

FİRMA TEORİSİ^(*)

(**) **Erkan REHBER**

ÖZ

Firma denildiğinde ilk akla gelen, fiyat teorisi çerçevesinde incelenen piyasada da bir aktör ve bağlı olduğu üretim fonksiyonuna dayalı olarak karını en yükseğe çıkarmaya çalışan bir üretim birimi akla gelecektir. Bu anlamda firmaların farklı piyasa koşullarında nasıl davrandığı da firma teorisinin temel konusu şeklindedir. Söz konusu fiyat teorisi ve firma anlayışının dayandığı varsayımlar yanında, firmayı kara bir kutu gibi görme anlayışı 19.yüzyılın başlarından itibaren eleştiri konusu olmuştur. Firmaların geçmişe bağlı, kendi içlerinde ve dış dünyayla ilişkileri olan yaşayan organizasyonlar/kurumlar olduğu anlayışına dayanan önemli görüş ve teoriler ortaya çıkmıştır. Teoriler normatif olmaktan çok, çizilen anlayışa uygun olarak ekonomik yaşamın gerçeklerine dayanan çalışmalarıdır. Öne çıkanlar; işlem maliyetleri,

işgören, kaynak temelli firma, firma davranış, yaşam döngüsü, sözleşmeler ağı olarak firmalar ve mülkiyet hakları teorileri şeklinde sıralanabilir. Bu makalede söz konusu teoriler özetlenmeye çalışılmıştır. Ayrıca kısa bir değerlendirme yapılarak, teorilerin ışığında ortaya çıkan yeni ekonomik disiplinlere işaret edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Firma Teorileri, Sözleşme, İşlem Maliyetleri, İşveren-İşgören, Firma Davranışı, Bilgi

THEORY OF FIRM

ABSTRACT

When the firm is concerned, the first thing comes to mind, an actor and a production unit in the market that aims to maximize profit based on a production function within the neo-classic price theory. In this sense, how firms behave

(*) **Makalenin Geliş Tarihi** / 09.11.2020 - **Makalenin Kabul Tarihi** / 19.11.2020

(**) Prof. Dr. / Bursa Uludağ Üniversitesi, Ziraat Fakültesi, Emekli Öğretim Üyesi, www.erekonomi.com, rehber@erekonomi.com

under different market conditions is the basic subject of firm theory. In addition to the assumptions on which the mentioned price theory and firm understanding are based, and to see the firm as a black box have been the subject of criticisms since the beginning of the 19th century. Significant views and theories have emerged based on the understanding that firms are living organizations/institutions that are connected to the past and have relationships with inside itself and the outside world. Based on these understandings, it can be argued that theories are originated on the realities of economic life rather than being normative. Transaction costs, resource based firm, firm behavior, life cycle, contracts network as firms and property rights can be listed as main theories. In this article, these theories are tried to be summarized. Finally after a short evaluation, new economic disciplines emerging in the light of these theories were briefed out.

Keywords: Theories of Firm, Contract, Transaction Cost, Principal-Agent, Firm Behavior, Knowledge

GİRİŞ

Firma teorisi ile ilgili olarak bir tarama yapılırsa, ekonomi kitaplarında bu konunun fiyat teorisi (piyasa teorisi) başlığı altında yer aldığı görülecektir. Bu anlamda firmalar girdi ve çıktılara dayalı faaliyet gös-

teren, girdileri çıktılara dönüştüren birimlerdir. Ekonomi kitaplarının çoğunda fiyat teorisi başlığı altında, temel bazı varsayımlara göre, farklı piyasa yapılarında firma davranışları konu edilmektedir. Firma teorisi konusunda, çağdaş ekonominin başlangıcı olarak kabul edilen 1776 yılından 1976 yılına kadar geçen 200 yıllık dönemde, Knight'ın Risk Belirsizlik ve Kar (1921) ve Coase'un Firmanın Doğası (1937) çalışmaları dışında ekonomistlerin bakış açılarını değiştiren önemli bir eser yazılmadığını iddia eden görüşler vardır. 1930'lar öncesi firma diğer piyasa aktörleri gibi kendi çıkarları doğrultusunda karını en üst düzeye çıkarma davranışı sergileyen bir kara kutu olarak görülmüştür. Ekonomi disiplininin gelişimi çerçevesinde, değişen ve daha karmaşık hale gelen piyasa yapıları için firma ve piyasa dengesini konu alan yeni çalışmaların varlığını da bir gerçektir. Bu çerçevede firma davranışlarının incelenmesi yanında, optimum sermaye bileşiminin seçimi, stratejik fiyatlandırma, yasal uygulamalar, piyasaya girişteki engeller, ölçek ekonomileri vb. konular da geleneksel firma teorisinin konuları arasında yer almıştır.

1937 yılında Ronald H. Coase "Firmanın Doğası" başlıklı makalesinde ana akım ekonomi yazınına karşı firma içi ilişkilere ağırlık veren teorisini sunmuştur. Geleneksel firma teorisinde, üretim maliyetleri önemli role sahiptir. Coase (1937)'de

ilk olarak, bilinen üretim masraflarının dışında firmanın varlığını açıklamada işlem maliyetleri kavramını ortaya atmıştır. Bu makale ekonomistleri cesaretlendirmiş ve çok sayıda firma teorisinin başlangıcı olmuştur. Başlangıçta birkaç ekonomistin ilgilendiği araştırma alanı, zaman içinde giderek artan sayıda kişinin ilgi alanı haline gelmiştir. Farklı firma anlayışları ve bunlara dayalı firma teorileri 1970'lerle gelişmeye başlamakla birlikte, tarihi süreç içinde ve özellikle 1950 ve 1960'larda da neo-klasik firma teorisi, gerçekçi olmayan varsayımları nedeniyle geniş olarak eleştiriye konu edilmiştir. Piyasa ekonomisinde müdahalenin doğru olmadığı temel anlayış dışında, tam bilgi, firmaların rasyonel davranması, tam bilgiye dayalı işlem maliyetlerinin olmaması, basit bir mülkiyet anlayışı, firmanın büyümesine yer verilmemesi vb. neredeyse geleneksel teorisinin tüm varsayımları ve eksikleri önemli eleştiri konusu yapılmıştır.

Bu tartışmalar bir anlamda kara kutunun içini açarak firma içinde neler olduğunu anlama gayretlerini başlatmıştır. Firmaların piyasa davranışları ile birlikte, "piyasada firma neden vardır" sorusuyla başlayan ve firma içi ilişkileri, davranışları ve firmalar arası ve firma-ekonomi ilişkilerini ele alan çok sayıda çalışma yapılmıştır. 1970'lerden sonra bu alanda önemli çalışmalar ortaya konmuşsa da bu alan deneysel ve

teorik bir araştırma konusu olarak zorluklar içermektedir. Bu güçlükler yanında, konunun çok yönlü olması tümünün tek bir başlık altında ele alınmasını neredeyse olanaksız kılmaktadır. Bu yapı ilgilenilen soruna bağlı olarak bazen birbirini tamamlayan bazen de birbiri yerine geçebilecek çok farklı görüş ve teorilerin ortaya çıkmasına neden olmuş ve olmaya da devam etmektedir.

Firma teorisinin (fiyat teorisi) hala geçerliliği ve tüm teorilerin tamamlayıcı özellikleri bir gerçek olarak ortada dururken, incelenen firma teorilerinin farklı olduklarını açıklama gayretinde olan ekonomistler de olmuştur. Örneğin, Dietrich ve Krafft (2012) Ekonomi ve Firma Teorisi Elkitabı (Handbook on The Economics and Theory of The Firm) başlıklı kitaplarının giriş bölümünde firma ekonomisi ve firma teorisi ayrımı yaparak, bir ölçüde konuya açıklık getirmeye çalışmışlardır. Firmayı bir kara kutu olarak ele alan neo-klasik değerlendirme firma teorisi olarak tanımlanırken, firmanın yapısı, kurumsal kimliği, firma içi ve firma dışı ilişkileri inceleyen alan ise firma ekonomisi olarak değerlendirilmiştir. Bunun yanında konuyu çağdaş firma teorisi, firma yeni ekonomik teorisi veya doğrudan firma teorisi başlıkları altında değerlendiren çalışmalar da vardır.

Teorilerin tümünü ele alıp, farklı ölçütlere göre sınıflandırarak ince-

lemeye çalışan girişimler olmakla birlikte bunların yaygın olmadığı görülmektedir. Doğal kaynaklar ve gıda ekonomisi alanında uzman bir akademiysen olarak, iki binli yıllara doğru üzerinde yoğunlaştığım "sözleşmeli tarım" konusuyla ilgili araştırma sürecinde, günümüze kadar incelediğim kaynaklardan edindiğim bilgiler, 2018 yılında "Firma Teorisi" başlığı taşıyan bir kitapta sunulmuştur (Rehber, 2018). Kitaba ulaşamayanları dikkate alarak, bilgilerin bir makale olarak okuyucuya sunulmasının da yararlı olacağı düşüncesiyle bu çalışma hazırlanmıştır.

1. İŞLEM MALİYETLERİ TEORİSİ (TRANSACTION COST ECONOMICS)

İşlem maliyetleri kavramının geçmişi eski olmakla birlikte bu konuda öne çıkan eser Ronald Coase'un *Firmanın Doğası* (The Nature of the Firm-1937) başlıklı makalesidir. Firmanın neden var olduğunu sorgulayan Coase makalesinde firmanın varlığını, fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyetine atfetmiştir (Coase, 1937). Coase, işlem olgusu ya da işlem maliyeti yaklaşımı kavramlarını kullanmışsa da, işlem maliyetleri teorisi veya genel anlamıyla ekonomisi 1970'lerden sonra Oliver E. Williamson'un çalışmaları ile hız kazanmıştır. "Firmanın Doğası" çalışması Knight'ın *Risk, Belirsizlik ve Kar* (Risk, Uncertainty and Profit-1921) başlıklı kitabındaki görüşlerinin bir uzantısı

olarak görülebilir. Coase 1933 yılına kadar bu kitabı okumamasına karşın, yaptığı bir açıklamada Knight'ın genel fikirlerinin farkında olduğunu kabul etmiştir (O'Kelley, 2011). Coase gerçek dünyada bir firmanın ne anlama geldiğine yanıt oluşturmak için, firmanın gerçekçi bir tanımını geliştirmeye çalışmıştır. Onun tanımını, firmanın sınırları (bir dış ve bir iç) olduğu varsayımına dayanır. Coase'cu firma; girişimci ve girişimci yönlendirmesine tabi hizmet vermeyi kabul etmiş, üretimin diğer faktörlerini kapsayan bir daire olarak tanımlanabilir. Girişimci ve çalışanlar firma içinde bulunmaktadır. Girişimcinin fiyat mekanizması yoluyla sağladığı üretim faktörleri firma dışında bulunmaktadır. Firma (dairenin bütünü) üretim faktörleri arasındaki ilişkiler sistemidir.

