

IX. ÖRGÜT KURAMI SEMPOZYUMU

**8-9 Şubat 2018
Ankara**

Derleyen

Çetin Önder

Düzenleyen

Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi
Siyasal Bilgiler Fakültesi
İşletme Bölümü

IX. Örgüt Kuramı Sempozyumu Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi ve Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) desteğiyle gerçekleştirilmiştir.

IX. ÖRGÜT KURAMI SEMPOZYUMU
8-9 Şubat 2018
Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi

PROGRAM

8 Şubat 2018, Perşembe	
09:00 – 09:30 (Ankara Palas)	Kayıt
09:30 – 9:45 (Ankara Palas)	Açılış Konuşmaları
9:45 – 11:00 (Ankara Palas)	Davetli Konuşmacı: Gili Drori (Hebrew University, Kudüs), <i>Branding of Universities</i>
11:00-12:00	Kampüse yürüyüş ve kampüs gezisi
12:00 – 13:30	Öğle Yemeği Arası
I. Oturum 13:30 – 15:00 (ASBÜ Rektörlük Binası, Güvercinlik Salonu)	Sunum: Mustafa Özseven, <i>Kurumsal Geçiş ve Örgütsel Alanların Evrilmesi: Türk Tekstil Sanayii Örneği</i> Tartışmacı: Serkan Dirlik
	Sunum: Beste Altınçubuk, <i>The Impact of Technological, Governance and Political Capabilities on Firms' Performances Under Economic Turbulence</i> Tartışmacı: Berna Beyhan
15:00 – 15:15	Çay / Kahve Arası
II. Oturum 15:30 – 15:45 (ASBÜ Rektörlük Binası, Güvercinlik Salonu)	Sunum: Kader Şahin ve Kübra Mert, <i>Türkiye'deki Holdinglerin Uluslararasılaşma Süreçleri Üzerine Çoklu Vaka Çalışması</i> Tartışmacı: Ali Danışman
III. Oturum 16:00 – 17:30 (ASBÜ Rektörlük Binası, Güvercinlik Salonu)	Seminer: Gili Drori, <i>Historical and Comparative Methods in Organization Studies</i>

9 Şubat 2018, Cuma	
IV. Oturum 10:00 – 11:30 (ASBÜ Rektörlük Binası, Güvercinlik Salonu)	Sunum: Tülay İlhan Nas, <i>Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Kaynaklı Teknolojik Yayılımların Yerel Firmaların Uluslararasılaşma Faaliyetleri Üzerindeki Etkileri</i> Tartışmacı: Mustafa Çolak
	Sunum: Şükrü Özen ve Çetin Önder, <i>Şirketlerin Siyasi Partilerle Bağlantılarının İktidar Değişikliklerine Uyumlanması ve Şirket Performansına Etkileri: Bir Kuramsal Çerçeve Önerisi</i> Tartışmacı: Belkıs Özkara
11:30 – 11:45	Çay / Kahve Arası
11:45 – 12:00	Kapanış Oturumu

**Kurumsal Düzenler, Alan Dinamikleri ve Örgütsel Alanların Evrilmesi: Türk Tekstil
Sektöründe Bir Araştırma**

Mustafa ÖZSEVEN

Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi

mozseven@adanabtu.edu.tr

Kurumsal Düzenler, Alan Dinamikleri ve Örgütsel Alanların Evrilmesi: Türk Tekstil Sektöründe Bir Araştırma

Araştırma Sorusu

Örgütsel alanların evriminde etkili olan dinamikler arasındaki etkileşimi araştıran bu çalışmada yanıtı aranan soru şu şekilde geliştirilmiştir: Kurumsal düzenler ile alan dinamiklerindeki değişimler örgütsel alanın evrilmesinde nasıl bir örüntü ortaya çıkarır?

Araştırmanın Temel Tezi Ve Amacı

Belirli bir örgütsel alanın evrimini örgütsel ekoloji perspektifinden araştıran çalışmaların daha çok alanda farklı türde örgütsel formların oluşmasının ne tür faktörlere bağlı şekilde geliştiğine (Hannan ve Freeman, 1977; 1987; Haveman, ve Rao, 1997); örgütsel alanın yoğunluğunun değişmesindeki temel dinamiklere (Baum ve Oliver, 1992; Baum ve Powell, 1995); örgütsel kategorilerinin nasıl geliştiğine ve örgütlerin bu kategorilerle ilişkisine (Kennedy, Lo ve Lounsbury, 2010; Hsu, Hannan ve Koçak, 2009); örgütsel nişlere (Hannan, Carroll ve Pôlos, 2003); ve örgütsel kimliklerin nasıl oluştuğu ve geliştiğine yönelik yapıldığı görülmektedir (Glynn, 2000; Whetten, 2006). Bu çalışmalarda örgütsel alanların bu alanda faaliyet gösteren örgütlerle karşılıklı etkileşimle birlikte evrildiği gösterilmektedir (Haveman ve Rao, 1997; Ruef, 2000). Bunun haricinde, örgütsel alanların etkisi altında kalınan kurumsal faktörlere göre oluştuğunu ve dönüştüğünü gösteren çalışmalar yapıldığı da dikkat çekmektedir (DiMaggio, 1991; Fligstein, 1991; Friedland ve Alford, 1991). Örgütsel alanların evrilmesini yeni kurumsal kuram perspektifine göre araştıran çalışmalarda örgütsel alanların, alana yön veren kurumsal mantıklarca evrildiğine vurgu yapıldığı görülmektedir (örn. Goodrick ve Reay, 2011; Thornton ve Ocasio, 1999). Başka bir ifadeyle örgütsel alanların evrilmesini kurumsal mantık değişimiyle açıklayan çalışmalarda üst yapıdaki kurumların örgütsel alanları yönlendirdiğine vurgu yapılmaktadır (Goodrick ve Reay, 2011; Thornton ve Ocasio, 1999, Önder ve Üsdiken, 2016). Peki, örgütsel alanların dönüşümünü alan dinamiklerinin kurumsal düzenlerle etkileşimiyle açıklayabilmek mümkün müdür? Örgütsel alanların şekillenmesinde etkili olduğu öne sürülen makro ve meso seviyedeki kurumsal faktörlerin etkileşimi örgütsel alanların evrilmesinde nasıl bir örüntü ortaya çıkarmaktadır (Thornton ve Ocasio, 2008; Djelic ve Quack, 2008)? Bu çalışmada da, Türkiye Cumhuriyeti iktisadının gelişmesinde önemli bir yere sahip tekstil sektörünün gelişim ve dönüşüm dinamikleri araştırılarak bu soruya yanıt aranacaktır.

Türk tekstil sektörünün doğuşunun devletin bu sektördeki faaliyetlerinden bağımsız olmadığı 3/6/1933 kabul tarihli ve 2262 sayılı Sümerbank Kanunundan anlaşılmaktadır (RG, 1933). Türkiye Cumhuriyeti devletin kuruluşunun ilk yıllarında iktisadi kalkınmaya yönelik sanayileşmede aktif bir rol üstlenebilmek amacıyla devletin tekstil sektöründe de girişimci rolünü üstlendiğini Sümerbank'ın uhdesinde işletilecek tekstil işletmelerinden anlayabilmek mümkündür (bkz. 2262 sayılı Kanunun 2. Maddesinin A) Fıkrası (RG, 1933))¹. Tekstil sektöründe kamusal payın giderek azalması, devletin bir yandan Sümerbank'ın iktisadi alandaki payını korumaya çalışmakla birlikte,

¹ Sümerbank Kanunun çıkartılması amacıyla hazırlanan 1/623 numaralı Sümerbank Kanunu layihasında yer verilen şu ifadeler; devlet aygıtının örgütsel alanda aktif katılımıyla birlikte Sümerbank'ın iktisadi kalkınma amacıyla kurulduğuna işaret etmektedir (T.B.M.M. Zabıt Ceridesi, 1933: 2):

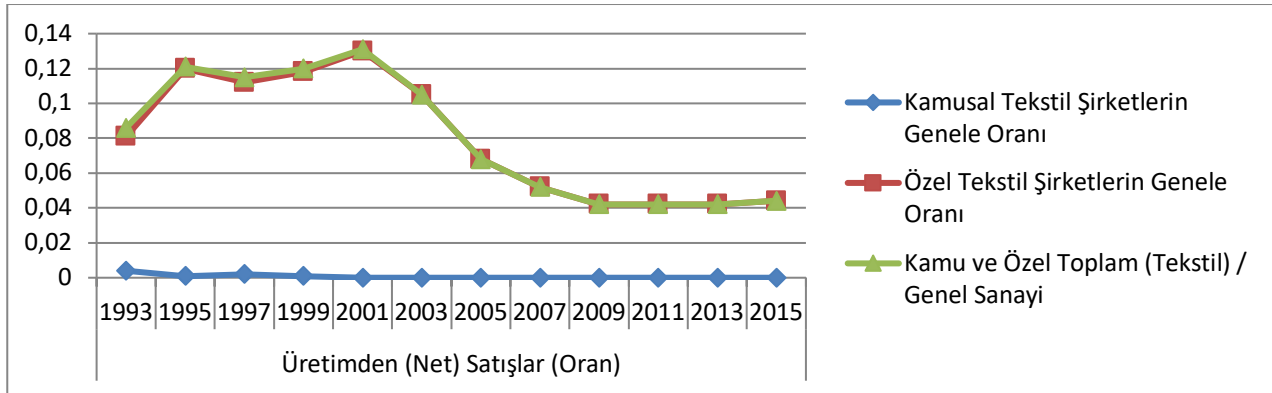
“... Bir an evvel sanayileşmek gayesini güderken Sümerbank'ın memleket iktisadiyatına uygun ve Devlet programında ilk önce kurulması istenilen sanayi şubelerinin tesisinde milli ve hususi teşebbüslerle beraber çalışması esasına lâyhada yer verilmiştir...”

özel girişimcilerin de bu alanda kendilerine yol bulmasının da amaçlanmaya çalışıldığı görülmektedir. Bunu, Sümerbank'ın sermayesinin arttırılmasına yönelik, 4/2/1946 kabul tarihli ve 4852 sayılı Sümerbank Kanunun Bazı Maddelerinin Değiştirilmesi Hakkında Kanun için hazırlanan ekonomi komisyon raporlarından anlayabilmek mümkündür (RG, 1946). Öyle ki, ekonomi komisyon raporlarındaki şu ifadeler bunu destekler niteliktedir (T.B.M.M. Tutanak Dergisi, 1946: 3):

“Devlet teşebbüsü ile kurulan ve Devlet eliyle işletilen fabrikalar yanında fert elinde idare olunan müesseselerin fiyat bakımından arz ettikleri farkı gözönünde tutularak ve ferdi teşebbüs lehinde kaydedilen başarıyı küçümseyerek aynı sonuçların elde edilmesini sağlayacak tedbirlerin alınması konusunda ısrarlı bir hassasiyet gösterilmelidir.”

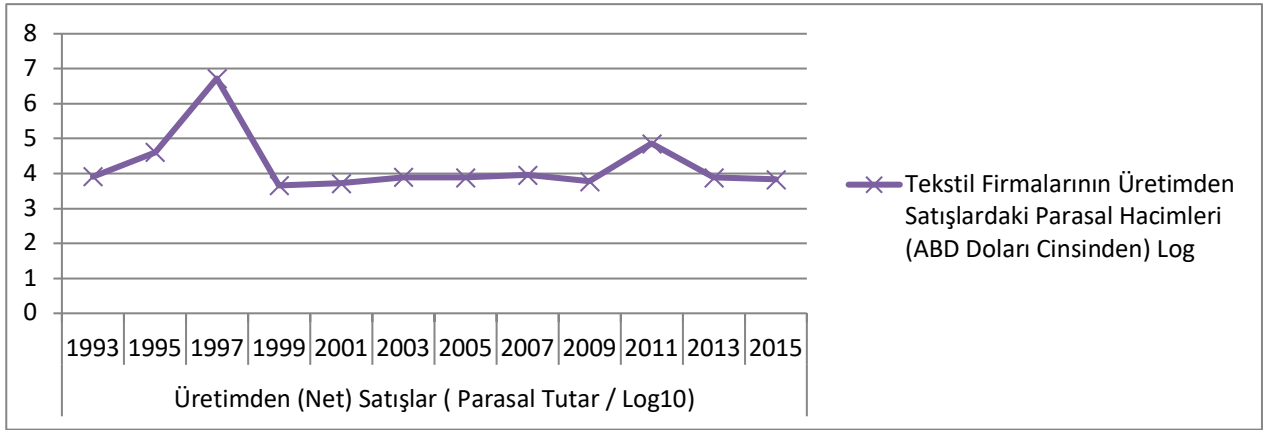
“Her ilerlemenin bilhassa sanayi ilerlemesinin ana şartları olan ekonomi nizamlarının bilhassa serbest rekabetin tesirlerin geniş ölçüde sağlayarak genel menfaate hizmet safında ve kazanç yolunda yer alacak özel teşebbüslerin kararlarını ve cesaretlerini darlaştırmamak hususuna lâyık olduğu önemle riayet göstermekte devam olunmalıdır.”

