

SİYASİ ELİTLER VE İŞ ELİTLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİLERİN TÜRK İŞ SİSTEMİNE ETKİLERİ¹

THE EFFECTS OF RELATIONS BETWEEN POLITICAL ELITES AND BUSINESS ELITES ON THE TURKISH BUSINESS SYSTEM

Birsen Özalp²

Öz

Kurumsal bağlamın örgütler üzerindeki etkisi ulusal iş sistemi ve kapitalizmin çeşitliliği yaklaşımları kapsamında incelenmektedir. Bu yaklaşımlarda kurumsal bağlamın özellikleri arasında devletin rolüne yer verilmektedir. Devlet; baskınlığı, riski özel sektörle paylaşma istekliliği, piyasadaki resmi düzenlemeleri ve doğrudan müdahaleleri açısından incelenmektedir. Ancak devleti temsil eden siyasi elitlerin rolü, siyasi elitler ile iş elitleri arasındaki çıkar çatışmaları ve güç ilişkileri ve bunların ulusal iş sistemi üzerindeki etkileri göz ardı edilmektedir. Bu nedenle araştırmanın amacı; Türkiye bağlamında siyasi elitler ve iş elitleri arasındaki ilişkilerin niteliklerinin Türk iş sistemine etkisi olup olmadığını incelemektir. Araştırma 2017 yılında ENR dergisi tarafından “Dünyasının En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi” nin yayımlandığı listedeki 17 Türk holding üzerinde gerçekleştirilmiştir. 17 holdingin pay sahiplerinin ilişki içerisinde olduğu siyasi elitler ve holdinglerin iş sistemleri incelenmiştir. Araştırmanın bulguları; siyasi elitlerle güçlü bağlara sahip olan holdinglerin iş sistemleri ile siyasi elitlerle zayıf bağlara sahip olan holdinglerin iş sistemlerinin birbirinden farklı olduğunu ortaya koymuştur.

Anahtar Kelimeler: ulusal iş sistemi, kapitalizmin çeşitliliği, ağ kuramı.

Jel Kodları: M10, M51, E61.

Abstract

The impact of institutional context on organizations is investigated within the scope of national business systems approach and varieties of capitalism approach. These approaches analyze the role of the state as a property of institutional context. State is investigated in terms of dominance, the willingness to share the risk with the private sector, official regulations on the market and direct interventions. However, the role of political elites representing the state, the conflicts of interests and the power relations between the political elites and the business elites and their effects on the national business system are ignored. For this reason, the purpose of the research is to investigate whether qualities of relationships between political elites and business elites have impact on Turkish business system or not. The research was carried out on 17 Turkish holdings listed in "250 largest international contractors in the world" published by ENR in 2017. Political elites which shareholders of 17 holdings are related and business systems of holdings are analyzed. According to the analysis results show that; holdings that have strong ties with political elites are different in terms of business systems when compared with holdings which have weak ties.

Key Words: national business systems, varieties of capitalism, network theory.

Jel Kodları: M10, M51, E61.

¹ Bu makale yazarın doktora çalışmasından türetilmiştir.

² Doktora öğrencisi, Marmara Üniversitesi, SBE, İşletme Bölümü, birsen.duran@marmara.edu.tr