Ronald Coase 1991'de işlem maliyetlerini ortaya koyması, önemini açığa çıkarması ve ekonominin işleyişi ve kurumsal yapı için mülkiyet hakları konusundaki çalışmaları ile Nobel ödülünü almıştır. Coase "Firmanın Doğası" başlıklı makalesini lisans öğrencisiyken tasarlamıştır. Coase makalesin ortaya çıkışını şu şekilde özetlemiştir. "1929 yılında, Londra Ekonomi Okulunda öğrenciliğe başladım ve Arnold Plant'ın bazı seminerlerine katıldım. Bu benim için çok önemliydi. Plant, "norm ekonomik sistem kendi kendine işler" kavramını kullanarak, rekabete dayanan ekonomik sistemin fiyat tarafından koordine

edildiğini vb. açıkladı. Bu dersten önce benim için ekonominin nasıl işlediği konusu oldukça bulanıktı. Bu seminerden sonra ekonomik sistem konusunda açık bir görüşe sahip oldum. O bize, A.Smith'in gizli elini tanıtmıştı. Daha sonra yurt dışında çalışma olanağı bulunca, ABD'de endüstride yatay ve dikey bütünleşme konusunda çalışmaya karar verdim. A. Plant derslerinde endüstrilerin farklı şekilde organize olduklarını, ancak bu farklılıkları açıklayacak bir teorinin olmadığı görüşüne sahipti. Ben bunu bulmayı kafama koydum. Ayrıca, fiyat sisteminin bir koordinasyon mekanizması olarak kabul edilmesi normal gözükmekle birlikte bazı noktalar bana sorunlu gelmişti. A. Plant'a göre fiyat sistemi rekabet için gerekliydi. Kuşkusuz, üretim fonksiyonu, yönetim gibi faktörler de önemliydi. Peki, fiyat sistemi tüm koordinasyonu sağlıyorsa neden firmalara gereksinim vardı! Aynı problem bana o dönemde başka bir alanda da görünmekteydi. Sadece 14 yıl önce Rusya devrimi olmuştu. Gerçekte komünist sistemde planlanmanın nasıl yapıldığı konusunda çok az bilgimiz vardı. Lenin'in ifade ettiğine göre Rusya ekonomisi büyük bir fabrika gibi çalışacaktı. Ancak, Batı'daki birçok ekonomist bunun olanaksızlığına inanmaktaydı. Ancak Batı ekonomilerinde planlanmış üniteler olan "işletmelerin" varlığı söz konusu iken, fiyat mekanizması olmadan,

merkezi planlama ekonomilerinin başarılı olamayacağı fikirlerini nasıl bağdaştırabiliriz. Bu sorunun cevabını 1932'de buldum. Fiyat mekanizmasını kullanmanın bir maliyeti olduğunun farkına vardım. Fiyat mekanizması içinde, pazarlıklar yapılmakta, sözleşmeler imzalanmakta, araştırmalar yapılmakta, anlaşmazlıkların çözümü için düzenlemeler yapılmakta vb. masraflar fiyata yansıtılmaktadır. Karar mekanizmasını kullanmanın yaratacağı masraflardan uzak durma olanağı, kaynak dağılımının idari kararlarla belirlendiği firmaların varlığını açıklamaktadır. Etkin bir pazardan söz edebilmek için, sadece piyasalara değil, uygun büyüklükteki organizasyonlarda (firma) planlama alanlarına gereksinim vardır. Tüm bu tartışmalarımın özü, 1932 sonlarında Dundee'de verdiğim bir dersin notlarında yer almıştır. O zaman tam 21 yaşındaydım ve asla bu fikirlerin 60 yıl sonra bana Nobel kazandıracak temel bir gerekçe olacağını hayal edemedim. 80 yaşında 21 yaşında yaptığım çalışmam nedeniyle övgü almam çok ilginç deneyim olsa gerekir".

İki yüze yakın makale yanında 5 kitap, 7 kitap editörlüğü ile ekonomik yönetim analizi ve özellikle de firmanın sınırları çalışmaları ile 2009 yılı Nobel Ekonomi ödülünü alan Oliver E. Williamson'un, işlem maliyetleri ekonomisinin (IME) kurucusu ve baş geliştiricisi olduğu görüşü oldukça yaygındır

(Gibbons, 2010). Williamson' a göre bir işlemin firma içinde yapılması, dışarıda (pazar) yapılmasına göre daha ekonomik ise firma doğar. Bu gerçekte Coase'un bilinen ifadesi ile "bir firma kurmanın karlı olmasının nedeni fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyetli oluşudur" görüşü ile benzerdir. Williamson'un "The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm" başlıklı doktora tezi, ekonomi ve organizasyon tartışmalarının yoğunlaştığı bir ortamda yazılmıştır. Bu nedenle tezde geleneksel ekonomi ile davranış ekonomisinin yansımalarını görmek olasıdır.

1960'ların sonlarına doğru Williamson dikey bütünleşmenin (işbirliği) ardındaki nedenleri açıklamaya çalışmış ancak geleneksel anaakım ekonomisi içinde bunun yanıtını bulamamıştır. Gerçekte soru aynı olmakla birlikte Williamson'un yanıtı Coase'dan oldukça farklıdır. Williamson pazar mübadelesinin maliyetlerinin firmaların varlığını açıklamada önemli olduğunu kesinlikle inanmasına karşın, işlem maliyetleri yaklaşımının içinde yer alan olasılıklar konusunda ikna olmamıştır (Williamson, 1990). Williamson'un Berkeley Üniversitesinde bir seri semineri hazırlarken bütünleşmenin (işlemleri firma içine alma) nedenlerinden birinin sınırlı rasyonellik (bounded rationality) olduğunu saptamıştır. Bunun yanında önemli bir karakter unsuru

olarak da, fırsatçılığı (opportunism) yaratan vaatlerle ilgili sınırlılıklar ve vaatlerin kurumsal destek gerektirdiği gerçeklerine dikkat çekmiştir. Ayrıca Williamson geleneksel ekonominin masraf minimizasyonu varsayımını da dikkate almıştır. Üretimin Dikey Bütünleşmesi: Pazarın Aksak Yönleri (The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations-1971) başlıklı makalesinde ilk olarak işlem maliyetleri ekonomisi çerçevesini kullandıktan yirmi yıl sonra, sorunu gerçekten çözdüğünü ifade ederek bunun bir abartı olduğunu belirtip, bazı temel konuların kavrandığını açıklamıştır (Williamson, 1990).

Williamson 1979'da yayınladığı İşlem Maliyetleri Ekonomisi: Sözleşme İlişkilerinin Yönetimi (Transaction-cost Economics: The Governance of Contractual Relations) makalesinde organizasyon şeklinin seçiminde sermaye özgürlüğünün (assets specificity) etkisini göstermiştir (Williamson, 1979). 1970'in sonlarında ve 1980'nin başlarında Williamson işlem yapmanın biçimini tanımlamada üretim teknolojisinin önemini dikkate almış ve teknolojiyi de dikkate alan sermaye özgürlüğü O'nun teorisinin önemli bir yapı taşı olmuştur. 1991'de yazdığı makalesinde şayet bir sermaye özgürlük taşıyorsa, piyasanın hem üretim maliyetleri ve hem de yönetim maliyetleri açısından avantajlı olacağını belirtmiştir. Wil-

liamson sermayeler için; yerleşim alanı özgürlüğü, sermayenin fiziksel özgürlüğü, insan sermayesi ile ilgili özgürlük, özel tahsis özgürlüğü şeklinde dört tip özgürlük saptamıştır (Williamson, 1989). İşlem maliyetleri ekonomisi, diğer alanlarda olduğu gibi, gelişmiş Batı ülkelerinde tarım ve gıda sanayinde ortaya çıkan gelişmeleri anlamamıza katkıda bulunmuştur (Rehber, 2019).

2. İŞGÖREN TEORİSİ (PRINCIPLE-AGENT OR AGENCY THEORY)

Firmalarda, sahiplik, kontrol ayrımı dikkate alındığında teoriyi asıl-vekil teorisi olarak adlandıranlar da vardır. Bu teori için, Türkçe yazında vekâlet teorisi ismi de kullanılmaktadır. Konunun tam da bir işveren-patron (principal) ve işgören-çalışan (agent) ilişkisi olduğu gerçeğinden hareketle, teori için işgören veya işveren-işgören teorisi (İT) ismi kullanılmıştır. İşgören teorisi sözleşmelerin mükemmel olmayacakları ve günümüzde firmaların temel özelliği olan sahiplikle (şirket sahibi ve ortaklar) kontrolün (yönetim) ayrılması esasına dayanmaktadır. Bu konudaki sorunlara 18.yüzyılda A.Smith tarafından değinilmişse de Adolf Berle ve Gardiner Means tarafından 1930'larda daha belirgin olarak ele alınmıştır. Berle ve Means'in 1932 tarihli Modern Ortaklıklar ve Özel Mülkiyet (Modern Corporation and Private Property) adlı eserlerinde çok ortaklı ve halka açık şirketleri

incelemişlerdir. Bu şirketlerde az ortaklı ve halka kapalı şirketlerden farklı olarak çok sayıda yatırımcının şirkete sermaye koyduğu, ancak mülkiyet pay sahiplerinde olmakla birlikte şirket işlerinin pay sahibi olmayan ya da küçük oranda pay sahipliği bulunan yöneticiler tarafından yürütüldüğü saptanmışlardır. Dolayısıyla bu ortaklıklarda mülkiyet ve kontrol ayrımının (separation of ownership and control) ortaya çıktığı ifade edilmiştir. Berle ve Means'in ortaya koyduğu teori daha sonra, Alchian ve Demsetz'in 1972'de yayınladıkları Üretim, Bilgi Maliyetleri ve Ekonomik Organizasyonlar (Production, Information Costs and Economic Organization) başlıklı çalışmaları ile yeni bir yön kazanmıştır. Onlara göre bir firma teorisi iki konuyu ele almalıdır. İlk olarak, iş bölümü ve iş birliğinin avantajlarının piyasa olabileceğinden daha yapıcı olacağı koşullar analiz edilmelidir. İkinci olarak adına firma dediğimiz organizasyonun yapısı açıklanmalıdır (Alchian ve Demsetz, 1972). Yıllar içinde, Berle ve Means'in tezleri yönetim davranışları üzerinde sıkı yasal kontrollere temel yaratmıştır.

Bu konudaki klasik çalışmalardan birisi de Stephen Ross'un sorunun uygulamadaki yönünü ortaya koyan İşgören Ekonomik Teorisi: İşverenin Sorunu (The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem-1973) başlıklı çalışmasıdır (Ross, 1973). Teori, iyi tanımlanmış

bir amaç doğrultusunda birlikte çalışan bir işveren (örneğin firma sahibi) ve bir işgören (örneğin müdür) arasındaki ilişkilerle ilgilenmektedir. Gerçekten 1970'lerdeki çalışmalar bu temel modelin üzerine oturmaktadır (Hart ve Holmström, 1987). Temel varsayım iki unsur arasında bir bilgi asimetrisinin olduğudur. Yani, işveren işgörenin aktivitelerini doğrudan gözleyemez veya işgören durumla ilgili işverenin bilmediği bilgilere sahiptir. Kuşkusuz işveren sonuca bakarak bir değerlendirme yapabilir, fakat belirsizlik durumunda belki de bu sonucu esas almak işgörenin faaliyeti açısından uygun olmayabilir (Foss ve ark. 2000). Burada da görüldüğü gibi işgören teorisi, doktor-hastası, müvekkil-avukat, arazi sahibi- kiracı ve doğrudan işveren ve çalışanı (işgören) arasındaki ilişkiler gibi çok farklı alanlarda uygulanabilir. Barry M. Mitnick, işgören teorisinin Stephen Ross ve kendisi tarafından birbirinden bağımsız olarak ortaya atıldığını ileri sürmektedir. Ross'un çalışması işgören teorisinin ekonomisini ortaya koyarken, kendi çalışmalarının kurumsal işgören teorisi yaklaşımı olduğunu açıklamaktadır (Mitnick, 2013). Dikkat edilirse her ikisi de makalelerini 1973 yılında yayınlamıştır.