Türk tekstil sektörünün ilk başlardaki gelişiminde önemli bir yer tutan Sümerbank'ın bir başka ifadeyle kamusal üretimin, yıllar ilerledikçe sektördeki yerini kaybettiği görülmektedir. Tekstil sektörünün gelişiminde devletçi anlayışın yerini özel sektöre bırakmasında 95769 sayılı Sümerbank'ın Özelleştirilmesine İlişkin Özelleştirme Yüksek Kurulu Kararının önemli bir yer tuttuğu görülmektedir (RG, 1995). Özelleştirmenin gerçekleştiği 1995 yılını da kapsayacak şekilde 1993-2015 döneminde İstanbul Sanayi Odası (ISO) Birinci Büyük 500 işletme verileri analiz edilirse, kamusal sermayeli tekstil şirketlerince gerçekleştirilen üretimden satışların bu liste özelinde yer alan tüm işletmelerce yapılan üretimden satışlara oranının neredeyse sıfır olduğu görülür (bkz. Şekil 1). Şekil 1'de kamusal sermayeli işletmelerce üretimin 2000 sonrası sonlandığı, özel sermayeli tekstil işletmelerince gerçekleştirilen üretim miktarının da kamudan pek de farklı olmayacak şekilde düşüşe geçtiği görülmektedir.



Şekil 1. Tekstil Sanayiinin Genel Sanayi İçindeki Değişimi (1993-2015)

Kaynak: Bu şekil, İstanbul Sanayi Odası Birinci 500 Büyük Sanayi İşletmeleri verisi analiz edilerek oluşturulmuştur (iso500.org.tr, 2017).

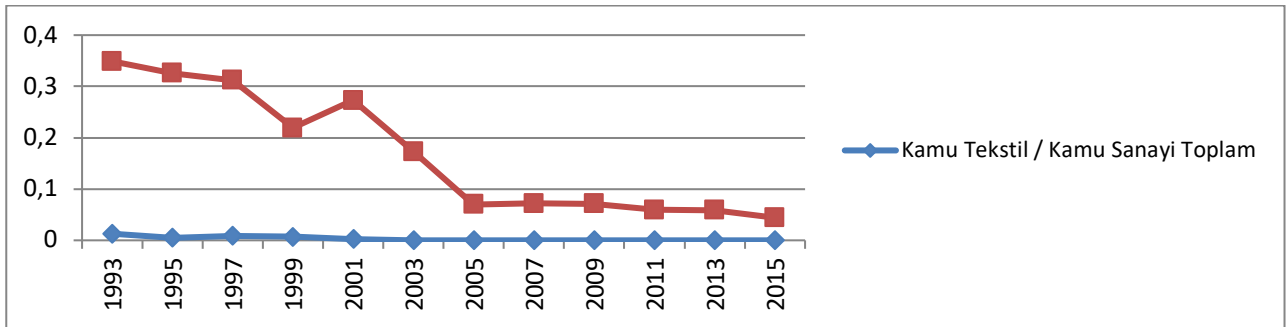


Şekil 2. Tekstil Sektöründe Üretimden Satışların Parasal Hacimlerindeki Değişim (1993-2015)

Kaynak: Tekstil sektöründeki parasal tutarlar İstanbul Sanayi Odası Birinci 500 Büyük Sanayi İşletmeleri verisi analiz edilerek oluşturulurken (iso500.org.tr, 2017), o yıla ait ABD Dolar kurları için (1997-2015) arası Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasının ilgili yılın Aralık ayının son işlem günü oluşan ABD Dolar satış kuru dikkate alınmış olup, 1993-1995 yılları için Google arama motorunda çıkan rakamsal değer dikkate alınmıştır.

Tekstil sektörünün parasal hacimlerindeki değişimlerin Amerika Birleşik Devletleri Doları cinsinden karşılığının ise, 1997 yılından itibaren keskin bir düşüş yaşadığı diğer yıllarda da durağan bir seyir izlediği görülmektedir (bkz. Şekil 2). Şekil 1 ve 2 özelinde ortaya çıkan bu değişimler, Tekstil sektörünün genel sanayi içinde gerilediğini, parasal kazancın ise, 1997 sonrası gerilediğini 1993-2015 dönemi boyunca da değişmediğine işaret etmektedir. Bu grafikler Türk tekstil sektörünün evrilmesinde 1997 ve 2001 yıllarının önemini göstermektedir.

Peki, bu düşüş sadece kamu sermayeli tekstil işletmelerine mi özgüdür? Şekil 3’de de görüldüğü gibi, kamu sahipli tekstil sanayinde kamu girişimciliği önemini yitirmekle birlikte, kamu sermayeli işletmelerin genel sanayi genelinde belirgin bir azalışa geçtiği görülmektedir. Bu da, sanayinin genelinde devletçilik uygulamalarının gerilediğine işaret etmektedir.



Şekil 3. Kamunun Tekstil ve Genel Sanayideki Payı (1993-2015)

Kaynak: Bu şekil, İstanbul Sanayi Odası Birinci 500 Büyük Sanayi İşletmeleri verisi analiz edilerek oluşturulmuştur (iso500.org.tr, 2017).

Öte yandan ülkenin tarımsal üretiminde önemli bir yer tutan ‘Pamuk’ üretim miktarının tekstil sektörünün evrilmesinde önemli bir yere sahip olduğu görülmektedir (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü, 2016: 13, Türkiye Cumhuriyeti Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2017: 23-24). Öyle ki, İstanbul Sanayi Odası’na (İSO) ilan edilen En Büyük Birinci 500 Sanayi Kuruluşu sıralamasında ülke pamuk üretiminin en yoğun bölgelere bağlı tekstil işletmelerinin, en büyük 500 Sanayi Kuruluşu içindeki toplam tekstil işletmelerine oranının 1993, 2003, 2011, 2015 yıllarında pamuk üretiminin en çok yapıldığı bölgeler ile paralellik arz ettiği

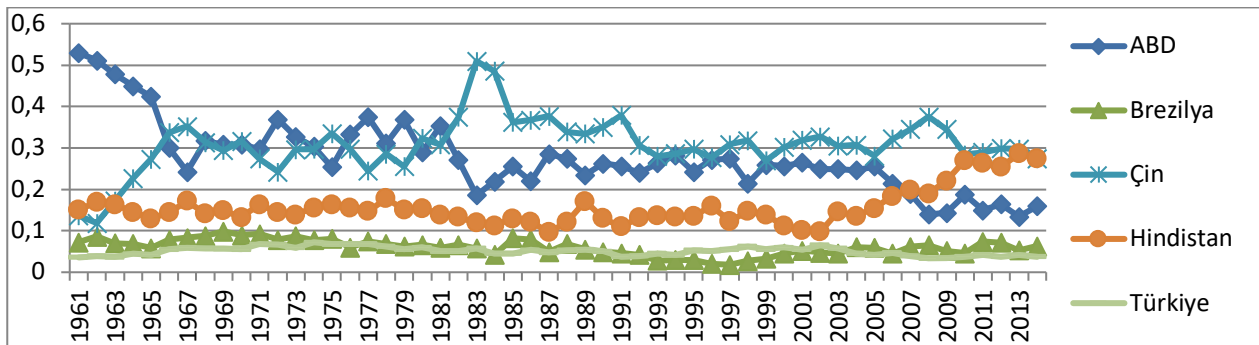
görülmektedir (iso500.org.tr, 2017). Zira T.C. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığınca yayımlanan 2012 yılı Pamuk Raporuna göre en çok pamuk üretimin yapıldığı bölgeler sırasıyla Güneydoğu Anadolu, Akdeniz ve Ege Bölgeleridir (T.C. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, 2013). Bu bilgiler ışığında pamuk üretimi ve tekstil sanayi sektörünün arasındaki ilişki Tablo 1’deki gibidir. Tablo 1’de de görüldüğü gibi, pamuk üretiminde önemli bir yere sahip Güneydoğu Anadolu Bölgesinin bunu üretimden satışlara da yansıttığı, Marmara bölgesinin ise, 2003 sonrası belirgin bir şekilde geriye gittiği görülmektedir.

Tablo 1. Bölgelere Bağlı Özel Tekstil İşletmelerinin Üretimden Satış Tutarlarının Genel Tekstil İşletmelerine Oranı (İSO 500-I İçindeki)

Bölge /Yıl	1993	2003	2011	2015
Akdeniz	0,23	0,11	0,14	0,19
Ege	0,05	0,10	0,08	0,10
Güney Anadolu	0,05	0,09	0,23	0,27
İç Anadolu	0,13	0,06	0,07	0,06
Marmara	0,53	0,62	0,45	0,35

Kaynak: Bu tablo İstanbul Sanayi Odası Birinci 500 Büyük Sanayi İşletmeleri verisi analiz edilerek oluşturulmuştur (iso500.org.tr, 2017).

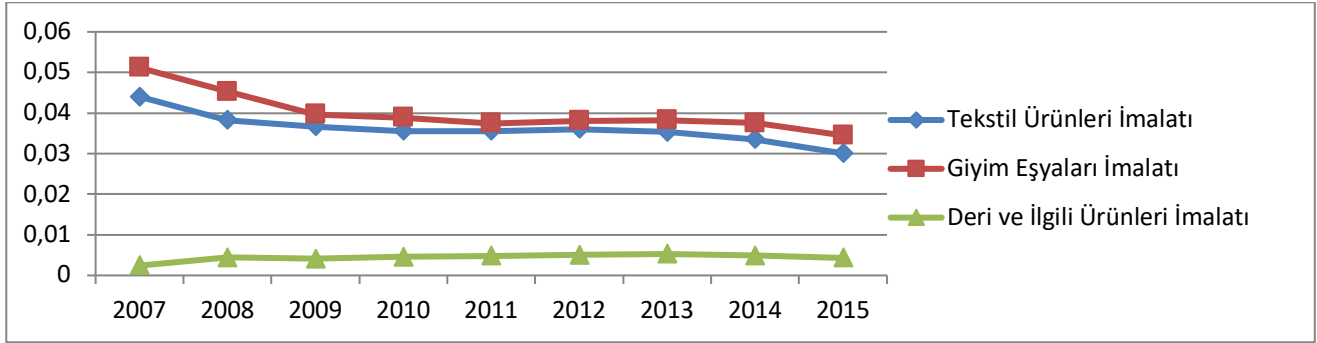
Türk tekstil sektöründe pamuk üretiminin bu belirleyiciliğinden hareketle tekstil sektörünün dünyadaki gelişmelerden bağımsız olmadığı dikkat çeken bir diğer noktadır. T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Kooperatifçilik Genel Müdürlüğüne hazırlanan pamuk raporunda Uluslararası Pamuk Danışma Kuruluna atıfla (International Cotton Agency Committee –ICAC) belirtildiği üzere en çok pamuk ekim alanına sahip ilk 10 ülke sırasıyla; Hindistan, Çin, Amerika Birleşik Devletleri (ABD), Pakistan, Özbekistan, Brezilya, Burkina Faso, Türkmenistan, Türkiye ve Arjantin’dir (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü, 2016: 4). Buradan hareketle, bu 10 ülke arasında toplam pamuk üretimin nasıl bir değişim gösterdiği analiz edildiğinde ABD’nin üretimdeki yerini Hindistan ve Çin’in aldığı, Türkiye’nin üretimdeki payının ise pek fazla değişim göstermediği ortaya çıkmaktadır (bkz. Şekil 4).



Şekil 4. Pamuk Üretim Oranlarındaki Değişim (1961-2014)

Kaynak: Bu Şekil, Gıda ve Tarım Örgütü'nün (Food and Agriculture Organization) verileri analiz edilerek oluşturulmuştur (fao.org, 2017).

Tekstil sektörünün önemli hammaddelerinden birisi olan pamuk üretiminde böyle bir değişim yaşanırken, tekstil sektörünün Türk ekonomisindeki öneminin de özellikle son yıllarda belirgin bir şekilde düşüşe geçtiği görülmektedir (bkz. Şekil 5).



Şekil 5. Türk Tekstil İmalat İşletmelerindeki Sigortalı Çalışan Sayısındaki Değişim (2007-2015)

Kaynak: Bu şekil Sosyal Güvenlik Kurumunun yayınlamış olduğu verilerin analizi neticesinde oluşturulmuştur (sgk.gov.tr, 2017).

Geneldeki bu değişimler², Türk iktisadında tekstil sektörünün örgütsel alan olarak evrildiğine işaret etmektedir. Görünen o ki, Türk tekstil sektöründeki bu evrilmenin kurumsal düzenler ve alan dinamiklerini birlikte dikkate alan bir araştırmayla izahata kavuşturulması gerekmektedir. Bu gereklilik üzerine Türk Tekstil sektöründe bir araştırma yapılmıştır.