1. GİRİŞ

Kurumsal bağlamın örgüt formları üzerindeki etkisi iki farklı yaklaşım tarafından incelenmektedir. Bunlardan ilki ulusal iş sistemi yaklaşımıdır. Yaklaşımın temelleri 1970'lerde Fransa'nın Aix Bölgesi'ndeki bir grup araştırmacı tarafından gerçekleştirilen çalışmalara dayanmaktadır. Bu çalışmalardaki görüş; iş örgütlenmeleri arasındaki farklılıkların kurumsal bağlamdaki farklılıklardan kaynaklandığı şeklindedir (Fıkrkoca, 2012: 275). Gerçekleştirilen çalışmalar 1990'larda Richard Whitley tarafından metodolojik bir çerçeve kazanmıştır. Whitley' in araştırmalarında ulusal iş sisteminin özellikleri, kurumsal bağlam, kurumsal bağlamın özellikleri ve ulusal iş sistemleri arasındaki ilişkiler ve bu ilişkiler doğrultusunda sınıflandırılan ulusal iş sistemleri tiplerine yer verilmektedir. Kurumsal bağlamın örgüt formları üzerine etkisini inceleyen ikinci yaklaşım ise kapitalizmin çeşitliliği yaklaşımıdır. Kapitalizmin çeşitliliği yaklaşımı Hall ve Soskice (2001)'in araştırmaları ile şekillenmiştir ve yaklaşım büyük ölçüde ulusal iş sistemi yaklaşımının geliştirdiği çerçeveden faydalanmaktadır. Kapitalizmin çeşitliliği yaklaşımının ulusal iş sistemi yaklaşımından farklılaştığı noktalar; kurumsal bağlamın özellikleri arasında yer alan finansal sistemin işletmeler üzerindeki etkisini merkezi konumda tutması, devleti daha sınırlı bir bakış açısıyla ele alması ve farklılıkların sınıflandırılmasına ilişkin geliştirilen tiplerdir.

Ulusal iş sistemi ve kapitalizmin çeşitliliği yaklaşımı farklı araştırmalarda farklı gerekçelerle eleştirilmektedir. Yaklaşımların eleştirildiği ortak nokta ise; devletin rolüne ilişkindir. Ulusal iş sistemi yaklaşımı devleti; baskınlığı ve riski özel sektörle paylaşma istekliliği, aracı kurumlara karşı tutumu, piyasadaki resmi düzenlemelerin kapsamı dahilinde ele alarak oluşturulan tipler üzerinden incelemektedir. Kapitalizmin çeşitliliği yaklaşımı ise; devleti kapasitesi ve yönlendirmesi açısından ele almakta ve devletin kurumsal bağlamla ilişkisini irdelemektedir. Fakat yaklaşımlar devletin etkisinin küçümsendiği (Amable ve Palombarani, 2009) ve devleti rasyonel davranan siyasi elitlerin oluşturduğu yapılar şeklinde ele aldığı gerekçeleriyle eleştirilmektedir (Schmidt, 2009: 516-517). Kurumsal bağlamın özellikleri arasında yer alan devleti; sadece kurumsal bağlam üzerindeki etkisi kapsamında oluşturulan tipler, seçim kuralları ya da anayasal güç dağılımları gibi resmi düzenlemelerle incelemek yeterli değildir (Jackson, 2010, s.66). Sunulan tiplerle yapısal özellikler tam olarak anlaşılamayacağı için siyasi unsurların incelenmesi gerekmektedir (Thelen, 2012: 137-139). Bu noktada Buğra ve Savaşkan (2014: 25-26) da; siyasi elitler ve iş elitleri arasındaki çıkar çatışmaları, güç ilişkileri, fikirler ve söylemler gibi siyasi unsurların rolünün ihmal edildiğini vurgulamaktadır. Diğer yandan özellikle neoliberalleşme çabaları ile birlikte politika ve kurumlarda yaşanan değişim siyasi elitlerle kurulan ilişkileri daha önemli hale getirmektedir (Weiss, 2010: 188) ve bu ilişkiler taraflarına bazı ayrıcalıklar sunmaktadır. Devlete ait işletmeler tarafından tercih edilmek, vergi muafiyetlerinden yararlanmak, rakiplere kıyasla faaliyetlerin daha az denetlenmesi bu gibi ayrıcalıklara örnektir (Faccio, 2006: 372-384).