Michael Jensen ve William Meckling 1976 tarihinde yayınladıkları Firma Teorisi: Yönetici Davranışı, İşgören Maliyetleri ve Sahiplik Yapısı (Theory of the Firm: Managerial Be-

havior, Agency Costs and Ownership Structure) makaleleri ile teoriyi geliştirmişler ve teori giderek geniş akademik kitlelere yayılmıştır. Bu çalışma, işletmeleri bir sözleşmeler ağı olarak gören çalışmaların temelini oluşturmuştur (Jensen ve Meckling 1976). Fama (1980)'ya göre, bu görüş fazla ileri götürülememiştir. Klasik teoride firmayı karakterize eden kişi, hem yönetici, hem de risk taşıyan girişimcidir. Örneğin Alchian ve Demsetz bu girişimcinin adını işveren olarak farklı kullansa da mülkiyet hakları yazınında girişimci ana unsur olma niteliğini korumaktadır (Fama, 1980)

Zaman içinde işveren-işgören teorisi Olguya Dayalı (Positivist Agency Theory) ve Temel İşgören Teorisi (Principal-Agency Theory) olmak üzere iki ana dalda gelişmiştir (Eisenhardt 1989). Her iki dalda işveren-işgören ilişkisi üzerine yoğunlaşıp, insan, organizasyonlar ve bilgi, ortak varsayımları paylaşmakta olup, olguya dayalı işgören teorisi araştırmaları, temel işgören teorisine göre daha az matematik-seldir (Eisenhardt, 1989; Grossman ve Hart, 1986). Bu teori bilgi asimetrisi ve risk alma derecesi söz konusu iken, işveren ve işgören arasındaki sözleşme ilişkilerinde optimalliği incelemektedir. İşgören teorisi uygulamada farklı sözleşmelerin nasıl ve niçin olduğu konularının anlaşılmasına yardımcı olmuştur. İşgören teorisi davranış veya sonuç (üretim) odaklı kontrol

stratejileri kullanmaktadır. Buna göre, çalışanın davranışı gözlenebilirse davranışa dayalı sözleşme optimaldir (Barry ve diğerleri, 1992).

Holmstrom ve Paul Milgrom (1991) işgören ve çalışanlara teşvik sağlama sorununu standart işgören modellerinden daha karmaşık olduğuna işaret etmektedirler. Ödemelerin esas alınacağı performans ölçüleri, performansın oldukça birbirinden farklı unsurlarını tek bir sayıyla tanımlamayabilir ve firmanın amaçlarını gerçekleştirmesi için yaşamsal önemi olan diğer performans unsurlarını ihmal edebilirler (Holmstrom ve Milgrom, 1991). Holmstrom ve Paul Milgrom (1991)'in yaklaşımlarına göre teşvik (özendirme) sorunu bütün olarak ele alınmalıdır. Farklı koşullar altında işveren ve/veya işgören görevden kaçma davranışı veya etik davranmama gibi sorunlu davranışlarda bulunabilirler. İşlem maliyetleri ve işgören teorisinin birlikte ele alındığında organizasyon şekliyle ilgili; görevin programlanabilirliği, ayrılabilirliği, talep belirsizliği, teknolojik belirsizlik ve sermaye özgülüğü gibi beş temel belirleyici ortaya çıkmaktadır (Mahoney, 1992).

Başkasının adına iş yapan bir birey veya kurum varsa burada bir işveren/işgören ilişkisi vardır. İşveren-işgören ilişkilerinde, amaçların farklı olması nedeniyle genellikle sorunlar ortaya çıkar. Bu ilişkinin açıklanmasında sözleşme ilişkileri

incelenmektedir. İşgören teorisinin anahtar kavramlarından birisi ağırlıklı olarak Williamson tarafından işaret edilen fırsatçılıktır. Sözleşmelerin mükemmel olamayacağı dikkate alınırsa yine her taraf için fırsatçı davranışlar (opportunism) söz konusu olacaktır. Bir işgören, işveren adına çalışırken işveren yerine kendi çıkarlarını en üst düzeye çıkarmaya çalışabilir. Bu durum işgörenin kazancı işverenin kaybından fazla olacak şekilde sonuçlanırsa etkinsizlik var demektir (Foss ve ark. 2000). Gerçekten 1980'lerde işgören teorisi ile sözleşme teorisi neredeyse eş anlamlı hale gelmiştir. İşgören teorisinin üzerinde durduğu en önemli konu bilgi asimetrisidir. Başka bir anlamıyla işveren- işgören, şirket-şirketten pay almak isteyen alıcı, alıcı-satıcı vb. ilişkilerde tarafların sahip olduğu bilginin aynı olmamasıdır. Bu çerçevede, bazen yöneten çalışanı hakkında gerçek bilgilere sahip olamaz. Yani açık olmayan bilgi (hidden information) söz konusudur. Bunun yanında, bazen de işveren çalışanın faaliyetlerde ne ölçüde gayretli olduğunu gözleyemez (hidden action). Pazar etkinliği ekonomik ilişkiye konu olan mal ve hizmet hakkında pazarda bulunan bilgi miktar ve özelliğine bağlıdır. Bilgi asimetrisi durumunda yani bir taraf (alıcı veya satıcı) alım-satımdan önce özel bilgiye sahipse bu hatalı seçime (adverse selection) neden olabilecek ve pazar etkinsizliği

yaratacaktır. Bu durumda alıcı ortalama veya beklenen kaliteye göre fiyat ödemek isteyecektir. Düşük kaliteli ürün yüksek kaliteli ürünü pazardan kovacaktır. Diğer yandan bilgi asimetrisi yani, bir tarafın özel bilgiye sahip olmaması veya yanlış bilgiye sahip olması durumunda, bir tarafın çıkarıcı, yanlış bir davranışına yol açabilecek (opportunistic behavior) ve aldatılma (moral hazard problem) veya subjektif risk sorunu ortaya çıkabilecektir.

Şirket sahipleri ve yöneticilerin çıkarlarının çatıştığı klasik şirket modelini güçlendirmek için, esas itibarıyla yasa ve düzenlemeler yoluyla hukuki önlemler kullanılır. Bunun dışında açıklık ve hataların açıklığa kavuşmasının sağlanması yoluyla taraflar arasındaki bilgi asimetrisi ortadan kaldırılabılır ve bu da daha iyi bir denetimin yolunu açabilir. Farklı taraflar arasında tam bir sözleşme yapılamayacağına göre en iyi sözleşme yoktur ve bu açık yönetimle kapanabilir. Tüm denetim yolları işgören masrafları içerir ve bu nedenle şirket yönetimi bu işgören maliyetlerini en aza indirme konusuyla ilgilenmelidir (Braendle, 2007).

3. KAYNAK TEMELLİ FIRMA TEORİSİ (RESOURCE BASED-THEORY OF FIRM)

Kaynak temelli görüşün (KTG) yaratıcısı olarak kabul edilen Edith Tilton Penrose, 1959'da yayınlanan *Firmanın Büyüme Teorisi* (Theory

of the Growth of the Firm) kitabının sahibidir. Penrose firmayı, potansiyel olarak yararlanılabilen kaynaklar üzerinde kontrole sahip idari kurumlar olarak kabul etmiştir. Firma faaliyet ve kaynaklarının ne olacağı ve nasıl kullanılacağına firmanın yönetimi karar verecektir. Firmanın mevcut ve geçmiş etkinlikleri firmanın gelecekteki kaynakları ve bilgisini şekillendirecektir. Böylece firmanın gelecekteki üretim gücü oluşacaktır (Lockett ve diğerleri, 2007). Girişimcilğe ilişkin yetenekler, idarecilik yetenekleri ile birlikte olmadıkça firma büyümesi için yeterli koşul değildir. Firma sadece bireyler topluluğu olmayıp, birlikte çalışma deneyimi olan bireyler topluluğudur. Penrose'a göre bir ticari firma = yönetim + verimli kaynaklar topluluğudur. Firmanın verim yetenekleri seti iki farklı kaynak kullanım şekline etkilenecektir. İlki mevcut kaynaklar için yeni kullanım alanlarının araştırılmasıdır. İkinci olarak, mevcut kaynakları girişimcinin değerlendirmesi veya yöneticinin idari yeteneklerinin kullanılması büyümenin temel dayanağı olarak kullanılabilir.

Paul H. Rubin *Firmaların Genişlemesi* (The Expansion of Firms-1973) makalesinde, özetle firmanın belirli kaynakların bir bütünü olduğu görüşünü ortaya koymuştur. Burada temel vurgu, firma içindeki özgün ihtisaslaşma nedeniyle "firma için kaynakların değeri pazar değerinden daha

yüksektir" şeklindedir. Rubin, G. Stigler'in (1951) firma görüşünü benimsemiştir. Stigler her biri farklı optimal büyüklükte olan firma fonksiyonlarından söz ederek, firmanın bu fonksiyonları ekleyip, eksiltebileceği farklı durumları dikkate almıştır. Bu fonksiyonları, faaliyet analizleri ve programlamada kullanılan "faaliyet" kavramı olarak görebiliriz. Hem Stigler, hem de Coase "firma nedir" sorusuna yanıt vermeye çalışmışlardır. Ancak Rubin, Penrose'un "firmanın verimli kaynakların bir koleksiyonu" olduğu iddiasına sahip çıkmıştır.

Birger Wernerfelt' in 1984 yılındaki Firmaya Kaynak Temelli Bir Bakış (A Resource-Based View of the Firm) adlı eseri KTG ifadesini kullanan ilk çalışmadır. Wernerfelt esas itibarıyla Penrose'un firmalara geniş bir kaynaklar seti olarak bakması ve firmaların optimal büyümelerinin mevcut kaynaklarını kullanma ile yeni kaynaklar yaratma arasındaki dengeyi içerdiği görüşlerine yer vermiştir. Bu iki nokta gerçekte çalışmanın ana saptamalarıdır. Kaynaklar, firmaların belirli bir zamanda sahip olduğu maddi ve maddi olmayan varlıklarını ifade eder. Örneğin marka isimleri, firma içi teknolojik bilgiler, sahip olunan deneyimli ve bilgili personel, ticari ilişkiler, etkin üretim bilgileri, makine ve diğer sermaye vb. kaynak olarak sıralanabilir (Wernerfelt, 1984).

1990'ların başlarında KTG ko-

nusunda çalışan birçok bilim insanı bu teoriyi başka firma teorileri geliştirmek amacıyla kullanmışlardır. Conner (1991), Kogut ve Zander (1992) 'in makaleleri dikkate değer sayıda tartışma ve eleştiriye konu olmuştur. Nicolai Foss, Organizasyon Science dergisine bu konuda çok güçlü bir eleştiri sunmuştur. Daha sonra da Conner, Kogut ve Zander, Foss'un eleştirisine cevap vermek üzere davet edilmiştir. Bu yazarlar Foss'un eleştirilerini dikkate almışlar ve ortaya koydukları fikir ve iddialarını daha da geliştirmişlerdir. Böylece hem Conner ortak yazar olarak C. K. Prahalad'la birlikte hem de Kogut ve Zander geleneksel olarak yapıldığı gibi bir-iki sayfalık cevap verme yerine standart makale uzunluğunda cevaplar vermişlerdir. Bu yanıtlar gözden geçirilmiş, düzeltilmiş ve kabul edildikten sonra Foss bunlara yanıt vermek üzere davet edilmiştir. J. B. Barney'e (1996) göre bu karşılıklı diyalog sonuç itibarıyla KTG'e dayalı bir firma teorisinin geliştirilmesindeki potansiyel ve güçlükler konusunda yapılan özendirici tartışmalardan biri olmuştur (Barney, 1996).

DeNisi ve ark. (2003)'e göre, firmanın KTG'ü rekabet dinamiklerini anlamada yardımcı bir yaklaşımdır (DeNisi ve diğerleri, 2003). Barney'in 1990'ların başındaki makalesinden (Barney 1991) beri birçok yazar firmaya ve stratejilerine kaynak temelli görüş açısından

bakmışlardır. Barney (1991)'e göre, diğer yazarları takip ederek, firma kaynakları; varlıklar, yetenekler ve organizasyonel süreçler, firmanın özellikleri, bilgi vb. şeklinde sıralanabilir (Barney 1991). Nickerson ve Zenge (2004) kaynak temelli firma teorisinde yeni bir yaklaşım ortaya koymuşlardır (Nickerson ve Zenge, 2004). Bu yazarlar bilgi ve yetenek yaratmada alternatif organizasyonların etkinliği üzerine odaklanmışlardır. KTG, aynı sektördeki firmalar arasındaki, her bir firmanın sahip olduğu kaynakları taklit etmenin zorluğu nedeniyle bu etkinlik farklılıklarının varlığını kabul eder. Bu performans ve karlılıkta-ki sistematik farklılıkların firmaya özgü faktörlerden kaynaklandığı anlamındadır (Curado, 2006).