Veri Kaynakları, Veri Toplama ve Analiz Yöntemi

Örgütsel alanların evrilmesinde kurumsal düzenler ile alan dinamikleri arasındaki etkileşimi araştırma konusu edinen bu çalışmada, bu etkileşim, alanda etkisini kaybeden veya yok olan, etkisini arttıran veya yeni ortaya çıkan en son olarak da alandaki yerini koruyan örgütler üzerinden açıklanmak istenmiştir. Türk tekstil sektörünün gelişimini daha iyi anlayabilmek için önce 1990'lı yıllardan bugüne dek Türk tekstil sektöründe olan 2 yöneticiyle yüz yüze görüşme yapılma yoluna gidilmiştir. Görüşmecilerden birisi Hacı Sabancı Adana Organize Bölgesinde üretim tesisleri bulunan büyük ölçekli bir tekstil işletmesinde üst düzeyde görev almaktadır. İkinci görüşmeci ise yine 300 işçinin çalıştığı, Hacı Sabancı Adana Organize Bölgesinde üretim tesisleri bulunan ve Mısır'da da bir üretim tesisi bulunan bir tekstil işletmesinin hem CEO'su hem de küçük ortağıdır. Görüşmeler toplamda 110 dakika sürmüş ve böylece her bir görüşme ortalama 55 dakika almıştır. Bu görüşmelerde daha çok Türk tekstil sektörünün gelişimini anlayabilmeye yönelik sorular sorulmuştur. Görüşmelerden elde edilen bulgular, yukarıda da değinildiği gibi 1997 ve 2001 yıllarını ön plana çıkarmaktadır. Zira görüşmeciler 1995 yılında imzalanan Gümrük Birliği ile hem ekonomik krizin gerçekleştiği hem de Çin Halk Cumhuriyeti'nin dünya ekonomisinde yer edinmeye başladığı 2001 yılına vurgu yapmışlardır. Bu kısmın başında da değinildiği gibi, çalışmada, Türk tekstil sektörünün evrilmesi örgütler üzerinden araştırılacaktır. Araştırmaya dâhil edilecek

² Türk tekstil sektörünün evrilmesinde Çin Halk Cumhuriyeti'nin iktisat politikalarında değişime gitmesi ve bunun genel dünya iktisadına oradan da ekonomik birleşmeler ve son olarak sektörlerle yansımaları da bir diğer etken olarak göze çarpmaktadır. Ayrıca bir diğer etkenin de 1995 yılında Türkiye'nin Avrupa Birliğiyle yaptığı Gümrük Birliği anlaşması olduğu görülmektedir. Zira bu iki faktör de 1995 ve 2001 yıllarının kırılma noktası olarak dikkate alınmasında etkili olmuştur. Hem bildiri özetinin fazla dağılmaması hem de araştırmanın henüz başlama aşamasında olmasından ötürü özet kısmında buna yönelik bir açıklama yapılamamıştır. Lâkin bu boyut da araştırma safhasında dikkate alınacaktır.

örgütlerin belirlenmesinde görüşmelerin işaret ettiği 1997 ve 2001 yılları belirleyici olmuştur. Bunun için önce Türk sanayisinde en büyük birinci 500 işletmeyi sıralayan ISO 500-I listesine ulaşılmıştır. Ulaşılan bu veriler en eskisi 1993 en yenisi ise 2015 yılına aittir. Ne var ki araştırma dâhil edilecek tekstil örgütleri belirlenirken 1993-2015 arasında bu listeye giren tüm işletmeler dahil edilmemiştir. Öyle ki, 1993 yılı ilk veri olması, 1995 sonrasının etkilerinin ilk görülmesi hasebiyle 1997 yılı, 2001 yılının ilk etkilerinin görülmesi sebebiyle 2003 yılı, 2008 finans krizi sonrası olması sebebiyle 2011 ve en yakın veri olmasından ötürü de 2015 yıllarına odaklanılmıştır. Sonrasında bu yıllarda sektör kodları 321 ve 322 olan firmalar tespit edilmiştir. Bu tespitler neticesinde 189 tekstil işletmesine ulaşılmıştır. Burada ifade etmek gerekir ki, 1993, 1997, 2003, 2011, 2015 yıllarına ait listede bazı firmalar bu listeye bazen dâhil olmuş bazen çıkmış, bazıları belli bir süreden sonra hiç girememiş, bazı firmalar belli bir süreden sonra listeye dahil olmuş ve devamlılığını korumuş, bazı firmalar ise bu beş yıl türünde de listeye girmeye başarabilmiştir. Yıllara göre listeye giren tekstil işletme sayıları Tablo 2’de görülebilir.

Tablo 2. ISO 500-I Listesine Dâhil Olan Tekstil İşletme Sayıları (1993-2015)

Durum	Yıl*					Sayı
	1993	1997	2003	2011	2015	
1. durum	x					16
2. durum	x	x				26
3. durum	x	x	x			32
4. durum	x	x	x	x		1
5. durum	x	x	x	x	x	8
6. durum	x		x			0
7. durum	x			x		0
8. durum	x				x	0
9. durum		x				20
10. durum		x	x			6
11. durum		x	x	x		4
12. durum		x	x	x	x	7
13. durum		x		x		5
14. durum		x			x	0
15. durum			x			26
16. durum			x	x		4
17. durum			x		x	1
18. durum			x	x	x	4
19. durum				x		4
20. durum				x	x	11
21. durum					x	14
Toplam						189

*: ‘x’, o yılda ISO 500-I listesine girebilen işletmeyi göstermektedir.

Bu minvalde sadece 1993’de listeye girebilen 16 (1. durum), hem 1993 hem de 1997’de listeye girebilen 26 (2. durum), hem 1993 hem 1997 hem 2003 hem 2011 hem de 2015’de listeye girebilen 8 (5. durum), hem 2003 hem 2011 hem de 2015’de listeye girebilen 4 (18. durum) olmak üzere toplamda 54 işletme araştırmaya dâhil edilmiştir (bkz. Tablo 2). Araştırmaya dâhil edilen işletmelerin çalışmadaki yerini Tablo 3’deki yazabilmek mümkündür.

Tablo 3. Araştırmaya Dâhil Edilen İşletmeler ve Kategorileri

Araştırmaya Dâhil Edilenler	Kategori Adı
Sadece 1993’de listeye girebilen 16 İşletme	Alanda kaybolanlar (Etkisini kaybedenler 1. grup)
Hem 1993 hem de 1997’de listeye girebilen 26 İşletme	Alanda kaybolanlar (Etkisini kaybedenler 2. grup)
Hem 1993 hem 1997 hem 2003 hem 2011 hem de 2015’de listeye girebilen 8 İşletme	Alandaki yerini koruyanlar
Hem 2003 hem 2011 hem de 2015’de listeye girebilen 4 İşletme	Alanda yeni ortaya çıkanlar

Araştırmaya dâhil edilecek işletmeler bu şekilde belirlendikten sonra, araştırmada bu işletmelere odaklanılacaktır. Bu doğrultuda, bu işletmelerin, ulaşılabilirlik imkânı olursa WEB sayfalarına ulaşılacak ve ayrıca yazılı veya elektronik dokümanlara ulaşılacaktır. Ulaşılabilen kaynaklarda kurumsal düzenleri³ ve alanın iç dinamiklerini⁴ yansıtan bazı ölçütler özelinde işletmelerin nasıl bir görünüm arz ettikleri aranacaktır. Sonrasında bu veriler, Tablo 3’deki kategorilerde nasıl bir örüntü ortaya çıkardığı anlaşılabilirlik şeklinde serimlenecek ve böylece kurumsal düzen ve alan dinamiklerinin örgütsel alanların evrilmesi ortaya konabilecektir.

Araştırmanın Örgüt Kuramına Katkısı

Son yıllarda örgütsel alanların değişimini açıklamaya yönelik yapılan çalışmaların daha çok kurumsal mantık perspektifinden konuyu ele aldıkları görülmektedir (Thornton ve Ocasio, 1999; Thornton, 2001). Ne var ki, örgütsel ekoloji bağlamında örgütsel alanların evrimini araştıran bazı çalışmalarda örgütsel alanın yoğunluğu veya gelişen örgütsel formlara atıf yapılmakta (bkz. Baum ve Oliver, 1992; Baum ve Powell, 1995; Navis ve Glynn, 2010; 2011); bazı çalışmalarda ise bu evrilme hem kurumsal hem de ekoloji bağlamında değerlendirilmektedir (Haveman ve Rao, 1997; Ruef, 2000). Öte yandan alana özgü gerçeklerin de bu değişimde etkili olduğunu, alanların evrilmesinde kurumsal tözlerin de belirleyici olduğunu savunan çalışmalar da mevcuttur (bkz. Özseven, 2017). Bu çalışmada ise, örgütsel alanların evrilmesi örgütsel alanda hem etkisini kaybeden veya yok olan hem etkisini arttıran veya yeni ortaya çıkan hem de örgütsel alandaki konumunu koruyan örgütler üzerinden araştırılacak. Bu şekilde kurumsal düzenlerin ve alan dinamiklerinin bu tip örgütlerdeki yansımalarının izi sürülecek ve böylece örgütsel alanların evrilmesinde kurumsal düzenler ve alan dinamiklerinin birlikte örgütsel alanların evrilmesinde nasıl bir örüntü ortaya çıkardığı tespit edilecektir. Bu tespitle alanların evrilmesinde kurumsal düzenler ile alan dinamiklerinin rolüne ışık tutulabilecektir.

KAYNAKÇA

Baum, J.A.C. ve Oliver, C. 1992. Institutional Embeddedness and The Dynamics of Organizational Populations, American Sociological Review, 57(4), 540-559

³ Şu aşamaya kadar elde edilen ön bulgular, Türk tekstil sektörünün evrilmesinde Thornton, Ocasio ve Lounsbury’nce tanımlandığı şekliyle (2012: 73), devletçi, piyasa ve yönetsel kapitalizm kurumsal düzenlerin etkili olduğuna işaret etmektedir. Araştırmada verilerin toplanması ve analizi safhasında da bu kurumsal düzenlere ait boyutların Tablo 3’de kategorilerde bulunan işletmelerde nasıl bir görünüm arz ettiklerine odaklanılacaktır.

⁴ Şu aşamada, Türk tekstil sektörünün evrilmesinde alan dinamikleri olarak hammaddelere ulaşım kolaylığı (hem nakliye hem de fiyat açısından), işçilik maliyetleri ve rekabetteki değişim ön plana çıkmaktadır.

- Baum, J.A.C. ve Powell, W.W. 1995. Cultivating an Institutional Ecology of Organizations: Comment on Hannan, Carroll, Dundon, and Torres, *American Sociological Review*, 60(4), 529-538
- DiMaggio, P.J. 1991. Constructing and Organizational Field as a Professional Project: U.S. Art Museums, 1920-1940, *İçinde W.W. Powell – P.J. DiMaggio (Eds.), The New Institutionalism in Organizational Anaysis*, Chicago: The University of Chicago Press, 267-292
- Djelic, M-L. ve Quack, S. 2008. Institutions and Transnationalization, *İçinde R. Greenwood, C. Oliver, K. Sahlin ve R. Suddaby (Eds.), The SAGE Handbook of Organizational Institutionalism*, Los Angeles: SAGE, 299-323
- Fligstein, N. 1991. The Structural Transformation of American Industry: An Institutional Account of the Causes of Diversification in the Largest Firms, 1919-1979, *İçinde W.W. Powell – P.J. DiMaggio (Eds.), The New Institutionalism in Organizational Anaysis*, Chicago: The University of Chicago Press, 311-336
- Friedland, R. ve Alford, R.R. 1991. Bringing Society Back In: Symbols, Practices, and Institutional Contradictions, *İçinde W.W. Powell – P.J. DiMaggio (Eds.), The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago: The University of Chicago Press, 232-263
- Glynn, M.A. 2000. When Cymbals Become Symbols: Conflict over Organizational Identity Within a Symphony Orchestra, *Organization Science*, 11(3), 285-298
- Goodrick, E. ve Reay, T. 2011. Constellations of Institutional Logics: Changes in the Professional Work of Pharmacists, *Work and Occupations*, 38(3), 372-416
- Hannan, M.T. ve Freeman, J. 1977. The Population Ecology of Organizations. *American Journal of Ecology*, 82(5), 929-964
- Hannan, M.T. ve Freeman, J. 1987. The Ecology of Organizational Founding: American Labour Unions, 1836-1985. *American Journal of Sociology*, 92(4), 910-943
- Hannan, M.T., Carroll, G.R. ve Pôlos, L. 2003. The Organizational Niche, *Sociological Theory*, 21(4), 309-340
- Haveman, H.A. ve Rao, H. 1997. Structuring a Theory of Moral Sentiments: Institutional and Organizational Coevolution in the Early Thrift Industry, *American Journal of Sociology*, 102(6), 1606-1651
- Hsu, G., Hannan, M.T. ve Koçak, Ö. 2009. Multiple Category Memberships in Markets: An Integrative Theory and Two Empirical Tests, *American Sociological Review*, 74(February), 150-169
- Kennedy, M.T., Lo, J. Y-C. ve Lounsbury, M. 2010. Category Currency: The Changing Value of Conformity As a Function of Ongoing Meaning Construction, *Research in the Sociology of Organizations, (Categories in Markets: Origins and Evolution)*, 31, 369-397
- Navis, C. ve Glynn, M.A. 2010. How New Market Categories Emerge: Temporal Dynamics of Legitimacy, Identity, and Entrepreneurship in Satellite Radio, 1990-2005, *Administrative Science Quarterly*, 55, 439-471
- Navis, C. ve Glynn, M.A. 2011. Legitimate Distinctiveness and The Entrepreneurial Identity: Influence on Investor Judgments of New Venture Plausibility, *Academy of Management Review*, 36(3), 479-499
- Önder, Ç. ve Üsdiken, B. 2016. Kurumsal Mantıklar, Örgüt Altyapısı ve Örgütsel Alanlarda Değişim: Türkiye’de İşçi Sendikalarının Tarihsel Gelişimi, 1947-1980, *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 43 (Ağustos), 573-605
- Özseven, M. 2017. Kurumsal Tözler ve Mantıklar: Türk Sağlık Alanının Evrilmesinde Sağlık Tözünün Rolü, *Çankaya Üniversitesi İşletme Bölümü, VIII. Örgüt Kuramı Sempozyumu*, (02-03 Şubat 2017), Ankara, 1-31
- Ruef, M. 2000. The Emergence of Organizational Forms: A Community Ecology Approach, *106(3)*, 658-714

