen
Türkiye'nin Dış Politika Gündemi	Şaban Çalış İhsan Dağı Ramazan Gözen (Der.)
Türkiye'nin Dönüşümü ve Amerikan Politikası	Morton Abromowitz
Batılılaşma Korkusu	İhsan D. Dağı

Siparişin gönderilebilmesi için yukarıdaki  
TOPLAM değerini yatırıldığına dair  
makbuzun yukarıdaki formla birlikte  
aşağıda belirtilen adrese ulaştırılması  
veya faks çekilmesi yeterlidir.

Kargo ücreti alıcıya aittir.

## SİPARİŞ ADRESİ VE HESAP NO

GMK Bulvarı 108/16  
Maltepe-ANKARA  
Tel: (312)230 37 19  
Faks: (312)230 74 91

**Posta Çeki Hesabı:** Liberte AŞ.  
adına, **1027018**

**Banka Hesabı:** Liberte AŞ. adına,  
Vakıflar Bankası Maltepe Şubesi,  
**2020935**