Zaman içinde, KTG'nün neredeyse bir uzantısı olarak Bilgi Temelli Firma Görüşü (Knowledge Based Theory of Firm) (BTG) ortaya atılmıştır. Adından da anlaşılacağı gibi bu görüşün temeli, bilginin bir firmanın en stratejik ve önemli kaynağı olduğu fikridir (Ariely, 2003). Firmalar arasındaki yeteneklere dayalı yarışma ve artan getiriler ilk olarak Edith Penrose (1959) tarafından ortaya konmuştur. Penrose'un daha önce adı geçen eserinde yer alan yetenekler, yetkinlikler, öğrenme, sosyal bilgi (ortak) ve örtük bilgi gibi anahtar kelimelere bakıldığında bu teorilerin bilgiyle ilgili zenginliği anlaşılmaktadır. Bilgi temelli bir firma teorisi bilgi nedir so-

rusunu gündeme getirmektedir. Bu soru açık bir uzlaşma olmadan Platon'dan, Karl Popper'a kadar dünyanın en büyük düşünürlerinin ilgisini çekmiştir. Firmanın bilgi temelli teorisinin dayanağı, değer birincil kaynağı ve üretiminin kritik faktörünün bilgi olduğu varsayımdır.

Bir firmanın bilgi stokunun önemli bir bölümü örtülü ve sosyal yaldır (Foss, 1996). Yani bilgi sosyal ortamda tekrar, tekrar üretilir ve bu ortamdan ayrılamaz ve tam olarak bireylere aktarılamazlar. Çünkü buradaki bilginin temel özelliği, deneyimlerle kazanılması (sosyal ortamlarda) ve tarihi bir süreçte dayanmasıdır. Bu nedenle firma sosyal ve tarihi bir varlıktır. Yönetim bilgisi büyük ölçüde endüstri reçeteleri ve firmanın sosyal, kültürel ve diğer sosyal işlemleri tarafından şekillendiği varsayımı ile bilginin yaratılması, aktarılması ve depolanması ile ilgili anlayış, sosyal inşacı (yapılandırıcı) bir görüşü yansıtmaktadır.

BTG sahipleri işlem maliyetleri ekonomisi yaklaşımlarını, firma performanslarındaki farklılıkları ve bilginin ne işlem gördüğü konusunu açıklamaktaki zayıflığı konusunda eleştirmişlerdir. Ancak J. P. Liebeskind (1996) ve R. M. Grant (1996) gibi BTG savunucular, işlem maliyetleri ekonomisini firmaların bilgi konusundaki etkinliklerini açıklamada kullanmışlardır. Bilgi temelli görüşe dayanan tüm çalışmaların ortak noktası, firmaların sadece sözleş-

me yönüyle ele alınmalarına itiraz etmeleridir. Bu çalışmaların ortaya koyduğu tartışmalar, sadece firmaların sözleşmelere dayalı yapısı değildir. Bunlar, firmaların öğrendikleri ve bunlara dayalı olarak da gelişen kurumlar olmaları, teknik ve organizasyonla ilgili farklı bilgileri birleştirme fonksiyonunu yerine getirdiklerini iddia etmektedir. Grant (1996) bir firma teorisi geliştirmek için kelime olarak bilginin tanımından çok yönetim için kritik önemi olan bilginin özelliklerini tanımlamaya çalışmıştır. Bilginin yönetimi ve analizi ile ilgili yazında değer yaratmak için firma içinde bilginin kullanıma uygun olan bilgi özellikleri: aktarılabilirlik, birlikte kullanılma kapasitesi ve değerlendirilebilirlik olarak sunulmaktadır.

S. Kaplan ve ark. (2001), BTG'ü işlem maliyetleri ekonomisinin zayıf yönlerine hem bir yanıt hem de bir tamamlayıcı olduğunu savunmaktadırlar (Kaplan ve ark. 2001). Ayrıca bu yazarlar, ilgili yazında tartışılan sorunların çoğunu açıklığa kavuşturmak için, bütünlüştürmüş bir bilgi-tabanlı firma görüşü önermişlerdir. Bu sunuşta, bilgi ve kaynaklar birbirinden ayrı olarak görülürken, bunların firmanın içi yanı sıra dışında da mevcut olabileceklerine yer verilmektedir. Yetenekler, bilgi ve firma performansı arasındaki bağlantı olarak hizmet verir ve firma içinde kalır. Yetenekler operatörler olarak görülebilirken; bilgi işleyendir. Conner

ve Prahalad (2002) Firmanın BTG'ünün kaynak temelli firma görüşünün (KTG) özünü oluşturduğuna ilişkin önemli bir yazın grubunun varlığına işaret etmektedir (Conner ve Prahalad 2002). Yazarlar bilginin yarışmanın temeli olduğuna işaret eden KTG üzerinden yoğunlaşan bir stratejik yönetim yazınının geliştiğini belirtmektedirler. Günümüz ekonomisinde firmalar etkin bir şekilde faaliyette bulunmak isterlerse bilgi temelli bir firma olmak zorundadırlar. Fakat çok azı bu gerçeğin farkında olup buna ulaşmak için gerekli değişimlerin nasıl yapılacağını bilmemektedir (Curado 2006). Bunlar; firmanın sahip oldukları bilgiler, bunların nasıl kazanıldıkları ve elde edilme yolları gibi konulardır (Zack 2003). Zack (2003), sekiz yıl 30 firma üzerinde yaptığı incelemelere dayalı olarak bilgiye dayalı firmalara ilişkin özellikleri dört başlık altında açıklamıştır. Bunlardan ilki işlem olup, ürün üretimiyle doğrudan ve dolaylı ilgili olan faaliyetlerdir. İkincisi, geleneksel yasal sınırları aşan bilgi yaratma ve paylaşma amaçlı firmanın sınırlarına işaret eden yerdir. Üçüncüsü, organizasyonun misyon ve stratejisini yansıtan amaçtır. Dördüncüsü ise, bir organizasyonun faaliyet ve kararlarını sınırlandıran ve etkileyen dünya görüşü ve kültürü ifade eden, perspektiftir.

KTG çerçevesinde yer alan bir yaklaşımda, Lewin ve Baetjer (2011) tarafından ortaya atılan ve mevcut

teorilerle işbirliği içinde ancak onlardan daha da ileri olduğunu iddia ettikleri sermaye temelli firma görüşüdür (capital-based view of the firm) (STG). Bu yaklaşım sermayeyi, firma, girişim ve idari etkinliklerle birlikte tek bir çerçevede inceleyen Avusturya teorisini referans alan bir anlayışa dayanmaktadır. Bu genel yaklaşım, heterojen kaynaklar, onların nitelikleri ve girişimci tarafından bunların nasıl organize edildiğini anlamada sermaye yapısını kullanmaktadır (Lewin ve Baetjer, 2011). STG bazen bilgiyi emek ve fiziksel sermaye yanında en önemli firma kaynağı olarak değerlendirmektedir. KTG' de insan sermayesi ile bilgi arasındaki ilişki biraz bulanıktır. Aksine KTG' de bilgi bir kaynak olamayıp tüm kaynakların (fiziksel ve insan) boyutlarından biridir. Gerçekten tüm kaynaklar, ancak bir sermaye şekli olarak ele alınabilir. Bunun anlamı kaynaklara zaman içinde üretken girişime değer katma açısından bakılmalıdır. Bilgi bir insan sermayesi olmayıp tüm sermayenin bir parçasıdır (Lewin ve Baetjer, 2011).

4. FIRMA DAVRANIŞ TEORİSİ (BEHAVIORAL THEORY OF FIRM)

Geleneksel firma teorisi açısından, firma davranışı, farklı piyasa koşullarında firmaların davranışları olarak ele alınmaktadır. Ancak bu başlık altında ele alınan firma davranış teorisi tamamen farklıdır. 20.yüzyılın başlarında psiko-

loji, sosyoloji ve insan davranışları vb. alanındaki çalışmaların firma ve yönetim konularıyla birleştirme yönünde adımlar söz konusudur. Firma davranış teorisinin doğduğu ortam Carnegie Okuludur (Carnegie School). Bu alanın öncüsü olan, Chester I. Barnard, 20.yüzyılın yönetim ve liderlik konusunda en etkili kitabı olan Yöneticinin Fonksiyonları (The Functions of the Executive-1938) eseri ile tanınmıştır. Bu kitap 1930'larda Boston'da sunulan bir seri konferans sunumlarının toplamı olup, Harvard İşletme Okulunun Batı Kapitalizmini dönüştüren entelektüeller kadar yönetici adaylarının ilgilendikleri konulara cevap olarak görülmüştür. C. Barnard bir anlamda, bilim, sanat olarak tanımladığı yönetimin iki kültürünü birleştirmeye çalışmış ve organizasyon biliminin geliştirilmesinde bunu bir sosyal antropoloji, sosyoloji, sosyal psikoloji, kurumsal ekonomi, bir yönetim eseri olarak adlandırmıştır.

Firma Davranış teorisini oluşturan temel taşlardan birisi de H. A. Simon'un 1947 yılında yayınladığı Yönetimsel Davranış (Administrative Behavior) başlıklı çalışmasıdır. H. Simon (1947)'un organizasyon teorisi kadar organizasyon ekonomisine ana katkısı, insan davranışının gerçekte rasyonel olma niyetinde olmakla beraber, sadece sınırlı olduğunu ve bu nedenle de özgün bir organizasyon teorisine gereksinim olduğu görüşüdür. H.Simon (1947)

niyet edilen rasyonellik ve sınırlı rasyonellik teorisinin organizasyonel davranış olduğunu ileri sürmektedir. Maksimizasyon yeteneği olmadığından, insan davranışı tatmine yöneliktir.

H. Simon Organizasyonlar (Organizations-1958) kitabı ile ilgili 1979 yılında yaptığı açıklamada, konunun gelişmesini özetlemiştir. Carnegie Teknoloji Enstitüsünde 1949 yılında yeni bir ticaret okulu kurulmuştur. Bu okulda organizasyon teorisi ana konulardan birisi olarak seçilmiştir. H. Simon bu okulun öğretim üyesi iken, 1950'de H. Guetzkow ve 1953'de de J. G. March bu gruba katılmıştır. Bu üçlünün çalışmasının sonucu olarak Organizasyonlar başlıklı eser yayınlanmıştır. J.G. March ve R. Cyert'in Bir Firma Davranış Teorisi (A Behavioral Theory of the Firm-1963) kitapları söz konusu geçmiş ve gelecek çalışmaları birleştiren ve yönlendiren bir temel taşı olmuştur (Augier, 2004). Bu kitap tüm zamanlarda çok etkili olan yönetim kitaplarından biri olmuştur (Argote ve Greve, 2007). Söz konusu çalışmalar organizasyon alanında yeni ufuklar açmış, ortaya çıkan bilimsel temeller Carnegie Okulu (Carnegie School) olarak isimlendirilmiştir. Dikkat edilirse, Cyert ve March kitaplarının başlığında konuyu genelleştirmeden "bir" teori ifadesi kullanılmaktadır. Bekledikleri incelenen belirli firmaların ötesinde daha genelleştirilmiş bir teori geliştirmektedir.