- T.B.M.M. Zabıt Ceridesi (1933), Devre: 4, İçtima: 2, Cilt: 16, Altmış beşinci İnkat, 1/623 numaralı Sumerbank Kanunu Layihası ve İktisat ve Bütçe Encümenleri Mazbataları, Sıra No: 257
- T.B.M.M. Tutanak Dergisi (1946), Dönem: VII, Toplantı: 3, Cilt: 21, Yirmi dokuzuncu Birleşim, 28.I.1946, Sumerbank sermayesinin artırılması hakkında kanun tasarısı ve Ekonomi, Maliye ve Bütçe Komisyonları Raporları (1/499), S. Sayısı: 61
- T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü, 2016. 2015 Yılı Pamuk Raporu,
<http://koop.gtb.gov.tr/data/56e95b3a1a79f5b210d9176f/2015%20Pamuk%20Raporu.pdf> – Erişim Tarihi: 04.08.2017
- T.C. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, 2013, Pamuk Raporu 2012, 1(1),
<http://arastirma.tarim.gov.tr/gaputaem/Belgeler/tar%C4%B1msal%20veriler/gaputaem%20gncel/Pamuk%20Raporu.pdf> – Erişim Tarihi: 03.08.2017
- Thornton, P.H. ve Ocasio, W. 1999. Institutional Logics and The Historical Contingency of Power in Organizations: Executive Succession in the Higher Education Publishing Industry, 1958-1990, *American Journal of Sociology*, 105(3), 801-843
- Thornton, P.H. 2001. Personal versus Market Logics of Control: A Historically Contingent Theory of the Risk of Acquisition, *Organization Science*, 12(3), 294-311
- Thornton, P.H. ve Ocasio, W. 2008. Institutional Logics, İçinde R. Greenwood, C. Oliver, K. Sahlin ve R. Suddaby (Eds.), *The SAGE Handbook of Organizational Institutionalism*, Los Angeles: SAGE, 99-129
- Thornton, P.H., Ocasio, W. ve Lounsbury, M. 2012. *The Institutional Logics Perspective: A New Approach to Culture, Structure, and Process*, Oxford: Oxford University Press.
- Türkiye Cumhuriyeti Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2017. Türkiye Tekstil, Hazırgiyim ve Deri Ürünleri Sektörleri Strateji Belgesi ve Eylem Planı 2015-2018 Sanayi Genel Müdürlüğü,
<http://www.sanayi.gov.tr/DokumanGetHandler.ashx?dokumanId=17a4c14f-6cfl-4276-a804-c1c17975cf30> – Erişim Tarihi: 04.08.2017
- Whetten, D.A. 2006. Albert and Whetten Revisited: Strengthening the Concept of Organizational Identity, *Journal of Management Inquiry*, 15(3), 219-234
- Yasal Metinler**
- Resmi Gazete, 1933. Sumerbank Kanunu, Kanun No. 2262, RG Sayı: 2424, RG Tarih: 11 Haziran 1933, Ankara.
- Resmi Gazete, 1946. Sumerbank Kanunun Bazı Maddelerinin Değiştirilmesi Hakkında Kanun, Kanun No. 4852, RG Sayı: 6227, RG Tarih: 8 Şubat 1946, Ankara.
- Resmi Gazete, 1995, 95769 Sayılı Sumerbank'ın Özelleştirilmesine İlişkin Özelleştirme Yüksek Kurulu Kararı, RG Sayı: 22402, RG Tarih: 12 Eylül 1995, Ankara.

WEB Kaynakça

- <http://www.iso500.org.tr/iso-500-hakkinda/gecmis-yil-verileri/> - Erişim Tarihi: 09.08.2017
- <http://www.fao.org/faostat/en/#data/QC> -Erişim Tarihi: 05.09.2017
- http://www.sgk.gov.tr/wps/portal/sgk/tr/kurumsal/istatistik/sgk_istatistik_yilliklari - Erişim Tarihi: 04.08.2017

**The Impact of Technological, Governance and Political Capabilities on Firms' Performances Under
Economic Turbulence**

BESTE ALTINÇUBUK

Ufuk University

besteozygun@yahoo.co.uk

The Impact of Technological, Governance and Political Capabilities on Firms' Performances Under Economic Turbulence

Barney (1991) and Peteraf (1993) state that resource-based theory explains the importance of resources and capabilities to achieve competitive advantage. Although there are researchers who investigated the significance of resources and capabilities on firms' performances (Fainshmidt et al., 2016, Gruber et al., 2010, O'Regan et al., 2011), still it is not clear how various capabilities in turbulent economic conditions affect the firms' performances.

Globalization and technological improvements play an essential role on the development of organizations nowadays. Increased globalization and complex technological advancements create a competitive environment among firms. As a result, it is crucial to develop technological capabilities to have competitive advantages. Moreover, in this dynamic environment, governance capabilities become important to make an efficient form of governance (Madhok, 1996). Furthermore, technological capabilities have a significant impact on governance decisions, and via technological capabilities it is easier for a firm to coordinate governance structures (Leiblein and Miller, 2003). Besides, governance capabilities may also play a vital role on improvement of technological capabilities.

Within the framework of this study, technological capability refers to the capability, which provides to an organization technological strength and gives opportunity to create competitive advantage. Additionally, in this study, governance capability refers to the ability of providing an efficient form of governance to an organization in order to gain competitive advantage.

On the other hand, political capabilities have profound impacts on firms' competitive advantages and firms' financial performances especially in emerging economies (Oliver and Holzinger, 2008). If a firm can affect environmental factors such as political actors via dynamic capabilities, this firm has an ability to influence political environment (Oliver and Holzinger, 2008). Organizations, which are able to create political connections, are more likely to achieve high performances (Li and Zhang, 2007, Peng and Luo, 2000). Although there are studies, which investigate the vitality of political capabilities on firms' performances (Brown, 2015, Oliver and Holzinger, 2008), still there are not enough studies about political capabilities in the literature. Especially in countries such as Turkey, firms are dependent to the government, so relations with government have influenced firms' performances in all historical periods. The prior research on Turkey indicated that political ties with the government have always been influential on firm performances, particularly in the state-dependent industries (Buğra, 1995, Öniş, 1992). Thus it is important to investigate these relations in detail to see the effect of political capabilities on firms' performances. Therefore, technological and governance capabilities alone may not be the indicators of performance; political capabilities may also help to explain how organizations show high performances particularly in dynamic environments. Accordingly, the effects of these three capabilities on firms' performances will be explored in this study to see whether these capabilities have different effects on the performances of the firms in turbulent environments or not.

In economic turbulent conditions, because of contraction in economics, it is more difficult to use rational capabilities such as technological and governance capabilities. As a result, organizations, which have normative capabilities such as political capabilities, may show superior performances in turbulent environments. As a normative capability, political capability may be a crucial tool for an organization to achieve superior performance particularly in recession periods. Thus, in this study, it is proposed that companies with political capabilities show higher performances in emerging

markets during an economic crisis rather than companies with technological and governance capabilities.

The main intention of this study is to create a theoretical framework by enhancing the explanatory power of resource-based theory by integrating it with other theories such as transaction cost and resource dependence theory.

In conclusion, this study questions whether the impacts of technological, governance and political capabilities have an influence on firms' performances under an economic crisis. The main goal of this study is to provide a relevant answer to this question by drawing upon resource-based, transaction cost and resource-dependence theory. While trying to response this question, governance capability, technological capability and political capability concepts will be improved and the importance of effects of these capabilities on firms' performances especially under an economic turbulence as compared to expansion periods will be explored.

References

- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Brown, R. S. (2015). Firm-level political capabilities and subsequent financial performance. *Journal of Public Affairs*.
- Buğra, A. (1995). Devlet ve İşadamları: State and Business in Modern Turkey; a Comparative Study. *İletişim Yayınları*.
- Fainshmidt, S., Pezeshkan, A., Lance Frazier, M., Nair, A., & Markowski, E. (2016). Dynamic Capabilities and Organizational Performance: A Meta-Analytic Evaluation and Extension. *Journal of Management Studies*.
- Gruber, M., Heinemann, F., Brettel, M., & Hungeling, S. (2010). Configurations of resources and capabilities and their performance implications: an exploratory study on technology ventures. *Strategic Management Journal*, 31(12), 1337-1356.
- Leiblein, M. J., & Miller, D. J. (2003). An empirical examination of transaction and firm-level influences on the vertical boundaries of the firm. *Strategic Management Journal*, 24(9), 839-859.
- Li, H., & Zhang, Y. (2007). The role of managers' political networking and functional experience in new venture performance: Evidence from China's transition economy. *Strategic Management Journal*, 28(8), 791-804.
- Madhok, A. (1996). Crossroads-The Organization of Economic Activity: Transaction Costs, Firm Capabilities, and the Nature of Governance. *Organization Science*, 7(5), 577-590.
- Oliver, C. (1997). Sustainable competitive advantage: Combining institutional and resource-based views. *Strategic Management Journal*, 18(9), 697-713.
- O'Regan, N., Kluth, C., & Parnell, J. (2011). What drives firm performance: environment or capabilities?. *Strategic Change*, 20(7-8), 279-297.
- Önis, Z. (1992). Redemocratization and economic liberalization in Turkey: The limits of state autonomy. *Studies in Comparative International Development*, 27(2), 3-23.
- Peng, M. W., & Luo, Y. (2000). Managerial ties and firm performance in a transition economy: The nature of a micro-macro link. *Academy of Management Journal*, 43(3), 486-501.
- Peteraf, M. A. (1993). The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view. *Strategic Management Journal*, 14(3), 179-191.

Türkiye’deki Holdinglerin Uluslararasılaşma Süreçleri Üzerine Çoklu Vaka Çalışması*

Kader Şahin

Karadeniz Teknik Üniversitesi

kadertan@gmail.com

Kübra Mert

Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi

kubra.mert@erdogan.edu.tr

Araştırmanın Amacı

Son zamanlarda uluslararası işletmecilik alanındaki en temel tartışmalardan birisi, gelişmekte olan ülkelerle gelişmiş ülkelere çıkan dış yatırımların arkasındaki motivasyonların neler olduğuna ilişkindir. Bu motivasyonları açıklamaya çalışan Dunning (1980, 1995, 2000)'in Eklektik Paradigması ile Mathews (2006)'un LLL Modeli özellikle gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere çıkan dış yatırımları açıklamak konusunda çeşitli sınırlılıklara sahip gibi gözükmemektedir. Bu tartışma Dunning'in OLI Paradigması'nın gelişmiş ülke kökenli dış yatırımları açıklamak konusunda yeterli olabileceği ancak gelişmekte olan ülke kökenli yatırımların farklı paradigmalara açıklanması gerektiği yönündedir (Amighini ve diğerleri, 2009; Mathews, 2006). OLI Paradigması, statik olarak değerlendirilmektedir. Temel eleştiri kaynak esaslı yaklaşımının son zamanlardaki uzantısı olarak tanımlanan dinamik yetenekler kavramından gelmektedir.

Bu eleştirilerden sonra Dunning ve Lundan (2008a, 2008b)'in son yaptığı revizyonlarda sahiplik avantajı bilgi teorisi ve kaynak bağımlı yaklaşıma doğru genişletilmiştir. İşletmelerin kurdukları işbirlikleri işlem maliyeti yaklaşımını tamamlayan bir unsur olarak kabul edilmiştir. Özellikle Dunning'in paradigmasında hiç görülmeyen stratejik varlık arama motivasyonu daha güçlendirilmiştir. Son olarak kurumsal bağlama ilişkin değişkenlerin önemine vurgu yapılmış, temel unsurlar içerisine eklenmesi sağlanmıştır (Dunning ve Lundan, 2008a).

Bu çalışmada yukarıdaki tartışmalardan hareketle, Türkiye gibi gelişmekte olan bir ülke bağlamı dikkate alınarak Dunning'in OLI Paradigması ile Mathews'un LLL Modeli'nin bütünleştirildiği bir kuramsal çerçeve önerilmektedir. Bu çalışmanın amacı, OLI Paradigması'nın açıkladığı varlıkların kullanılması motivasyonu ve LLL Modeli'nin açıkladığı varlıkların araştırılması motivasyonunun Türkiye'den çıkan dış yatırımlar açısından incelenmesi, bu motivasyonların işletmelerin lokasyon tercihlerini ne şekilde etkilediği, bu ilişkide giriş stratejisinin ve kurumsal bağlamın etkisinin bütüncül bir biçimde incelenmesidir. Diğer yandan literatürde ilk defa holdinglerin karar verme mekanizması olarak kabul edilen yönetim kurullarının da yukarıda tanımlanan ilişkide etkisinin incelenmesi amaçlanmaktadır. Bu amaçtan hareketle elde edilen ilk bulgular sunulacaktır.