Cyert ve March (1963)'e göre böyle bir teori; organizasyonun amacı, beklentileri, seçimi ve kontrollü gibi dört temel alt teoriye dayanmalıdır. Bir Firma Davranış Teorisi'nde anahtar kavram ve mekanizmalar sıralanmıştır; Bunlardan sınırlı rasyonellik daha önceki çalışmalarda da kullanılmakla birlikte onun organizasyonel karar vermedeki etkileri bu kitapta tam olarak ortaya konmuştur. Problemci araştırma; March ve Simon (1958)'un bireysel motivasyon modeli ile başlamış, fakat düşük performansa karşı organizasyonel tepki modeli olmuştur. Dominant koalisyon teorisi; katılımcılarının çok farklı çıkar beklentileri olmasına karşın bir organizasyonun amaçlarının nasıl olacağını açıklar.

Bu bölümde anılan üçlüden, H. Guetzkow uluslararası ilişkiler konusuna yönelirken, H. Simon ve A. Newell birlikte 1972 yılında İnsan Sorunları Çözümü (Human Problem Solving) kitabını yayınlamış ve daha çok organizasyonlarla ilgili davranış konusuna yönelmiştir. Kitabın ana amacı karar verme süreçleri açısından organizasyonların nasıl anlaşılabileceğini göstermektir. O'nun hareket noktası, karar vermenin yönetimin kalbi olduğudur. Yönetimin tanımı için kullanılacak dil ve kavramsal çerçeve insan psikolojisi ve mantığına yani ekonomik teori ve psikolojiye dayanmalıdır. Firma Davranış Teorisinin, organizasyon teorisi, stra-

tejik yönetim ve yakın sosyal bilim araştırmaları alanlarına önemli etkisi olmuştur (Gavetti ve ark. 2012). Firma davranış teorisinin, işlem maliyetleri, dinamik yetenekler ve evrimci ekonomi teorilerinin gelişmesinde de temel yapı taşlarından biri olduğunu da belirtmek gerekir (Mahoney 2005). Açıklanan firmanın davranış teorisi anlayışının amacının sadece disiplinler arası ilişkiyi başlatmak olmayıp, aynı zamanda farklı disiplinleri dikkate almak olduğu görülmektedir.

1970'lerden sonra çok sayıda makale bu çalışmaları kaynak gösterirken, kitapların değerlendirmeleri de birçok dergide yer almıştır. H. Simon, 1978 yılında ekonomik organizasyonlarda karar süreçlerini inceleyen bilim alanına yaptığı katkılar nedeniyle Nobel ödülü almıştır (Simonsen, 1994). 2013 yılında Bir Firma Davranış Teorisi kitabının yayınlanmasının 50. yılında çok geniş katılımlı bir panel-sempozyum düzenlenmiştir. Yapılan tartışmaların özeti, "söz konusu kitaptaki çok sayıda küçük fikrin akademi dünyasında önemli etkiler yarattığı" şeklindedir (Maslach ve diğerleri, 2015).

5. YAŞAM DÖNGÜSÜ TEORİSİ (LIFE CYCLE THEORY)

Tarihi gelişimi içinde, bazı ekonomik olayların, biyolojik kavram ve olgularla açıklanması yaklaşımları söz konusudur. Bu yaklaşımlardan birisi de yaşam döngüsünün

firma ve endüstrilere uygulanmasıdır. Canlılar biyolojik olarak nasıl doğar, büyür, olgunlaşır ve giderek zayıf düşer, yaşlanır ve ölürse, firma ve endüstrilerin de zaman süreci içinde benzer durumlar yaşadıkları görüşüyle bir takım yorumlar yapılmıştır. Kenneth Boulding(1950) bir firmanın yaşam döngüsü kavramını ilk defa kullanmıştır. Bireyler, aileler, firmalar milletler ve medeniyetler aynı acımasız yasayı izlerler. Daha sonra, böyle bir yaklaşımın olabirliğinin aile işletmeleri döneminde olduğu ve halka açık şirketlerin yaygınlık kazanması ile ortadan kalktığı ileri sürülmüştür (Penrose, 1952)

G. Stigler'in (1951), İşbölümü Pazarla Sınırlıdır (The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market) makalesinde dikey bütünleşme ile ilgili olarak üzerinde durduğu yaşam döngüsü teorisi Adam Smith'in "işbölümü piyasa ile sınırlıdır" teoremine dayanmaktadır (Stigler, 1951). Stigler'in yeni ortaya çıkan sektörlerde, üretimin bir aşamasındaki ürün miktarı ihtisaslaşmış bir işletme ve ara malı pazarı için çok küçük olduğundan firmaların dikey olarak bütünleşmiş bir yapıda olduğunu savunmuştur. Sektör talebi arttıkça, firmalar üretim aşamalarına göre ayrılacak ve ihtiyaç duydukları girdi veya ürünleri yeni ihtisaslaşmış firmalardan sağlayacaktır. Şayet talep azalırse gelişme aksi yönde olacaktır. Bu sonuca göre pazar büyüklüğü ile

bütünleşmenin derecesi arasında ters bir ilişki olduğunu saptamıştır. Yaşam döngüsü teorisine göre bir sektör başlangıçta daha bütünleşmiş bir firma yapısına sahiptir. Endüstri küçük olduğu için, bir firmaya artan ölçeğe getiri sağlayacak şekilde ihtisaslaşma olanağı yaratamayacaktır. Sektör büyüdükçe, sektördeki mevcut firmalar veya yeni giren bazıları üretimin bir aşamasında ihtisaslaşabilecektir. Bu şekilde ikinci aşamada bir ayrışma ve ihtisaslaşma olacaktır. Üçüncü aşamada pazar daralınca firmalar yeniden bütünleşerek daha fazla işlemi firma içine alacaklardır. Böylece bir sektörün yaşam süreci sonunda firmalar için bütünleşme bir savunma stratejisi durumundadır. Buradan hareketle, dikey bütünleşmenin çok yeni endüstriler ile eski endüstrilerde görülecek hâkim yapılar olduğu iddia edilmektedir (Casson 1984). Eberfeld (2002), Stigler'in teorisinin piyasaya giriş için hiçbir engel olmadığı süreci doğru olduğunu savunmuştur. Bu şekilde, piyasaların serbest ve firmalar rekabet içinde olduğunda Stigler'in hipotezi doğrulanmaktadır. Rekabet önünde bazı engeller olduğu zaman pazar büyüklüğüne bağlı olarak bütünleşme artmaktadır (Eberfeld, 2002).

Joseph A. Schumpeter radikal değişim bağlamında endüstrinin evrimi kadar yenilik geliştirmede girişimcinin önemini vurgulayan önemli çalışmalar yapmıştır.

1980'den sonra bazı yazarlar A. Schumpeter ve A. Marshall'ın bir kenarda duran çalışmaları üzerine eğilerek, endüstri yapısında, liderliğinde, ekonomik büyüme ve yeniliklerde meydana gelen değişimlere odaklanmıştır. Nelson ve Winter (1982) tarafından başlatılan evrim teorisi ve ekonomik değişime ağırlık veren araştırma programı yeni yorumlara kapı aralamıştır (Nelson ve Winter 1982). Bu yeni yorumlardan biri olan Gort ve Klepper (1982) yenilikçi endüstrilerin uzun dönem evrimini anlamaya çalışmış ve uzun dönem evrimi endüstrilerde yaşanan, canlı organizmalarda olduğu gibi "onlar da doğar, büyür olgunlaşır ve ölüme doğru giden bir aşağı gidiş başlar" şeklinde bir yaşam-döngüsü ile değerlendirmişlerdir. S. Klepper 1974'de Sunny Buffalo'da asistan profesör olarak çalışmaya başlamış ve 6 yıl Michael Gort'la birlikte çalışmıştır. Bundan sonra Carnegie Mellon Üniversitesinde görev almış hayatının sonuna kadar burada yaşamıştır. M. Gort 4 yıl boyunca piyasadan 45-46 ürüne ilişkin verileri toplamıştır. Piyasa araştırması için toplanan bu veriler S. Klepper tarafından incelendiğinde, ürün gelişme süreçlerinde farklılıklar olduğunu saptamıştır. Bazı ürünlerin diğerlerine göre yeni olduğunu görmüştür. Bu işbirliği "endüstri evrimi" konusunu gündeme getirmiştir. Söz konusu veri setine dayalı olarak Gort'la birlikte 1982 yılında ürün yeniliklerinin ya-

yılmasındaki eğilimler üzerine çok bilinen Ürün Yeniliklerinin Yayılmasının Zaman Süreci (Time Paths in the Diffusion of Product Innovations) başlıklı makalelerini yayınlamışlardır (Gort ve Klepper, 1982). Makale ekonomi yazınında geçmişi S. Kutnetz (1930)'a kadar giden "ürün yaşam döngüsü" kavramını üretici düzeyinde analizi ve sanayinin iç kaynaklı evrimi kavramı ile kombine ederek daha da geliştirmiştir. Makalede 49 farklı ürün için endüstrinin pazar yapısı ve yenilikçi yapısı, patent alma, yaşam döngüsü içinde endüstriye net-girişler arasındaki ilişkiler analiz edilmiştir. Endüstrinin yaşam döngüsünün dört aşama içerdiği görüşüne varılmıştır. Endüstrinin yaşam döngüsü ürünün ilk üreticisinin "bir veya daha fazla önemli yeniliğe sahip olarak" ticareti ile başlar. İkinci dönem üretici ve endüstrinin toplam üretiminin hızlı artması ile sürer ve dönem sonuna doğru daha da hızlanan bir şekilde reel ürün fiyatları düşer. Yaşam döngüsünün üçüncü ve dördüncü döneminde endüstrinin olgunluğa doğru evrimi başlar ve üretici sayısının hızla azaldığı ve sabit sayıda dengeye ulaştığı bir daralma dönemine girilir. Ürün miktarının artış hızı ve fiyat düşüşleri daha yavaşlamıştır.

1990'larda endüstriyel dinamikler yazını daha çok daralma konusuna yönelmiş ve daralma öncesi ve sonrası dönemde neler olduğunu açıklamaya çalışmışlardır. Jo-

vanovic ve Mc Donald (1994) için daralma, endüstri için dış kaynaklı olan, dış teknolojik şoklarla yaratılır. İlk teknolojik şok piyasaya yeni bir ürün çıkmasıyla yaşanır. Piyasaya giriş bu yeni teknoloji/ürünle ortaya çıkan yeni kar fırsatlarıyla canlanır, fakat zamanla kar paylarında bir azalış söz konusudur ve endüstri sınırlı sayıda firmanın yer aldığı dengeyi yakalar. Endüstrinin olgunlaşmasına karşılık gelen bu aşamada yeni bir teknolojik yörünge ortaya çıkar ve bu arada piyasadaki firmaları yeni bir düzenlemeye zorlayan tekrar sektöre girişleri teşvik eder. Bu ayarlama süreci ihtimali bir süreç olup, bu dışsal şokta sınırlı sayıda firma ayakta kalır. Bu şekilde yaşanan daralma yeni teknolojilere kendini adapte edemeyen firmaları elemine eder (Jovanovic ve Mc Donald, 1994).

Endüstrinin yaşam döngüsü içinde esasen teknolojik yeniliklerle yaratılan daralma fikri giderek yeni görüşlere yerini bırakmak durumunda kalmıştır. Yetenekler; gelişme, birikme, yayılma ve kullanılma özellikleriyle endüstrinin yaşam döngüsünü yönlendiren anahtar unsurlardır. D. Mueller (1997)'e göre ilk hareket edenin uzun dönem yaşayabilirliği, arz olduğu kadar talebinde kendine has özelliklerine uygun çok sayıda endüstri ile ilgilidir (Mueller, 1997). Van Dijk (1998), araştırma ve geliştirmenin artan getirilerinin ilk hareket edenin rekabet edebilirliğinde ana bir unsur

olmadığını daha çok belirleyici bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir (Van Dijk 1998). Endüstri dinamikleri ve yaşam döngüsü tartışmalarından bazı sonuçlar çıkarılabilir. İlk olarak teknolojinin endüstrinin yaşam döngüsünü yönlendirdiği ve endüstrideki daralmadan sorumlu olduğu söylenebilir. Biz daralmayı başka bir şekilde de ele alabiliriz. Bilgi ve yetkinliklerin bir endüstrinin yaşam döngüsünü hareket ettirebilir olduğu kabul edilebilir. Bu durumda Marshall'ın görüşüne yakın olarak, bilginin artması firmanın içsel ekonomilerle dışsal ekonomiler arasında bir uyum sağlama yeteneğiyle ilişkilendirilir. Bu açıdan daralma, bazı firmalar özgün bilgi ve yetkinlikleri biriktirme fırsatına sahip olduğundan firmaları farklı şekilde etkiler. Bazı durumlarda daralma da olmayabilir. İkinci yaklaşım olarak endüstri evrimi, süregelen bir dinamik süreç olarak tanımlanabilir. Girişler zaman içinde kademeli olarak gerçekleşir, fakat piyasa dengelendiği zaman durmaz. Muhtemelen yeniliklerle giriş engelleri büyüdüğü zaman endüstriye girişi kazançlı olmayan duruma getirir. Bu şekilde çıkış kademeli olarak gerçekleşir.

6. SÖZLEŞMELER AĞI OLARAK FİRMALAR (NEXUS-OF-CONTRACTS THEORY OF THE FIRM) VE MÜLKİYET HAKLARI TEORİSİ (MHT) (THEORY OF PROPERTY RIGHTS)

Sözleşmeler ağı teorisi ismini, firmayı organizasyon olarak sadece bir seri sözleşme ilişkisinin merkezi olarak gören Michael Jensen ve William Meckling'in 1976 yılında yayınladıkları Firma Teorisi: Yönetim Davranışı, İşgören Maliyetleri ve Mülkiyet Yapısı (The Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure) başlıklı makalelerinden almaktadır. Jensen ve Meckling firmanın bağımsız bir varlık veya bir kişilik olmayıp hukuki bir kurgu olduğunu vurgulamışlardır (Jensen ve Meckling, 1976). Firma içinde yer alan ve firma ile ilişki içindeki unsurlar (yöneticiler, müdürler, alacaklılar, tedarikçiler, müşteriler ve çalışanlar) arasındaki ilişkiler birer sözleşmedir. Bu durumda firma, karşılıklı ilişki içinde olan bu çok farklı unsurun arasındaki bir bağdır (nexus). Firmaya sadece bir bütün veya kapalı bir kutu olarak bakmak, bu hukuki kurguyu görmemek olur. Sözleşme deyince sadece kapsamlı yazılı bir metne bağlı bir düzenleme anlaşılmalıdır. Bu çerçevede, bir işverenle bir işgören arasındaki uzun dönemli bir anlaşma da, pazardaki anlık bir alışveriş de bir çeşit sözleşmedir. Firmalar, gereksinim duydukları kaynakları firma içinden veya firma dışından sağla-

yabilirler. Bu bakış açısıyla, firma içi ve firma dışı ilişkiler (işlemler) firma içi ve firma dışı sözleşmeler olarak tanımlanmaktadır. İlişkiler sözleşme olarak ele alınınca, bu konuyu tüm boyutlarıyla inceleyen alanda sözleşme hukuku veya sözleşme teorisi olarak tanımlanabilir.

Firmaların bir sözleşme kümesi olduğu yaklaşımında analiz, daha çok firmada sermaye veya pay sahipleri ile kontrol ve yönetim haklarının kullanımı konusuna odaklanmaktadır. Önce incelenen teoriler, sözleşmelerin mükemmel olmadığı sorununu dile getirirken, hiçbiri bu sorunu hafifletmek için bir işlemi firma içine almanın nasıl yapılacağına yolunu ikna edici ve kesin bir şekilde ortaya koyamamıştır. Bu eksikliğe verilen yanıtlardan birisi, böyle bir sorunun olmadığı şeklindedir. Bu görüşe göre firma basit olarak bir sözleşme kümesidir ve bu nedenle firmalar arası işlemlerle, firma içi işlemleri birbirinden ayrı incelemeye çalışmak gerekli değildir (Jensen ve Meckling, 1976). Bu yaklaşım, bir yandan da firmanın amaç fonksiyonu nedir sorusuyla firmaya bir kişilik atfedilmesinin ciddi yanlıtlığına açıklık getirecektir. Firma bir kişi değildir. Firmanın davranışı piyasanın davranışına benzer. Yani firmanın davranışı bir seri karmaşık denge sürecidir (Jensen ve Meckling, 1976).

Firmaların tüzel kişilikler veya birer yasal kurgu olduğu iddiası bu alandaki diğer önemli çalışmalarda

da yer almıştır. Alchian ve Demsetz' in Üretim, Bilgi Maliyetleri ve Ekonomik Organizasyon (Production, Information Costs, and Economic Organization-1972) makaleleri, firmayı özgün bir sözleşme yapısı olarak kabul eder. Bu yapı yeterli ve ehliyetli bir piyasanın özelliklerine sahiptir. Sözleşmeler bu faaliyetlerin gerçekleşmesini organize ve kontrol etmeyi amaçlar. Bu teoriye göre piyasa, sözleşmelerin başarısız olduğu yerde vardır. Onlara göre, bir işveren bir çalışan üzerinde, bir müşterinin bakkal üzerinde sahip olduğundan daha fazla bir otoriteye sahip değildir. Hem işveren, hem de müşteri kendi muhatabı ile ilişkisini keserek, itaatsizlikleri cezalandırma yeteneklerine güvenirlir. Ekonomik açıdan bir müşterinin bir bakkalı terk etmesi ile işverenin bir çalışanını işten çıkarmasının farklı olmadığı iddia edilmektedir. Fark, bu ilişkinin sürekli olmasıdır. Kısacası, firma özel bir hukuki statü ile desteklenen ve girdi sahipleri arasında süreklilik ile karakterize edilen sözleşmeler ağından başka bir şey değildir.

E. Fama'da 1980 yılında yayınladığı İşgören Sorunu ve Firma Teorisi (Agency Problems and the Theory of the Firm), başlıklı makalesinde firmaların bir sözleşmeler seti olduğunu vurgulamaktadır (Fama, 1980). Stephen Cheung Firmaların Sözleşmeli Doğası (The Contractual Nature of the Firm-1983) çalışmasında, sözleşme (anlaşma)

kelimesinin 1960'larda sadece Edgeworth-Bowley Kutusunda anlaşma (sözleşme eğrisi) eğrisini çağrıştırırken, 1980'lerde ekonominin sıklıkla kullanılan kavramlarından biri haline geldiğini vurgulamaktadır (Cheung, 1983). Cheung'e göre Coase'un 1937 tarihli firmayla ilgili makalesi gerçekte sözleşme seçimi ile ilgilidir. Piyasada bir malın gizli bir el yardımıyla işlem görmesi yerine, başka bir yolla alınıp satılabilir. Bu şekilde firma ortaya çıkar. Serbest piyasa yerine geçen bu işlem, kısa dönemli basit yazılı olmayan sözleşmeden üretimin firma içine alınmasına kadar çok farklı şekillerde olabilir.

Grossman ve Hart (1986) neden firmalar vardır ve neden tüm işlemler firmalar içinde yerine getirilmez sorularını açıklayabilen dikey bütünleşmeyi analiz edebilmek için eksik (mükemmel olmayan) sözleşme yaklaşımını geliştirmişlerdir. Temel fikir, sözleşmelerin önceden tüm durumları veya tüm eylemleri belirleyemeyeceği şeklindedir (Grossman ve Hart, 1986).

Michael Jensen ve William Meckling' in Özel ve Genel Bilgi ve Organizasyonel Yapı (Specific and General Knowledge and Organizational Structure-1992) başlıklı çalışmaları da sözleşme ağı teorisinin hala geçerli olduğunu ifade etmektedir. Onlar bu çalışmada karar hakları kavramını gündeme getirmektedirler. Bunu F. A. Hayek (1945)'den aldıkları görüşle yerel

bilgi ile birleştirmektedirler. Onlara göre piyasalar gibi firmalar da özgün bilgilerin toplandığı yerlerdir. İşgören sorunlarından kaynaklanan kayıpların yerel (özgün) bilgilerin tam olarak kullanılmasıyla dengelenmesinde en uygun noktanın bulunmasına dönüşen karar verme haklarının doğru dağıtımı organizasyonla ilgili bir sorundur.

Firmaları sözleşmeler kümesi olarak gören yaklaşımı eleştiren Hayden ve Bodie (2011)'ye göre çok temel düzeyde bile firmayı sözleşme kümesi olarak görme en basitinden doğru değildir. Firmalar sözleşme yaratıcıları değildir. Bir kişi bir firma kurmak için sözleşme yapamaz. Bireyler böyle bir kurum oluşturmak için devlete başvururular (Hayden ve Bodie 2011). Gerekli başvuru sonrası vergi ve ücretler ödendiğinde firma kurulmasının önünde bir engel yoktur. Sözleşmeye dayanan bilim adamlarının zayıf yönü sözleşme ağı modelinin gerçekçi bir iddia olmamasıdır. Bazı amaçlar için firmayı bir sözleşmeler ağı olarak ele almakla, firmalar doğrudan bir sözleşmeler ağıdır demek arasında fark vardır (Hayden ve Bodie 2011). Ancak uygulamada her iki söylem birbiri yerine kullanılmaktadır.

Sözleşmelerde bir alan-veren söz konusu olduğuna göre bir mülkiyet devri ve/veya bir mülkiyet paylaşımı da söz konusu olacaktır. Bu konuyla ilgili olarak da sözleşme teorisi ile bağlantılı biçimde

mülkiyet hakları teorisi (property rights theory) ele alınmaktadır (MHT). Sözleşmeler ağı ile birlikte mülkiyet teorisi neredeyse günümüz firma ekonomisi çalışmalarının (özellikle kantitatif modeller) temelini oluşturmaktadır. Mülkiyet hakkı bir varlık veya kaynağa sahip olma ve onun üzerinde tasarrufta bulunmak hakkı olarak tanımlanabilir. Roma Hukukunda yer alan şekliyle mülkiyet hakları; bir varlığı kullanma (usus), bu varlığın kullanımından bir kazanç bekleme (fructus) ve bu hakları kısmen veya tamamen başkasına devir (abusus) hakları arasında paylaşımına karşılık gelir. Özetle MH, bir varlıkla ilgili olarak bireylerin kullanma, yarar elde etme ve bunları başkasına devretme hakları olarak tanımlanabilir (Foss ve Foss 2001).

Mülkiyet hakları teorisinin temel çalışmalarından biri olan Coase'un Sosyal Maliyet Sorunu (1960) (The problem of social cost) makalesi esas olarak varlıkların kullanım haklarının paylaşımı ile ilgilenirken, Harold Demsetz (1964) ve Armen, A. Alchian (1965) bunu daha ileri götürmüşlerdir. Ekonomik bakış açısından mülkiyet hakları anlaşılabilir bir unsur olup bireyler sahip oldukları varlıklar üzerindeki kontrolün değerini en yükseğe çıkarmaya çalışırlar. Bu görüşle "bir kişi belirli kaynakların kullanımı ile ilgili kararlarının etkin olması beklentisine sahiptir" gibi oldukça yerinde bir mülkiyet hakları yorumu yap-

mışlardır.