Araştırmanın Örneklemi ve Yöntemi

Bu bağlamda bu araştırmanın örneklemi Kadir Has Üniversitesi, DEİK ve Vale Columbia Sürdürülebilir Uluslararası Yatırım Merkezi'nin ortaklığında sunulan “Değerlenen Amerikan Dolarına Rağmen Türk Şirketlerinin Yurtdışı Yatırımları Artmaya Devam Ediyor” başlığıyla 2014 yılında yayınlanan raporda yer alan 20 Türk holdingi oluşturmaktadır. Bu holdinglerin yabancı pazarlarda 465 adet bağlı işletmesi bulunmaktadır. Örneklem olarak bu rapordaki holdinglerin seçilmesinin nedeni, incelenen holdinglerin Türkiye'de uluslararasılaşan büyük holdingleri temsil edebilecek nitelikte olduğu düşünülen holdingler olması sebebiyledir. Ancak bazı nedenlerden 20 holdingin hepsine ulaşmak mümkün olamamıştır. Örneğin, örneklemde bulunan Tekfen Holding ve Alarko Holding, dış yatırımlarında “taahhüt” işiyle uğraştıklarını, dolayısıyla bu araştırmanın ulaşmak istediği desene uymayacaklarını belirterek araştırmaya dâhil olmak istememişlerdir. Diğer 10 holdinge süreçte ulaşmak mümkün olmamıştır. Bu sebeple araştırmaya 8 holding dâhil edilmiştir. Bu 8 holdingin dış pazarlardaki toplam bağlı işletme sayısı 191 adettir.

Araştırmanın veri toplama süreci iki koldan ilerlemiştir. Birinci aşamada holdinglerin dış yatırım tarihçeleri ve dış yatırım ağları (bağlı işletme isimleri, faaliyette bulundukları sektör, yatırım yaptıkları lokasyonlar ve sahiplik şekilleri) araştırılmış ve dosyalanmıştır. İstisnasız her görüşmeye bu dosyalarla gidilmiş, görüşmeler esnasında bu bilgiler her bir lokasyon üzerinden katılımcılara sorulmuş ve teyit edilmiştir. Teyit alınan bilgiler ilk elde edildiği halleriyle kalmış, teyit alınamayanlar dosyalardan çıkarılmıştır. İkinci aşamada görüşme yöntemiyle katılımcılara ulaşılmış ve birincil veriler elde edilmiştir.

Sekiz aylık bir süreçte toplam 10 görüşme toplam 12 kişiyle yapılmıştır. Bunun sebebi, görüşülen yöneticilere holdingler tarafından ulaşılmasıdır. Holdinglerden araştırma için izin alındıktan sonra, görüşmeler için kendileriyle tekrar mail yoluyla iletişimde bulunulmuş, holdingler de yöneticilere yönlendirmişlerdir. 5 adet holding, tek yöneticiyle görüşülmesinin yeterli olduğunu bildirerek randevuları bu şekilde ayarlamıştır. Ancak bir holding, yurt dışı yatırımlarında en faal olan iki bağlı işletmesinin yöneticileriyle görüşülmesinin daha uygun olduğunu belirtmiştir. Bir başka holding de görüşmeye üst düzey iki yönetici ile katılmıştır. Farklı bir diğer holding ise hem en çok dış yatırım yapan bağlı işletmesinde görevli iki yöneticiyle hem de holdingin Stratejik Planlama Direktörü ile görüşülmesine karar vermiştir.

Görüşmeler esnasında katılımcılara 9 temel soru yöneltilmiştir. İlk soru, katılımcının konuyla ilgili yetkili bir yönetici olup olmadığını değerlendirmek adına sorulmuştur. İkinci soruda holdinglerin dış yatırım kararlarında hangi lokasyonlara gittiklerini, bu lokasyonları hangi kriterlere bağlı olarak seçtiklerini ve dış yatırımlarında Dunning (1993)'in bahsettiği motivasyonlardan hangisini/hangilerini seçtikleri sorulmuştur. Üçüncü soruda, holdinglerde DYY kararının hangi düzeyde alındığı ve holding yönetim kurullarındaki aile dışı yöneticilerin bu kararlarda ne kadar etkili olduğu sorulmuştur. Dördüncü soru ev sahibi ülkelerin kurumsal çevrelerinin holdinglerin dış yatırımlarında ne kadar etkili olduğunun anlaşılabilmesi için sorulmuştur. Beşinci, altıncı, yedinci, sekizinci ve dokuzuncu sorularda ev sahibi ülkelerdeki makro-ekonomik ve makro-kurumsal göstergelerin DYY kararları üzerindeki etkisi sorulmuştur.

Vaka çalışmalarında diğer nitel analiz yöntemlerine göre daha fazla bilgi elde edilmektedir. Bu durumda verilerin yönetimine dikkat etmek önemlidir. Verilerin çözümlenme sürecinden önce nelerin birincil veriler nelerin ikincil veriler olarak dosyalandığı tekrar tekrar kontrol edilmiştir. Ses kayıtları ve görüşmelerden elde edilen veriler birincil veriler olarak; diğer yollardan toplanan notlar, bilgiler ve veriler ikincil veriler olarak kayıt altına alınmıştır. Bunların bir envanterini oluşturmak verilerin düzenli bir şekilde el altında olmasını ve güvenle analiz sürecine alınmalarını sağlamıştır. Buna “durum kaydı” ismini veren Patton (2002), analiz yapan kişinin tam anlamıyla verileri kontrolü altında tutacağını da belirtmiştir. Bu çalışmanın desenine, örneklemine ve modeline uygun olan üçgenleme yöntemi olarak veri toplamada çoklu yöntemin kullanılması seçilmiştir. Bu aynı zamanda çalışmanın inanırılığını artıran bir yöntemdir (Merriam, 2009).

Birincil verilerin çözümlenmesi için NVivo adlı bilgisayar destekli nitel veri analizi yazılımının 11. sürümü kullanılmıştır. Elde edilen ses kayıtlarının hepsi NVivo ile çözülmüştür. Sonraki süreçte her sorunun altına tek tek bütün yöneticilerin cevaplarının yerleştirilmesi de bu yazılımla sağlanmıştır. Böylece sorular birer birer cevaplar bazında incelenmiş, sonuçlar daha rahat okunabilmektedir.

Araştırmanın Bulguları

Türk holdingleri dış yatırımlarında uluslararasılaşma motivasyonu olarak birincil düzeyde “pazar arama motivasyonu” ön plana çıkmaktadır. Doğal kaynak arama ve etkinlik arama motivasyonları Türk holdinglerinin ana motivasyonları olarak gözlenmemektedir. Türk holdingleri için pazar arama motivasyonu kadar ön plana çıkmasa da stratejik varlık arama motivasyonu da özellikle yaptıkları satın almalarla yöneldikleri bir motivasyondur. Aradıkları stratejik varlıkları dağıtım ağı, marka, pazar bilgisi, know-how ve insan kaynağı olarak tanımlayan Türk holdingleri ilişkisel varlık arama motivasyonu ile dış pazarlara açılmayı tercih etmemektedir.

Türk holdingleri dış yatırımlarında lokasyon olarak genellikle gelişmekte olan ülkeleri tercih etmektedir. Bu ülkeler Türkiye'ye coğrafi mesafe olarak yakın ülkelerdir. Bu holdingler DYY'lerinde lokasyon olarak genellikle benzer ekonomileri ve yakın coğrafyaları tercih etmektedir.

Dolayısıyla Türk holdingleri uluslararasılaşma süreçlerinde küreselden ziyade bölgesel olarak hareket etmektedirler. Türk holdingleri hem varlıkların kullanılması motivasyonu (pazar, etkinlik ve doğal kaynak arama) hem de varlıkların araştırılması motivasyonu (stratejik varlık arama) hareket ettiklerinde ev sahibi olarak gelişmekte olan ülkeyi tercih etmektedirler. Ancak gelişmiş ülkeler de Türk holdinglerinin kendilerine hedef olarak belirledikleri lokasyonlar olarak belirlenmiştir.

Türk holdingleri dış yatırım kararı alırken önce lokasyonu belirlemekte, buna bağlı olarak giriş stratejisinin ne olacağına karar vermektedir. Buna göre Türk holdingleri için ön plana çıkan lokasyon tercihidir. Dış yatırım lokasyonuna karar verildikten sonra o ülkeye ortaklıklarla mı tam sahiplikle mi gidileceği mevzuu aydınlanmaktadır. Türk holdingleri dış yatırımlarında giriş stratejisi olarak tam sahiplik ve çoğunluk paya dayalı ortak girişimi tercih etmektedirler. Bu stratejide ev sahipliği açısından gelişmiş-gelişmekte olan ülke ayırımında bulunmayan bu holdingler ortak girişimlerinin çoğunu ev sahibi ülkenin mevzuatları sebebiyle yapmaktadır.

Türk holdingleri hala çok büyük bir çoğunlukla aile kontrolünde olan işletmelerdir. Bu sebeple aile üyeleri karar mekanizmalarında önemli bir yere sahiptir. Yönetim kurullarında mutlaka temsil edilen aile üyeleri, DYY kararlarında da fikirlerine danışılan ve çoğu zaman son sözü söyleyenler olarak belirlenmiştir. Türk holdinglerinde ciddi bir profesyonel yönetici ekibi de mutlaka karar alma sürecinde rol almaktadır. Bu yöneticiler hem holding yönetim kurullarında hem de bağlı işletmelerin yönetim kurulu ve genel kurullarında görev almaktadırlar. Dış yatırım süreçleri öncesinde fırsatları arama, bilgi toplama, raporlama ve analiz etme gibi kilit görevlere sahip olan profesyoneller önce kendi aralarında konuyu görüşüp ön plana çıkan fırsatları yönetim kurullarına sunmaktadırlar. Dolayısıyla süreç karşılıklı işlemektedir.

Türk holdingleri dış yatırım kararı alırken ev sahibi ülkelerdeki makro-kurumsal faktörlerden makro-ekonomik faktörlere göre daha çok etkilenmektedir. Makro-kurumsal faktörlerden en önemlisi normatif kurumsal çevre düzenleyicilerinden coğrafi uzaklıktır. Bilişsel kurumsal çevre Türk holdinglerinin DYY kararlarında daha çok ön plana çıkmaktadır. Bu bağlamda bilişsel kurumsal çevrenin içinde olduğu kabul edilen hem Türkiye ile ev sahibi ülke arasındaki ikili ticaret anlaşmaları hem de ev sahibi ülkenin AB üyeliği Türk holdinglerinin DYY kararlarını etkilemektedir. Düzenleyici kurumsal çevrede Türk holdingleri için ön plana çıkan etmen, politik risktir. Makro-ekonomik göstergeler olarak katılımcılara kişi başına düşen milli gelir, ev sahibi pazarın büyüme ve gelişme potansiyelleri, ev sahibi ülkenin sahip olduğu doğal kaynaklar, ev sahibi ülkedeki işçilik maliyetleri, ev sahibi ülkenin sahip olduğu bilgi, ileri teknoloji ve yenilikçiliğin DYY kararlarını ne kadar etkiledikleri sorulmuş ve hepsinden bu faktörlerden bazılarının kendilerini dolaylı olarak etkiledikleri yanıtı alınmıştır. Bahsi geçen faktörlerden ön plana çıkanlar kişi başına düşen milli gelir ve ev sahibi pazarın büyüme ve gelişmesi olmuştur.

Bu çalışmanın temel teorik katkısı, şimdiye kadar rekabet ettirilen farklı kuramsal teorileri (OLI Paradigması ve LLL Modeli) özellikle işletme grupları düzeyinde bütünleştirme çabasıdır. Bu şekilde uluslararası işletmecilik literatürüne kuramsal bir katkı yaparak bu alandaki boşluğun doldurulması hedeflenmektedir. Çalışmanın birinci düzeyde elde edilen bulguları OLI Paradigması ve LLL Modeli'nin özellikle işletme grupları düzeyinde bütünleştirme çabasının desteklemektedir.

Diğer katkı, literatürde ikinci grup olarak adlandırılan gelişmekte olan ülkelere çıkan dış yatırımları açıklamaya çalışmasıdır. Ayrıca gelişmekte olan bir ülke olarak kabul edilen Türkiye'den çıkan dış yatırımların, her iki yönde hem gelişmekte olan ülkelere hem de gelişmiş

ülkelere her iki motivasyonla da gittiğini göstermektedir. Bu açıdan çok yönlü bir gidişin olduğunu söylemek mümkündür.