Demsetz (1967) insan ilişkilerine dayanan ve özellikle bir sözleşme gerektiren yapılanmalarda, tarafların mülkiyet haklarının kesinlikle tanımlanması gerektiğini belirtmiştir. Klasik ekonomi anlamında, mülkiyet hakları kişisel olarak elde edilebilir ve gönüllü olarak devredilebilir. Özellikle sözleşmeli ilişkilerdeki belirsizlik, anlaşmazlık durumunda mülkiyet haklarının nasıl paylaşılacağı önemli bir sorundur. Bu nedenle, mülkiyet hakları sahipliğinin devredilip devredilememesi, ekonomik örgüt ve organizasyonların davranış ve performanslarını önemli ölçüde etkilemektedir. Mülkiyet haklarının el değiştirmesi sorununda ise H. Demsetz, el değiştirme durumunda ortaya çıkacak sonucun etkin olduğunu söylemektedir. Yani özel mülkiyetin kolaylıkla el değiştirilebilir özellikte olması ve buna karşın kamusal mülkiyette böyle bir durumun söz konusu olmaması; el değiştirilebilme özelliği bulunan özel mülkiyetin daha etkin bir durumda olacağı anlamına gelmektedir şeklinde yorumlanmaktadır (Demsetz, 1967).

H. Demsetz ve A. Alchian'nın ortak makalesi olan Mülkiyet Hakları Paradigması (The Property Right Paradigm-1973) adlı çalışma, hakların yapısı ve mülkiyet haklarının gelişimi ile ilgili önemli bir eserdir. Bir işlem piyasada gerçekleştiği zaman (sözleşme durumu) iki mül-

kiyet kümesi el değiştirir. Bir mülkiyet hakları kümesi genel olarak bir fiziksel mal veya hizmete bağlı olan haklardır. Ancak, piyasada malın değerini belirleyen bu hakların değeridir. Haklar kümesinin unsurlarının karışımı ve ortaya çıkışı soruları ekonomistlerce öncelikle üzerinde durulan konulardır. Ekonomistler mülkiyet kümesini genellikle bir veri olarak alır ve bu hakların bağlı olduğu bir malın ünite sayısını ve fiyatını belirleyen faktörleri açıklamaya çalışır (Demsetz, 1967).

Mülkiyet hakları yaklaşımına göre, sözleşme tarafları gelecekteki tüm olayları tahmin eder ve bunları sözleşmeye dâhil edebilirse, firma sınırları söz konusu değildir. Başka bir anlatımla, sözleşme mükemmel olmazsa firmanın sınırları söz konusudur. Uygulamada sözleşmeler mükemmel değildir. Bu durumda anahtar soru, kontrolle ilgili artık hakların kime ait olacağıdır. Yani, sözleşmede yer almayan kararları verme hakkının kime ait olacağıdır. Mülkiyet hakları yaklaşımına göre bir varlığın sahibi buna ait hak veya hakların da sahibidir. En basit mülkiyet hakları modelinde, taraflar mükemmel olmayan sözleşmeyi müzakere edebilir. Daha sonra öngörülmemen durumlar ortaya çıkar ve simetrik olmayan bilgi altında sözleşme sonrası bunlar tartışma konusu olur. Ortaya çıkan fazlanın paylaşım durumu (oranı) onların sahip oldukları varlıklara bağlıdır.

Artığın paylaşımı sonuçta tarafların yatırım yapma isteklerini de etkiler. Bu alanda önemli çalışmaları olan, Oliver Hart ile Bengt Holmstrom 'Sözleşme Teorisine' yaptıkları katkılardan dolayı 2016 Nobel Ekonomi Ödülünü almışlardır.

Benjamin Klein, Organizasyon Sahipliği Olarak Dikey Bütünleşme (Vertical Integration as Organizational Ownership-1988) başlıklı makalesinde General Motor (GM) firmasının 1926'da Fisher Body'i satın alma kararını analiz ederken, satın alınan firmanın fiziki varlığından çok organizasyon varlıkları üzerinde kontrol sağlamanın daha can alıcı bir motivasyon olduğunu ileri sürmüştür. Yani bu satın alma ile mülkiyet hakları bakış açısına göre, GM Fisher Body'nin organizasyon yapısını da ele geçirmiş olmaktadır. Organizasyon Fisher'de çalışanların oluşturduğu insan sermayesinde gizlidir ve bir anlamda tüm bileşenlerin toplamından büyüktür. Kişiler gelip giderler, fakat bir şeyin en iyi nasıl yapılacağına ilişkin bilgi ve geçmiş deneyimlerin birikimini organizasyon sürdürür. Klein'in ulaştığı sonuç, mülkiyet hakları yaklaşımına hiçbir şekilde ters düşmemektedir (Klein, 1988).

SONUÇ

19.yüzyılın başlangıcından itibaren, geleneksel firma anlayışını sorgulayan çalışmalar ortaya çıkmıştır. Bu makalede özetlenmeye çalışılan bu teorilerin, firma iç yapısı

ve firmanın dış dünya ile ilişkileri üzerinde yoğunlaştıkları görülmektedir. Firma davranışları, firma içi-dışı ilişkiler sosyoloji, psikoloji, hukuk ve benzeri disiplinler açısından da ele alınmaya başlanmıştır. Belirsizlik, işbölümü, ihtisaslaşma, vb. konuların gündeme taşınmasından sonra, "Firma neden vardır?" sorusu ile başlayan piyasaya karşı firma anlayışı, geleneksel girdiler yanında girişimcinin fonksiyonlarının analizi, işveren-işgören ilişkileri, bireysel ve kurumsal bilgi ve yetenekler (yetkinlikler) vb. kavramlar, farklı görüş ve teorileri ortaya çıkarmıştır. Bu çalışmalar, genelde tüm ekonomik anlayışın temelden değişimine yol açmıştır. Dikkat edilirse, söz konusu teori ve çalışmaların neredeyse tamamı ekonomi dalında Nobel almıştır.

20.yüzyılın ikinci yarısından itibaren etkin görüş, teori ve okul şeklinde gelişen çalışmalar kurumsal ekonomi, endüstriyel ekonomi gibi daha kapsamlı değerlendirmeler ve bunları tanımlayan çalışma alanları ortaya çıkarmıştır. Bu çalışmalar zaman içinde lisans ve lisansüstü düzeyde okutulan ekonomi disiplinleri durumuna gelmiştir. Toplumsal oluşumları "kurum" olarak tanımlayan Thorstein B. Veblen (*The Theory of the Leisure Class: An Economic Study in the Evolution of Institutions* (1899)) eseri ile mevcut çalışmaların bir bölümü kurumsal ekonomi olarak adlandırılmıştır. Kurumsal

ekonomi (Institutional Economics) ekonomideki organizasyon ve kurumları esas almaktadır. Kurumlar, insanlar tarafından oluşturulan kurallar, yasalar, anayasalar gibi resmi kısıtlamalar, davranış normları, kuralları, sözleşmeler gibi gayri resmi kısıtlamaların bütünüdür. Günümüzde T. B. Veblen geleneğinden gelen kurumsal ekonomi eski olarak değerlendirilmektedir. 1960'dan beri kurumsal ekonomi alanında çok geniş ve farklı bir yazın gelişmiştir. Yeni Kurumsal Ekonomi (YKE) kavramı, Rudolf Richter tarafından Oliver Williamson'dan alınmıştır. Yeni kurumsal ekonomi, kurumlar teorisini ekonomiye dâhil edip, neoklasik teori üzerine inşa eder, değiştirir ve genişletir. Kıtlik ve dolayısıyla rekabetin temel varsayımını (mikroekonominin temelini oluşturan seçim teorik yaklaşımının temeli) korur ve geliştirir. YKE, özellikle ekonomi ve siyaset bilimi içinde kurumların rolünü inceleyen teorik ve deneysel araştırmaları birleştiren bir hareket olarak gelişmiştir. İşlem maliyetleri, politik ekonomi, mülkiyet hakları, hiyerarşi ve organizasyon ve kamu seçimindeki çalışmalarını içerir. Kuruluşlar arasında siyasi organlar (siyasi partiler, düzenleyici kurumlar), ekonomik organlar (firmalar, sendikalar), sosyal kurumlar (kiliseler, kulüpler) ve eğitim kurumları (okullar, üniversiteler) bulunmaktadır. Yeni Kurumsal Ekonomi neo-klasik araçlarla ka-

pitalist kurumları açıklamaktadır. Bu yaklaşım, piyasa aksaklıklarının çözümünde pazar-dışı kurumların tanıtımını da içermektedir.

Teorik ve uygulamalı çalışmaların ortaya çıkardığı önemli bir disiplin de "Endüstriyel Ekonomi- (Industrial Economics (EE))" dir. Konunun yaygınlaşması "The Journal of Industrial Economics" dergisinin yayın hayatına girmesi ile başlamıştır. Bazı ekonomistlerce EE'nin fiyat ve değer teorisinin bir uygulama alanı olmadığı ve doğrudan özel bir alan olarak kendi teorisini de oluşturduğuna işaret edilmektedir. Buna karşı görüşlerde vardır. Ekonomi yazınında, bu dala ilgili olarak, Endüstri Ekonomileri (Economics of Industries), Endüstri ve Ticaret (Industry and Trade), Endüstriyel Organizasyon ve Politika (Industrial Organization and Policy), Ticaret (Commerce) ve İşletme Ekonomisi (Business Economics) vb. birbirinden oldukça farklı şekilde isimler kullanılmaktadır. Firma davranışları ve pazar yapısı arasındaki ilişkiler bu alanının temel çalışma konusu olmuştur. EE'nin iki ana dala ayrıldığı belirtilebilir. İlki daha çok tanımlayıcı dal olup, konunun bilgi içerikli bölümünü kapsar. Burada amaç, öncelikle ilgililere kendi endüstrilerinin yurt içi organizasyon yapıları yanında ilişki içinde olacakları yurt dışı sektör yapıları konusunda da bilgilendirmektir. EE'nin ikinci dalı, ticaret ve işletme politikaları ve karar verme ile

ilgilidir. Bu piyasa analizleri, fiyatlandırma, teknoloji seçimi, yatırım planlaması, istihdam politikaları, ürün farklılaştırma vb. konularda daha çok konunun analitik yönünü kapsamaktadır. Konunun önemli parçası ve EE teorisinin geçerli teorilerinin çoğu bu alanla ilgilidir.

EE firmaların birbiriyle yarışma içinde olduğu endüstri ve piyasaların işleyişi ile ilgilenir. Piyasanın nasıl işlediğini incelemek mikro-ekonominin konusudur. Farklı piyasa koşullarında üretici davranışlarını açıklayan tüm kararlar EE kapsamında incelemeye çalışılan konulardır. Bu konuların mikroekonomide de ele alındığı bir gerçektir. Bu nedenle bazı ekonomistler EE'nin mikroekonomide okutulan geleneksel firma teorisinin geliştirilmesi ve detaylandırılması sonucu ortaya çıktığı ileri sürmektedir. EE daha çok arada kalan oligopol yapılara odaklanır. Bu nedenle bu disiplinin "aksak rekabet ekonomileri" olarak da isimlendirilebileceği de ifade edilmektedir. Bu tartışmalar ışığında, bir genelleme olarak endüstriyel ekonominin geleneksel (neo-klasik) firma teorisinin devamı olduğunu belirtmek çok da yanlış olmayacaktır. Bu arada EE alanında, ekonominin ilgilendiği sorunların firma açısından ele alındığı gibi makro açıdan da ele alındığının altını çizmek gerekir. Ne üretilecek, nerede üretilecek, kim için üretilecek soruları firma açısından sorulacağı gibi sosyal açıdan da (makro)

cevaplanması gereken sorulardır. Bu sosyal amaçların gerçekleşmesi için, devlet ekonomiye müdahale edecektir. Devletleştirme, kamulaştırma, özelleştirme, anti-tekel yasaları, fiyat ve üretim kontrolleri, kredi politikası, vergiler vb. bunlar arasında sayılabilir. Bunlar bir anlamda endüstriyel düzenlemeler olacaktır EE'nin ilgi alanındadır. Bu bilgiler, firmalar için olduğu kadar, hükümetler için de izledikleri endüstri politikalarını değerlendirmeye açısından önemlidir. Buradan da anlaşılacağı gibi EE'nin mikro olduğu kadar makro konularla da ilgisi vardır.