Literatür genelde uluslararasılaşma motivasyonlarının giriş stratejisi ve lokasyon kararı üzerindeki etkisi ayrı ayrı incelemiştir. Bu çalışmanın teorik katkısı, uluslararasılaşma sürecinde giriş stratejisiyle lokasyon seçiminin birbirinden bağımsız değişkenler olmadığını ileri sürmesidir. Ayrıca bu ilişkide giriş stratejisinin moderatör bir etki yaratacağı da ileri sürülmektedir. Bulgular incelendiğinde giriş stratejisi ve lokasyon arasındaki bu ilişki desteklenmektedir. Diğer yandan bu ilişkide şimdiye kadar literatürün çok üzerinde durmadığı yatırım yapılan ülkenin mevzuattan kaynaklı engellerinin giriş stratejisi belirlenmesi açısından bir yaptırım olarak ortaya çıktığı gözlenmektedir.

Bu çalışmanın en önemli bilimsel katkısı, OLI Paradigması ve LLL Modeli'nin bütünleştirilerek, özellikle gelişmekte olan bir ülke olarak Türkiye'de baskın bir örgütsel form olan holdinglerin uluslararasılaşma sürecinde motivasyonlarının incelenmesidir. Kurumsal açıdan sadece uluslararası işletmecilik literatürüne değil, aynı zamanda işletme grupları, kurumsal bağlam, holdingler konularıyla kurumsal teori, iş sistemleri teorisi gibi örgüt kuramlarına da kuramsal katkının yapılması hedeflenmektedir. Bu şekliyle farklı kuramsal yaklaşımların zenginleştirildiği bir çalışmadır.

KAYNAKÇA

- Amighini, Alessia ve diğerleri (2009), "The Rise of Multinationals from Emerging Economies: A Review of the Literature", PRIN 2009 Working Papers; 2009/04.
- Dunning, John H. (1980), "Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests", **Journal of International Business Studies**, 11 (1), 9-31.
- Dunning, John H. (1993), "Internationalizing Porter's Diamond", **Management International Review**, 33,7-15.
- Dunning, John H. (1995), "Reappraising the Eclectic Model in an Age of Alliance Capitalism", **Journal of International Business Studies**, 26 (3), 461-491.
- Dunning, John H. (2000), "The Eclectic Paradigm as an Envelope for Economic and Business Theories of MNE Activity", **International Business Review**, 9, 163-190.
- Dunning, John H. ve Lundan, Sarianna M. (2008a), **Multinational Enterprises and the Global Economy**, Edward Elgar Publishing, Birleşik Krallık.
- Dunning, John H. ve Lundan, Sarianna M. (2008b), "Institutions and the OLI Paradigm of the Multinational Enterprise", **Asia Pacific Journal of Management**, 25 (4), 573-593.
- Mathews, John A. (2006), "Dragon Multinationals: New Players in 21st Century Globalization", **Asia Pacific Journal of Management**, 23 (1), 5-27.
- Merriam, Sharan B. (2009), **Qualitative Research A Guide to Design and Implementation**, 3. Baskı, John Wiley and Sons Ltd., Birleşik Krallık.
- Patton, Michael Quinn (2002), **Qualitative Research and Evaluation Methods**, 3. Baskı, Thousand Oaks, CA: Sage.

**Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Kaynaklı Teknolojik Yayılımların Yerel Firmaların
Uluslararasılaşma Faaliyetleri Üzerindeki Etkileri**

Prof. Dr. Tülay İLHAN NAS

Karadeniz Teknik Üniversitesi

tulayco@ktu.edu.tr

Fatih ŞAHİN

Karadeniz Teknik Üniversitesi

fatihshahin_85@hotmail.com

Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Kaynaklı Teknolojik Yayılımların Yerel Firmaların Uluslararasılaşma Faaliyetleri Üzerindeki Etkileri

Araştırma amacı ve sorunsalı

Bu çalışmada, Türk firmalarının uluslararasılaşma süreçlerini daha iyi anlamak amacıyla, doğrudan yabancı sermaye yatırımı (DYSY) kaynaklı teknolojik yayılımların Türk imalat sanayiinde faaliyette bulunan yerel firmaların uluslararasılaşmasındaki rolü, örgütsel öğrenme yaklaşımından ve gelişmiş ülke bağlamından hareketle ortaya konulmaya çalışılmaktadır.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları (DYSY), Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için yalnızca sermaye girişi yarattıkları için değil, aynı zamanda teknoloji transferinin kritik bir kaynağı oldukları için önem taşımaktadırlar. DYSY faaliyetlerinde bulunan çokuluslu şirketler (ÇUŞ) küresel çapta Ar-Ge yatırımlarını ve yeniliği yönlendiren ve teknolojik olarak en gelişmiş şirketler olarak kabul edilmektedirler (Borensztein vd, 1998). Ancak gelişmekte olan ülkeler için önemli bir teknoloji kaynağı oluşturduğu belirtilen (Blomström ve Sjöholm, 1999) ÇUŞ'ların gittikleri ülkede yerel firmaların teknolojik gelişimine ne kadar katkı sağladığı ve olumlu etkiler yarattığı hala ilgili yazında bir tartışma konusu oluşturmaktadır. Bu çalışmada da, Türk imalat sanayinde gerçekleşen DYSY'lerin, yerel firmaların teknolojik gelişmişlik düzeyleri ve uluslararasılaşmaları üzerindeki etkilerinin gücünün ve yönünün belirlemesi amaçlanmaktadır.

Araştırmanın temel tezi

Bu çalışmada ele alınan *teknolojik yayılım (technological spillover)*, yabancı sahipli firmaların sahip oldukları teknolojik bilginin yerel firmalara yayılmasını ve yerel firmalar tarafından kullanılmasını ifade etmektedir. Diğer bir ifadeyle, doğrudan yabancı sermaye yoğunluğunun (sermaye, satış veya işgücü düzeylerinde) yerel firmaların faaliyetleri (yenilik ya da verimlilik gibi) üzerinde yarattığı olumlu etki *teknolojik yayılım* olarak kabul edilmektedir.

Uluslararası işletmecilik yazınında, gelişmiş ekonomilerde (kaynak temelli görüşle tutarlı olarak) firmaya özgü nitelikler firmanın stratejilerini ve uluslararasılaşma süreçlerini açıklamakta daha kritik etkiye sahipken, gelişmekte olan ekonomilerde (örgütsel öğrenme yaklaşımını yansıtarak) firmaların uluslararasılaşma motivasyonu için öğrenmenin daha önemli olduğu ileri sürülmektedir (Makino vd, 2004: 1028). Gelişmekte olan ülke kökenli firmalar, Dunning'in (2000) Eklektik Paradigması (OLI) bakış açısıyla kendi köken ülkelerinde sahip oldukları varlıklarını ve dinamik yeteneklerini (O-ownership) kullanarak avantaj elde etmek yerine uluslararasılaşarak kendi avantajlarını oluşturmaya çalışmaktadırlar (Mathews, 2006). Mathews (2003; 2006) LLL (Linking-Leverage-Learning) modeli ile gelişmekte olan ülke kökenli firmaların uluslararasılaşmada ilk aşamada Dunning'in Eklektik (OLI) paradigmasının ileri sürdüğü gibi varlıkların kullanılması (asset exploitation) stratejisinden ziyade varlıkların keşfedilmesi ya da araştırılması (asset exploration) motivasyonu ile başladıklarını ileri sürmektedir. Mathews (2006: 21), LLL modelinde gelişmekte olan ülke firmalarının, bağlantıları aracılığıyla kazanılan öğrenmeye odaklandıklarını ileri sürmektedir. Teknoloji yayılım da yerel firmalar için önemli bir öğrenme süreci olmaktadır.

İlgili yazında, gelişmekte olan ülke kökenli firmaların genellikle kendilerinin sahip oldukları dinamik yeteneklerini (teknolojilerini, markalarını, Ar-Ge faaliyetlerini gibi) kullanarak uluslararası

düzeyde avantaj elde etmek yerine, uluslararasılaşarak öğrenme aracılığıyla kendi avantajlarını oluşturmayı amaçladıkları ifade edilmektedir (Mathews, 2006). Yabancı firmalardan yerel firmalara yönelik gerçekleştirilen teknolojik yayılım da değerli bilgilerin elde edilmesini sağlayarak, öğrenme yoluyla rekabet üstünlüğü kazanmaya çalışan yerel firmalar için bir öğrenme süreci yaratmakta, yerel firmaların kendilerini geliştirmelerine imkân tanıyabilmektedir.

DYSY kaynaklı gerçekleşen teknolojik yayılımın, yerel firmaların kendilerini geliştirmelerine imkân tanıdığı ve paralelinde de uluslararasılaşma süreçlerini daha sağlıklı yönetme fırsatı sunduğu kabul edilmektedir. Örgütsel öğrenme yaklaşımı bakış açısına göre, gelişmekte olan ülke kökenli firmaların uluslararası genişleme için değerli teknolojik bilgi elde etmek amacıyla DYSY'ler ile olan ilişkileri kullandığı görülmektedir. Gelişmekte olan ülke firmaları, DYSY'lerden öğrenme fırsatını artırmaya çalışmaktadırlar. Elde ettikleri bu teknolojik bilgilerin de uluslararasılaşma faaliyetlerine olumlu yönde yansımaları beklenmektedir. Köken ülkede yoğun DYSY ile karşılaşarak verimliliklerini ve yenilikçiliklerini arttıran, yani pozitif bir yayılma etkisini yaşayan firmaların uluslararasılaşma faaliyetlerini daha güçlü bir şekilde gerçekleştireceği ileri sürülmektedir. Başka bir ifadeyle, DYSY yoğunluğunun bir sonucu olarak yerel firmaların artan yenilik düzeyleri, dönüşüm içerisinde DYSY ile yerel firmaların uluslararasılaşması “arasındaki ilişkinin doğasına ışık tutan bir mekanizma” olarak işlev gördüğü ileri sürülmektedir (yöntemle ilgili olan italik vurgu Methieu ve Taylor (2005)’a aittir).

Örgüt kuramına katkısı

Örgütsel öğrenme yaklaşımından hareketle, Türk firmalarının uluslararasılaşma faaliyetleri ele alıp irdelenmeye çalışılmaktadır. Bu anlamda, örgütsel öğrenme kuramı ile uluslararasılaşma teorileri (LLL ve OLI) bir arada ele alınarak, DYSY kaynaklı teknolojik yayılımın yerel firmaların uluslararasılaşması üzerindeki etkileri çoklu bakış açısıyla araştırılmaktadır. Gelişmekte olan bir ülke olarak Türkiye kurumsal bağlamının farklılıkları da dikkate alınarak uluslararasılaşma faaliyetleri örgütsel öğrenme yaklaşımı bakış açısıyla irdelenmektedir. Türk firmalarının gelişmelerinde ve uluslararasılaşmasında en önemli faktörlerden birisi olan öğrenme sürecinin bu önemine rağmen, uluslararası işletmecilik alanında örgütsel öğrenme yaklaşımı çerçevesinde bu ilişkiyi ele alan bir çalışmaya henüz rastlanılmamıştır. İlgili yazın ve Türk firmalarının gelişim süreci özellikleri dikkate alındığında örgütsel öğrenme kuramının bakış açısının bu süreci anlama ve aydınlatmada büyük etki göstereceği düşünülmektedir.

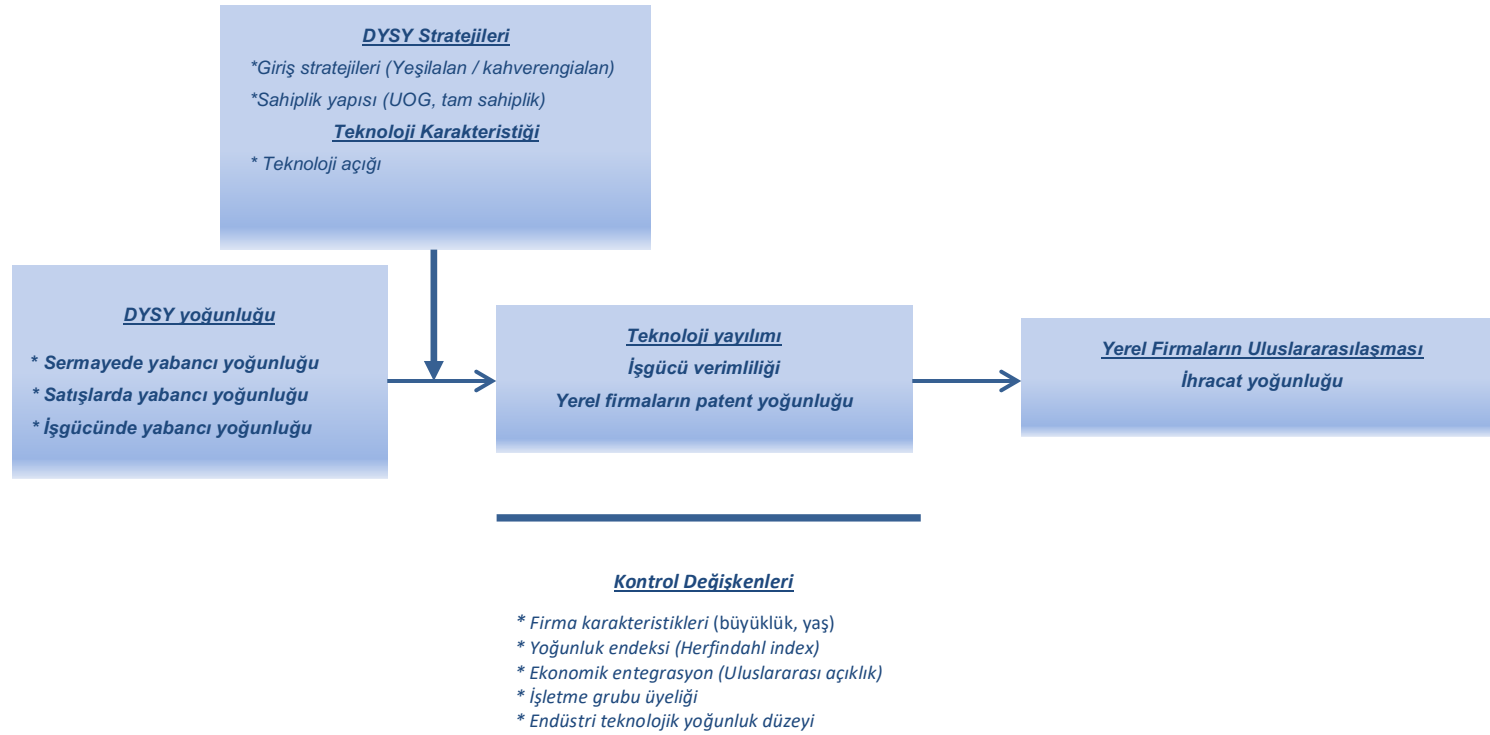
Araştırma modeli, örneklem ve veri kaynakları

Çalışmanın amacı doğrultusunda ana evren, İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından her yıl yayınlanan “Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu” adlı çalışmada Türkiye’nin en büyük sanayi kuruluşları listesine girebilen yerli ve yabancı sahipli şirketler olarak belirlenmiştir. Araştırmanın örneklemini belirlenirken, seçilen örneklemin çalışmanın amacına uygun olabilmesi ve oluşabilecek sistematik hataların önüne geçilebilmesi amacı ile kasıtlı örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Bu doğrultuda evrenden örneklem belirlenirken bazı kıstaslar dikkate alınmıştır. Bunlar; (1) Doğrudan yabancı yatırımların bulundukları sektördeki yerli firmalar üzerine etkilerini incelemek amacı ile en az bir adet yabancı sermayeli firmanın faaliyet gösterdiği sektörler örnekleme dahil edilmiştir; (2) Araştırmanın amacına uygun olması sebebi ile yabancı yatırımlar, DYY düzeyinde (>15) ele alınmış, portföy yatırımı düzeyinde (<15) olan yabancı yatırımlar ise ev sahibi ülkeye göreceli katkısının düşük olmasından dolayı (Dunning, 1977) yerel sahipli firma statüsünde

değerlendirilmiştir; (3) Hem verilere ulaşmaktaki zorlukları aşabilmek hem de örneklemin istikrarını yükseltmek amacıyla İSO tarafından her yıl yürütülen “Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu” adlı çalışmada 2011-2015 yılları arasındaki beş yılın en az dört yılında listeye girebilen firmalara ait verilerin ortalamaları alınarak örnekleme dâhil edilmiştir.

Bu amaç ve kısıtlar doğrultusunda 24 farklı sektörde 105’i yabancı 442’si yerli toplam 547 firmadan oluşan bir evren belirlenmiş ve bu evrenden, 18 farklı sektörde 95’i yabancı sermayeli 257’si yerli toplam 352 şirketten oluşan bir örneklem elde edilmiştir. Sektörler, “Avrupa Topluluğunda Ekonomik Faaliyetlerin Sınıflaması (NACE)” tarafından yapılan NACE Rev.2.2 kodlaması referans alınarak oluşturulmuştur. Ana evrende yer alan Tekstil ürünlerinin imalatı (13), Ağaç ve ağaç ürünlerinin imalatı (16), Kayıtlı medyanın çoğaltılması (18), Bilgisayar, elektronik ve optik ürünlerinin imalatı (26), Mobilya imalatı (31) ve Diğer imalatlar (32) isimli sektörler, hiçbir yabancı sermayeli firma içermedikleri için örneklemden çıkartılmışlardır.

Şekil 1. Araştırma Modeli



Tablo1. Değişkenlerin Ölçülmesi

Değişkenler	Değerlendirilmesi ve elde edilen veri kaynakları
Bağımsız Değişkenler:	
DYSY yoğunluğu	
<i>Sermayede yabancı yoğunluğu</i>	İlgili değişkene ait veriler firmaların yıllık faaliyet raporları, bağımsız denetimden geçmiş finansal tablo dipnotları ve İSO 500 yayınlarından yararlanılarak yüzde şeklinde hesaplanmıştır.
<i>Satışlarda yabancı yoğunluğu</i>	İlgili değişkene ait veriler firmaların yıllık faaliyet raporları, bağımsız denetimden geçmiş finansal tablo dipnotları ve İSO 500 yayınlarından yararlanılarak yüzde şeklinde hesaplanmıştır.
<i>İşgücünde yabancı yoğunluğu</i>	İlgili değişkene ait veriler firmaların yıllık faaliyet raporları, bağımsız denetimden geçmiş finansal tablo dipnotları ve İSO 500 yayınlarından yararlanılarak yüzde şeklinde hesaplanmıştır.
Bağımlı ve Aracı (Mediating) Değişkenler:	
Teknoloji yayılımı	
<i>Yerel firmaların patent yoğunluğu</i>	Yerli firmaların son beş yılda aldıkları patent ve faydalı model sayıları hesaplanarak oluşturulan değişken için veriler, Türkiye Patent Enstitüsü'nün (TPE) patent/faydalı model veri tabanı kullanılarak elde edilmiştir. (http://online.turkpatent.gov.tr).
<i>İşgücü verimliliği</i>	Bu değişkene ait veriler İSO 500 yayınlarından, eksik olan veriler ise firmaların yıllık faaliyet raporları ve bağımsız denetimden geçmiş finansal tablo dipnot açıklamalarından elde edilmiştir.
Bağımlı değişkenler:	
İhracat yoğunluğu	Firmaların gerçekleştirdiği ihracat miktarının toplam satışlara oranlanması ile yüzde olarak hesaplanan değişken için bazı veriler Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından her yıl yayınlanan "Türkiye'nin İlk 1000 İhracatçı Firması" araştırmalarından, bazı veriler İSO 500 yayınlarından, geri kalan veriler ise örnekleme yer alan şirketlerin Kamuyu Aydınlatma Platformunda (KAP) yayınlamış oldukları 2011-2015 yılları arası bağımsız denetimden geçmiş finansal tablo dipnot açıklamalarından (https://www.kap.org.tr/tr/bist-sirketler) ve aynı yıllar için şirket kurumsal internet sayfalarından açıklanan yıllık faaliyet raporlarından elde edilmiştir.
Düzenleyici (Moderating) Değişkenler:	
DYSY Stratejileri	
<i>Giriş stratejisi (yeşilalan/kahverengialan)</i>	İlgili değişkene ait veriler firmaların kurumsal internet sitelerinde bulunan tarihçelerinden ve çeşitli haber sitelerinden yararlanılarak dummy değişken olarak kodlanmıştır (kahverengialan yatırımı ise 0, yeşilalan yatırımı ise 1).
<i>Sahiplik yapısı (uluslararası ortak girişim/tam sahiplik)</i>	Bu çalışmada yabancı yatırımcının yönetimde güçlü bir pozisyonda olması gerektiği düşünülerek %15'in altında yabancı sermaye içeren yatırımlar yerli statüsünde değerlendirilmiştir Sahiplik yapısı ile ilgili veriler, İSO 500 yayınlarından ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) yabancı sermaye veri tabanından (http://sanayi.tobb.org.tr/yabanci_sermaye_adres.php) yabancı ortağın ortaklık payı okunarak yüzde cinsinden oluşturulmuştur.
Teknoloji karakteristiği	
<i>Teknoloji açığı</i>	Yerli ve yabancı firmaların sahip oldukları ortalama patent sayıları arasındaki farklılık kullanılarak hesaplanan teknoloji açığı değişkeni için veriler Türkiye Patent Enstitüsü'nün (TPE) patent/faydalı model veri tabanı kullanılarak elde edilmiştir. (http://online.turkpatent.gov.tr).
Kontrol değişkenleri	
Firma büyüklüğü	Çalışan sayısının sektördeki firma sayısına oranlanması ile bulunan firma büyüklüğü değişkeninin verileri, İSO 500 yayınlarından ve firmaların ilgili yıllara ait faaliyet raporlarından elde edilmiştir.
Firma yaşı	Araştırmadaki diğer kontrol değişkenlerinde olduğu gibi firma yaşı değişkeni de yabancı sermayeli firmalar (n=95) düzeyinde ölçülmüştür. İlgili değişkene ait veriler firmaların kurumsal internet sitelerindeki hakkımızda ve tarihçe bölümlerinden ve Merkezi Kayıt Kuruluşu A.Ş (MKK) e-şirket bilgi portalından elde edilmiştir (https://e-sirket.mkk.com.tr/esir/).

Yoğunluk Endeksi (Herfindahl index)	Herfindahl endeksini hesaplamak için endüstrilerde faaliyette bulunan firmaların pazar paylarının kareleri toplamı alınmıştır. Değişkene ait veriler İSO 500 yayınlarından elde edilmiştir.
Ekonomik entegrasyon (Uluslararası açıklık)	Yabancı sermayeli şirketlerin ihracat ve ithalat rakamlarının toplamının milli gelire oranlanması ile ilgili veriler Dünya Bankası yayınlarından elde edilmiştir. (İhracat + İthalat)/GSYİH
İşletme grubu üyeliği	İşletme grubu üyeliği ile ilgili veriler firmaların kurumsal internet sayfalarından ve çeşitli haber sitelerinden elde edilmiş ve 0-1 şeklinde kodlanılarak kullanılmıştır.
Endüstrinin teknolojik yoğunluk düzeyi	Endüstrilerin teknolojik gelişmişlik boyutunu belirlemek adına İstanbul Sanayi Odası tarafından yayınlanan İSO 500 yayınlarından yararlanılmıştır. İlgili yayınlarda, endüstriler teknoloji yoğunluklarına göre, düşük teknoloji yoğun, orta teknoloji yoğun, orta-yüksek teknoloji yoğun ve ileri teknoloji yoğun endüstriler olarak dörtlü bir ayrımla tanımlanmışlardır. Bu çalışmanın amacına ve kullanılan yöntemine uygun olması amacıyla düşük ve orta teknoloji yoğun endüstriler düşük teknoloji yoğun endüstriler, orta-yüksek ve ileri teknoloji yoğun endüstriler ise yüksek teknoloji yoğun sektörler olarak kodlanmıştır.

Veri analizi

Araştırmanın hipotezleri başlığında belirtilen hipotezler çerçevesinde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının yerel firmalar üzerine etkilerini test etmek için çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Veriler analiz edilmeden önce Frazier ve diğerlerinin (2004) önerilerine uygun olarak standardize edilmiştir.

Moderatör değişken Baron ve Kenny (1986: 1174) tarafından bağımsız değişken ile bağımlı değişken arasındaki ilişkinin yönünü ve büyüklüğünü etkileyen nicel veya nitel bir değişken olarak tanımlanmaktadır. Moderatör değişkenin söz konusu farklılaştırıcı etkisinin test edilmesi için önerilen çeşitli yöntemler mevcut olmakla birlikte (örneğin, Aiken ve West, 1991; Baron ve Kenny, 1986) moderatör değişkenin kategorik olması durumunda, bağımsız değişken ve bağımlı değişken arasındaki ilişkinin moderatör değişkenin farklı düzeylerine göre oluşturulacak gruplarda ayrı ayrı test edilmesi ve katsayılar arasındaki farklılığın yorumlanması önerilmektedir (Baron ve Kenny, 1986: 1175). Bu çerçevede Acquaah (2007) tarafından önerilen süreç takip edilmiştir.

Ön bulgular

Araştırmanın ön analizleri sonucunda elde edilen bulguları değerlendirildiğinde, sektördeki yabancı yoğunluğunun yerel firmaların işgücü verimliliği üzerine etkisinin olmadığı görülmektedir. Bununla beraber yabancı yoğunluğunun yüksek olduğu sektörlerde faaliyette bulunan yerel firmaların daha yüksek yenilikçilik seviyesine ulaştıkları yabancı yoğunluğunun patent sayıları üzerine etkisinin beklenildiği gibi olumlu gerçekleşmesiyle ortaya çıkmaktadır. Ancak, DYSY'nı gerçekleştiren yabancı sahipli firmalardan yerel firmalara doğru gerçekleşen bu teknoloji yayılımı, gelişmek olan bir ülke statüsündeki Türkiye bağlamında yerel firmaların uluslararasılaşması üzerinde beklenen düzeyde bir etki yaratmamaktadır.

Kaynakça

Acquaah, M. (2007), "Managerial Social Capital, Strategic Orientation, and Organizational Performance in An Emerging Economy", *Strategic Management Journal*, 28, 1235-1255.

Aiken, L. S., West, S. G., & Reno, R. R. (1991). *Multiple Regression: Testing and Interpreting Interactions*. Sage.

Borensztein, E. & De Gregorio, J. & Lee, J-W. (1998). How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth? *Journal of International Economics*, 45(1),115-135.

Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The Moderator–Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173.