Umulur ki bu makale, oldukça geniş bir uygulayıcı ve akademis-

yen okuyucu kitlesine ulaşacaktır. Tarafımdan yayınlanan ve makaleye temel oluşturan "Firma Teorisi" kitabının Türkiye'de bu içerikte ilk kitap olduğunu belirtmek olasıdır. Amatör bir anlayışla daha çok derleme bir çalışma olan kitabın ilgili akademisyenlerce daha da geliştirilmesi bir önerinin ötesinden içten dileğimizdir. Bu konunun ekonomiyi temel alan bütün disiplinlerde lisansüstü dersler içinde yer almasının çağdaş ekonomi disiplini anlamaya ve bu disipline katkı sunabilme açısından bir gereksinim olduğunu belirtmek ileri bir iddia olmazsa gerekir.

KAYNAKÇA

Alchian, A. A. and H. Demsetz, (1972), Production, Information Costs, and Economic Organization, *American Economic Review*, Vol.62, pp. 777-795.

Alchian, A. A., (1965), Some Economics of Property Rights. *Il Politico*, Vol. 30, No. 4 (December 1965), pp. 816-829

Argote, L., and H. R. Greve, (2007), A Behavioral Theory of the Firm - 40 Years and Counting: Introduction and Impact, *Organization Science*, Vol. 18 (3), pp. 337-349

Ariely, G., (2003), Knowledge Management as A Methodology Towards Intellectual Capital, Presented at the 3rd European Knowledge Management Summer School, Spain, 7 - 12 September.

Augier, M., (2004), March'ing Towards "A Behavioral Theory of The Firm: James G. March and The Early Evolution of Behavioral Organization Theory", *Management Decision*, Vol. 42 (10), pp.1257-1268,

Augier, M., (2013), Behavioral Theory of The Firm: Hopes for The Past; Lessons From The Future *Management*, (Vol. 16), pp. 636 - 652

Barney, J.B., (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, Vol.17 (1), pp.99-120

Barney, J.B., (1996), The Resource-based Theory of the Firm *Organization Science*, Vol. 7, Issue.5, p.469-592

Barry, P. J., S. T. Sonka and K.Lajili, (1992), Vertical Coordination, Financial Structure and the Changing Theory of Firm, *American Journal of Agricultural Economics*, Vol.74, pp.1219-1224

Braendle U. C, (2007), Theories of the firm, 17p. http://www.univie.ac.at/bwl/ieu/lehre/ss08/CSR/lecture_CSR08_article_braendle_ToF.pdf

Casson, M. (1984), The Theory of Vertical Integration: A Survey and Synthesis, *Journal of Economic Studies*, 11(2), pp.3-43.

Cheung, S.N. S., (1983), The Contractual Nature of the Firm, *Journal of Law and Economics*, Vol. 26 (1), pp. 1-21.

Coase, R. H., (1937), The Nature of the Firm", *Economica*, 4, pp. 386-405.

Coase, R. H., (1960), The problem of social cost, *Journal of Law and Economics*, Vol. 3 (October), pp. 1-44.

Conner, K. and C. Prahalad, (2002), A Resource-Based Theory of the Firm (In: *The Strategic Management of Intellectual Capital and Organizational Knowledge*, Edited by Choo and Bontis, New York: Oxford University Press), pp. 103-131.

Conner, K. R., (1991), A Historical Comparison of Resource-Based Theory and Five Schools of Thought Within Industrial Organization Economics: Do We Have a New Theory of the Firm? *Journal of Management*, Vol.17, pp.121-154

Curado, C., (2006), The Knowledge Based-View of The Firm: From Theoretical Origins To Future Implications ISEG – Universidade Técnica, Working Paper 1/2006, 18p.

Demsetz, H., (1964), The Exchange and Enforcement of Property Rights, *Journal of Law and Economics*, Vol. 7, pp.11-26

Demsetz, H., (1967), Toward a Theory of Property Rights, *The American Economic Review*, Vol.57(2), Papers and Proceedings of the Seventy-ninth Annual Meeting of the American Economic Association. pp. 347-359

DeNisi, A., M. Hitt, and S. Jackson, (2003), The Knowledge-Based Approach to Sustainable Competitive Advantage. In Jackson, Hitt and DeNisi (Eds.) *Managing Knowledge for Sustained Competitive Advantage*, San Francisco: Jossey-Bass, pp. 3-33.

Dietrich, M., and J. Krafft, (2012), The Economics and Theory of the Firm (In: "Handbook on The Economics and Theory of The Firm" edited by Michael Dietrich and Jackie Krafft, 608 p.), pp. 3-29

Eisenhardt, K. M., (1989), Agency Theory: An Assessment and Review, *Academy of Management. The Academy of Management Review*, Vol.14 (1), pp. 57-74

Fama, E. F., 1980, Agency Problems and the Theory of the Firm, *J. Pol. Economics*, Vol.88 (2), pp. 288-307

Foss, K., and N.J. Foss, (2001), Assets, Attributes, and Ownership, *International Journal of the Economics of Business*, Vol.8, pp.19-37

Foss, N. J., (1996), Knowledge-based Approaches to the Theory of the Firm: Some Critical Comments, *Organization Science*, Vol. 7(5), pp. 470-476

Foss, N. J., H. Lando and S.Thomsen, (2000), The Theory of the Firm, pp.631- 659 (In: Bouckaert, Boudewijn and De Geest, Gerrit (eds.), *Encyclopedia of Law and Economics*, Volume I. The History and Methodology of Law and Economics, Cheltenham, Edward Elgar, (<http://encyclo.findlaw.com/5610book.pdf>)

Galavetti, G., H. R. Greve, D. A. Levinthal and W. Ocasio, (2012), The Behavioral Theory of the Firm: Assessment and Prospects, *The Academy of Management Annals*, Vol.6 (1), pp.1-40

Gibbons, R., (2010), Transaction-Cost Economics: Past, Present, and Future? *The Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 112 (2), pp. 263-288

Gort, M., and S. Klepper, (1982), Time Paths in the Diffusion of Product Innovations, *Economic Journal*, Vol.92, pp. 630-653.

Grant, R. M., (1996), Toward a Knowledge Based Theory of the Firm, *Strategic Management Journal*, Vol.17 (Winter Special Issue), pp. 109-122.

Grossman, S. and O. Hart, (1986), The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Lateral and Vertical Integration, *Journal of Political Economy*, Vol. 94, pp.691-719.

Hart, O. and B. Holmstrom, (1987), The Theory of Contracts, in *Advances in Economic Theory*, Fifth World Congress, Truman Bewley ed., Cambridge University Press (This paper was presented at the World Congress of the Econometric Society, Cambridge, Massachusetts, 1985).

Hayden, G. M., and M. T. Bodie, (2011), The Un-corporation and The Unraveling of

"Nexus of Contracts" Theory, *Michigan Law Review*, Vol. 109, pp.1127-1144

Holmstrom, B., and P. Milgrom, (1991), Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design, *Journal of Law, Economics, & Organization*, Vol. 7, Special Issue: [Papers from the Conference on the New Science of Organization, January 1991] (1991), pp. 24-52

Jensen M.C, and W. H. Meckling, (1976), Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, *J. Fin. Econ* Vol.3 (4), p.305-360

Jovanovic, B., and G. Mc Donald, (1994), The Life Cycle of a Competitive Industry, *Journal of Political Economy*, Vol.102, pp. 322-347.

Kaplan, S., A. Schenkel, G. von Krogh, C. Weber, (2001), Knowledge-Based Theories of the Firm in Strategic Management: A Review and Extension.

Klein, Benjamin, (1988), Vertical Integration as Organizational Ownership: The Fisher Body-General Motors Relationship Revisited, *J.L. Econ. & Organization* 199-213

Kogut, B. and U. Zander, (1992), Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities, and the Replication of Technology, *Organization Science*, Vol.3, pp.383-397

Lewin, P., and H. Baetjer, (2011), The Capital-based View of the Firm, *Rev Austrian Econ* Vol.24, pp.335-354

Liebekind, J.B, 1996, Knowledge, strategy, and the theory of the firm, *Strategic Management Journal*, Vol.17, SI.17, pp. 93-107

Lockett, A., J. Wiklund, and P. Davidsson, (2007), Re-examining and Extending Penrose's Growth Theory: Updating Penrose For The 21St Century, (In Proceedings Babson College Entrepreneurship Research Conference (BCERC), pp. 1-15, Madrid, Spain),

Mahoney, J. T., (1992), The Choice of Organizational Form: Vertical Financial Ownership Versus Other Methods of Vertical Integration. *Strategic Management Journal*, Vol.13, pp. 559-584

Mahoney, J.T., (2005), Economic Foundations of Strategy, (https://www.researchgate.net/publication/266888533_Economic_Foundations_of_Strategy)

Maslach, D., L. Chengwei Liu, Madsen, P., and V. Desai, (2015), The Robust Beauty of "Little Ideas": The Past and Future of A Behavioral Theory of the Firm, *Journal of Management Inquiry*, pp.1-3

Mitnick, Barry M., (2013), Origin of the Theory of Agency: An Account by One of the Theory's Originators, Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1020378>

Mueller, D., (1997), "First-mover advantages and path-dependence", *International Journal of Industrial Organization*, 15, pp.827-850

Nelson, R., and Winter, S., (1982), An evolutionary theory and economic change, Harvard University Press, Cambridge Mass

Nickerson, J.A., and T.R. Zenge, (2004), A Knowledge-Based Theory of the Firm-The Problem-Solving Perspective, *Organization Science* Volume 15 Issue 6, November-December 2004, pp. 617-632

O'Kelley, C.R. T., (2011), Coase, Knight, and the Nexus of Contracts Theory of the Firm, *Seattle University Law Review*, Vol. 3, pp.1247-1269

Penrose, E. T., (1952), Biological Analogies in the Theory of the Firm, *The American Economic Review*, Vol. 42, No. 5, pp. 804-819

Penrose, E., (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford, Basil Blackwel

Rehber, E., (2018), *Firma Teorisi*, EKİN Basım-Yayın-Dağıtım, Bursa, 206 s

Rehber, E., (2019), *Contract Farming in Practice: An Overview*, Zwick Center for Food and Resource Policy, USA, Research Report No.7

Ross, S. A., (1973), The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem, *Decision Making Under Uncertainty*, Vol. 63 (2), pp. 134-139

Rubin, P. H., (1973), The Expansion of Firms, *Journal of Political Economy*, Vol. 81 (4), pp.936-949

Simonsen, J., (1994), Herbert A. Simon: Administrative Behavior How Organizations Can be Understood in Terms of Decision Processes (Lecture Notes), (<http://jespersimonsen.dk/Downloads/Simon-introduction.pdf>).

Stigler, G., (1951), "The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market." *The Journal of Political Economy*, Vol. 49 (3), pp.185-93

Van Dijk, M., (1998), *Industry Life Cycles in Dutch Manufacturing*, Working Paper, Center for Research of Economic Micro-Data (CeReM) of Statistics Netherlands

Wernerfelt, B., (1984), A Resource-Based View of the Firm, *Strategic Management Journal*, Vol.5 (2), pp. 171-180, Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1505260>

Williamson O. E., (1989), Transaction Cost Economics, Organization, (In: R. Schmalensee & R. Willig (ed.), *Handbook of Industrial Organization*, edition 1, volume 1, chapter 3, pp. 135-182

Williamson, O. E., (1979), Transaction-cost Economics: The Governance of Contractual Relations, *Journal of Law and Economics* 22, Oct., 233-261.

Williamson, O. E., (1990), Political institutions: The neglected side of the story, *Journal of Law, Economics, and Organization* 6, Special Issue, pp. 262-266.

Zack, M. H., (2003), Rethinking the Knowledge-Based Organization, "MIT Sloan Management Review", Vol. 44 (4), pp. 67-71