Blomstrom, M. & Sjolholm, F. (1999). Technology Transfer And Spillovers: Does Local Participation with Multinationals Matter?. *European Economic Review*, 43(4-6), 915-923.

Dunning, J.H. (1977), “Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach”, *The International Allocation of Economic Activity*, 395–418.

Dunning, J.H. (2000), “The Eclectic Paradigm as An Envelope for Economic and Business Theories of MNE Activity”, *International Business Review*, 9(2), 163-190.

Makino, S., Beamish, P. W., & Zhao, N. B. (2004). The Characteristics and Performance of Japanese FDI in Less Developed and Developed Countries. *Journal of World Business*, 39(4), 377-392.

Mathews, J.A. (2006), “Dragon Multinationals: New Players in 21st Century Globalization”, *Asia Pacific Journal Management*, 23, 5–27.

**Şirketlerin Siyasi Partilerle Bağlantı Stratejilerinin İktidar Değişikliklerine Bağlı Olarak
Değişmesi ve Şirket Performansına Etkileri: Bir Kuramsal Çerçeve Önerisi**

Şükrü Özen

İzmir Ekonomi Üniversitesi

ozen.sukru@izmirekonomi.edu.tr

Çetin Önder

Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi

cetin.onder@asbu.edu.tr

Şirketlerin Siyasi Partilerle Bağlantı Stratejilerinin İktidar Değişikliklerine Bağlı Olarak Değişmesi ve Şirket Performansına Etkileri: Bir Kuramsal Çerçeve Önerisi

Şirketlerin politik bağlantıları (Corporate Political Connections) yazınında genellikle, yükselen ekonomilerdeki şirketlerin devletle ve/veya politik partilerle bağlantılarının öncülleri ve şirket performansına etkileri incelenmektedir (örn., Faccio, 2006; Sun, Mellahi, ve Wright, 2012; Marquis ve Raynard, 2015). Bu yazın, daha çok politik bağlantıların koşulsal niteliğini dikkate alarak şirket performansına etkilerinin nasıl *farklılaştığını* araştırmaktadır. Farklı bağlantı biçimlerinin ekonomik ve politik değişimlere göre süreç içinde nasıl ve yönde *değiştiğini* ve bu değişimin şirket performansını ne ölçüde ve yönde etkilediğini ise kuramsal ve görgül anlamda sınırlı düzeyde ele almaktadır. Örneğin, şirketlerin iktidar değişimden önceki bağlantı stratejilerinin sonraki dönemdeki stratejilerini ne ölçüde biçimlendirdiğini, diğer bir deyişle şirketlerin politik bağlantılarını değişen koşullar karşısında nasıl uyumladıklarını açıklamamaktadır. Ayrıca, bu yazın genellikle Rusya, Çin ve Tayvan (örn., Zhu ve Chung, 2014; You ve Du, 2012) gibi ülkelere yoğunlaştığı için çalışmaların kuramsal yaklaşımı bu ülkelerin ekonomi-politiğini yansıtmaktadır. Bu nedenle, Türkiye gibi, görece erken dönemde kapitalist ve çok partili parlamenter sistemi benimsemiş, ancak çoğulcu demokrasiden ziyade yarı-otoriter politik sistem özellikleri taşıyan bir ülkenin koşullarının, politik bağlantılar-şirket performansı ilişkisini süreçsel olarak nasıl biçimlendirdiği bilinmemektedir. Bu konuyla ilgili olarak Türkiye üzerine yapılmış çalışmalar (örn., Buğra, 1994; Buğra ve Savaşkan, 2015; Özcan ve Gündüz, 2015a ve b) iş-siyaset bağlantısının şirket performansını hem olumlu hem de olumsuz etkiyebildiğine dair bulgular sunmakla birlikte, hangi örgütsel, sektörel ve politik koşulların bu etkiyi biçimlendirdiğini veya şirketlerin politik değişimler karşısında bağlantı stratejilerini nasıl uyumladıklarını ve bunun şirket performansına olası etkilerini kuramsal ve görgül olarak ele almamaktadır.

Bu çalışmayla, Türkiye'deki büyük sanayi kuruluşlarının radikal hükümet değişikliği (daha önceki dönemde muhalefette olan bir partinin çoğunluğu elde ederek tek başına hükümet olması) karşısında iktidar ve muhalefet partileriyle bağlantı stratejilerini ne yönde değiştirdiklerini ve bu değişimlerin finansal performanslarını ne ölçüde ve yönde etkilediğini açıklayan bir kuramsal çerçeve geliştirmeyi amaçlamaktayız. ŞPB yazınına dayanarak öncelikle, Türkiye'de büyük ölçekli şirketlerin sahip ve üst düzey yöneticilerinin belirli bir siyasi dönemde iktidar ve muhalefet partileriyle farklı derecelerde (düşük, orta ya da güçlü) bağlantılı olabileceklerini öneren bir 3X3 matris oluşturmaktayız. Daha sonra, bu iki boyutun üçer düzeyinin tüm kombinasyonlarına karşılık gelecek biçimde (her ikisiyle hiç bir bağlantıları olmama durumundan, her ikisiyle güçlü bağlantıları olma durumuna kadar uzanan) dokuz farklı bağlantı stratejisi tanımlamaktayız.

Bu kuramsal çerçeveyi temel alarak öncelikle, şirketlerin önceki dönemdeki bağlantı stratejilerini radikal iktidar değişikliğinden sonraki dönemde de aynen sürdürdükleri (uyumlamadıkları) varsayımıyla, bu dokuz farklı stratejinin şirket performansını nasıl etkileyeceğini yordamaktayız. Burada, şirket performansı, bir şirketin yıllık getirisinin şirketin bulunduğu sektördeki ortalama getirinin göreceli olarak neresinde olduğuna göre başarılı, ortalama ve başarısız olarak değerlendirilmektedir. Bu durumda bağlantı stratejilerinin performansı üç mekanizma üzerinden etkilediğini öngörmekteyiz: *mahrum bırakma* (cezalandırma), *rant sağlama* (ödüllendirme) ve

törpüleme mekanizmaları. Örneğin, herhangi bir partinin iktidarında muhalefet partileriyle bağlantılı olan şirketler, iktidar partisince kamusal kaynaklardan mahrum bırakılırken, iktidar partisiyle bağlantıları olan şirketlere rant sağlanmaktadır. Diğer yandan, iktidar değişikliği durumunda, bir önceki dönemde muhalefette olan partiyle bağlantısı olan şirketler bu parti iktidara geldiğinde ödüllendirilmekte, kendileri muhalefette iken iktidar partisiyle bağlantıları olan şirketler ise cezalandırılmaktadır. Bu, mahrum bırakma ve rant sağlama mekanizmalarının performansa etkisi muhalefet ve iktidar partileriyle bağlantının derecesiyle doğru orantılı olarak değişmektedir. Törpüleme mekanizması ise, şirketlerin hem iktidar hem de muhalefet partileriyle bağlantılı olduğu durumda işlemektedir. Örneğin, bir partinin iktidarı döneminde hem iktidar partisi hem de muhalefet partisi ile bağlantısı olan bir şirket, sadece iktidar partisiyle bağlantılı olabileceğinden daha az getiri sağlayacaktır çünkü iktidar partisi hem sadece kendisi ile bağlantıda olan şirketlere daha fazla kaynak ayırmak isteyecek, hem de söz konusu şirket aynı zamanda muhalefet partisi ile bağlantılı olduğu için ona daha az güvenecektir. Böylesi bir portföye sahip bir şirket, iktidar değiştiğinde ise bir yandan iktidara gelen muhalefet partisi tarafından geçmişteki bağlar nedeniyle daha az cezalandırılacak, ancak rakip partiyle bağlantısından dolayı da fazla ödüllendirilmeyecektir. Benzer biçimde, bu törpüleme etkisi, bağlantıların güçlü ve/veya zayıf olmasına göre değişecektir.

Buna göre, örneğin, T_0 döneminde ne iktidar partisiyle ne de muhalefet partisiyle bağı olan bir şirket, bu bağlantılardan ne yarar ne de zarar göreceği için sektörünün ortalamasına eşit bir getiri sağlayacaktır. Bu strateji, iktidarın değiştiği T_1 döneminde de süreceği için ortalama performansı değişmeyecektir. Ancak, örneğin, T_0 döneminde iktidar partisiyle güçlü ancak muhalefet partisiyle hiçbir bağı olmayan bir şirket, bu dönemde rant sağlama mekanizmasıyla ortalamanın çok üzerinde getiri elde ederken, T_1 döneminde mahrum bırakma mekanizmasının işlemesi nedeniyle ortalamanın çok altında getiri elde edecektir. Son olarak, hem T_0 hem de T_1 döneminde hem iktidar hem de muhalefet partisiyle güçlü bağları olan bir şirket, her iki dönemde de iktidar partisiyle güçlü bağlarından elde edebileceği rant muhalefet partisiyle güçlü bağlarınca törpüleneceği için her iki dönemde de ortalama getiri elde edecektir.

Çalışmanın son aşamasında, şirketlerin iktidar değişikliğinden önceki bağlantı stratejilerini yeni koşullara uyumladıklarını varsayarak, muhtemel stratejileri ve performansa etkilerini yordamaktayız. Bu stratejilerin uyumlanmasında yukarıdaki rant sağlama, mahrum bırakılma ve törpüleme mekanizmalarına ek olarak, şirketlerin bağlantı stratejilerini iktidar değişikliği karşısında radikal bir biçimde değiştirme konusunda çeşitli kısıtlarla karşılaşmaları söz konusudur. Örneğin, yapısal kilitlenme, vefa, toplumsal baskılar nedeniyle, şirketler ne geçmişte zayıf bağları olan partilerle kısa zamanda güçlü bağlar kurabilecek, ne de geçmişte güçlü bağları olan partilerle bağlarını kısa zamanda zayıf bağlara dönüştürebilecektir. Örneğin, T_0 döneminde sadece iktidar partisiyle zayıf bağlantıları olan bir şirket, T_1 dönemindeki iktidar değişikliğinde muhtemelen, eski iktidar partisiyle bağlantılarını kesip, yeni iktidar partisiyle zayıf bağlantılar geliştirerek her iki dönemde de ortalama getirinin üzerinde getiri elde edecektir. Ancak, örneğin, T_0 döneminde sadece iktidar partisiyle güçlü bağlantıları olan bir şirket, iktidar değişikliğinde muhtemelen, eski iktidar partisiyle güçlü bağlarını yukarıdaki kısıtlar nedeniyle zorunlu olarak sürdürüp, yeni iktidar partisiyle zayıf bağlar geliştirerek T_1 döneminde ortalama getirinin biraz altında getiri elde edecektir. Son olarak, örneğin, T_0 döneminde muhalefet partisiyle güçlü, iktidar partisiyle zayıf bağlantıları olan bir şirket, iktidar değişikliğinde muhtemelen, eski iktidar partisiyle zayıf bağlantılarını kopartıp, yeni iktidar partisiyle güçlü bağlantılarını sürdürerek,

ortalamanın çok üzerinde getiri elde edecektir. Çalışmada buna benzer dokuz farklı hipotez geliştirilmektedir.

Bu çalışma ile, ilgili teoriye anlamlı ve özgün katkılar sağlamayı ummaktayız. Öncelikle, bağlantı stratejilerini sınıflayan ve bu bağlantı stratejilerinin iktidar değişikliği sonrasında izlenecek bağlantı stratejilerini nasıl biçimlendirdiğini ve finansal performansı nasıl etkileyeceğini açıklayan “süreçsel” bir teorik çerçeve kazandırarak, ilgili yazını geliştirmeyi hedeflemekteyiz. Ayrıca, Türkiye bağlamında şirket performansını açıklamak için çok önemli bir ölçüt olduğu düşünülen iş-siyaset ilişkisini kavramsallaştırarak, Türkiye’de iş ortamının daha iyi anlaşılmasını hedeflemekteyiz.

Kaynakça

- Buğra, A. 1994. Devlet ve İşadamları. İletişim: İstanbul.
- Buğra, A., Savaşkan, O. 2015. Türkiye’de Yeni Kapitalizm: Siyaset, Din ve İş Dünyası. İletişim: İstanbul.
- Faccio, M. 2006. “Politically connected firms”, American Economic Review, 96(1), 369-386.
- Marquis, M. C., Raynard, M. 2015. “Institutional Strategies in Emerging Markets”, The Academy of Management Annals, 9: 1, 291–335.
- Özcan G. B., Gündüz, U. 2015a. “Energy privatisations, business-politics connections and governance under political Islam”, Environment and Planning C: Government and Policy 33; 1714-1737.
- Özcan G. B., Gündüz, U. 2015b. “Political connectedness and business performance: evidence from Turkish industry rankings”. Business and Politics, 17:1, 41-73.
- Sun, P., Mellahi, K., and Wright, M. 2012. “The Contingent Value of Corporate Political Ties”, Academy of management Perspectives., 26, 68-82.
- You, J., Du, G. (2012). Are political connections, a blessing or a curse? Evidence from CEO turnover in China. Corporate Governance; An International Review, 20(1), 179-194.
- Zhu, H., Chung, C-N. 2014. “Portfolios of political ties and business group strategy in emerging economies: Evidence from Taiwan”, Administrative Science Quarterly, 59:4, 599-638.