Türkiye bağlamında ise; devlet ve iş elitleri taşıdığı özellikler gereği birbirleri ile ilişki oluşturma eğilimindedir. Devletin piyasadaki baskınlığı, riski özel sektörle paylaşma istekliliği ve belirsizliğin kaynağı olması iş elitlerini siyasi elitlerle ilişkiler oluşturmaya iten nedenler arasındadır. Diğer yandan devletin iş elitlerini oy tabanında tutma ya da oy tabanına dahil etme çabaları ve neoliberalleşmenin devlete biçtiği rol siyasi elitlerin iş elitleri ile ilişkiler oluşturma nedenleri arasındadır. Türkiye bağlamında devletin kaynaklarını yönetme yetkisine sahip olan siyasi elitlerin iş elitleri ile kurduğu kişisel ilişkilerin farklı işletmeler üzerinde farklı etkiler yaratması muhtemeldir (Buğra&Savaşkan, 2014: 119). Bu nedenle araştırmanın amacı; siyasi elitler ve iş elitleri arasındaki ilişkilerin ulusal iş sistemi üzerinde etkili olup olmadığını incelemektir. Araştırmanın amacı doğrultusunda siyasi elitler ve iş elitleri arasındaki ilişkilerin nitelikleri ile ilgili analizler sosyal ağ kuramının savları aracılığıyla gerçekleştirilmiştir. Ulusal iş sisteminin özellikleri ise; sahiplik bütünleşmesinin kapsamı, işbirliği bütünleşmesinin derecesi ve işbirliği bütünleşmesinin kapsamı çerçevesinde irdelenmektedir (Whitley, 2008: 10).

Çalışmanın ilk bölümünde; ulusal iş sistemi ve kapitalizmin çeşitliliği yaklaşımları genel özellikleri ve devletin kurumsal bağlamdaki rolü açısından incelenmiştir. Ardından siyasi elitler ve iş elitleri arasındaki ilişkilerin kurumsal bağlam ve işletmeler üzerindeki etkilerine yer verilmiştir. Son olarak sosyal ağ kuramı ve savlarına değinilmiştir. Çalışmanın ikinci bölümünü oluşturan araştırma kısmında ise; araştırmanın amacı, evreni, araştırmada kullanılan yöntemler, analiz ve bulgular yer almaktadır. Çalışmanın üçüncü bölümünde ise; sonuç ve değerlendirmelere yer verilmiştir.

2. KURAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Ulusal İş Sistemi Yaklaşımı ve Ulusal İş Sistemi Yaklaşımında Devletin Konumu

1990'lerden sonra Whitley'in araştırmaları ile popülerlik kazanan ulusal iş sistemi yaklaşımı; kurumsal bağlamın işletmeler üzerindeki etkilerini incelemektedir. Ulusal iş sistemi; o ülkeye özgü ekonomik örgütlenme tarzı şeklinde tanımlanmaktadır ve ulusal iş sistemi yaklaşımı kapsamında bir ülkedeki tüm işletmelerin örgüt formlarını değil; baskın nitelikteki örgüt formunun özelliklerini tespit etmek amaçlanmaktadır. Örneğin; Kore'de şaboller, Japonya'da kereitsular, Türkiye'de holdingler bağlama özgü baskın örgüt formlarıdır (Gökşen, 2010).

Ulusal iş sistemleri yaklaşımı çerçevesinde ulusal iş sisteminin özellikleri, kurumsal bağlamın özellikleri, kurumsal bağlam ile ulusal iş sistemi arasındaki ilişkiler, devlet tipleri ve devletin tamamlayıcı kurumlarla ilişkileri incelenmektedir. Ulusal iş sisteminin özellikleri; örgütsel yaşamda etkili olan aktörler arasındaki beş ilişkiden yola çıkılarak tespit edilmektedir. Bunlar; sermaye sağlayıcılar ve sermayeyi yönetenler arasındaki ilişkiler, müşteriler ve tedarikçiler arasındaki ilişkiler, rakipler arasındaki ilişkiler, farklı sektörlerde faaliyet gösteren işletmeler arasındaki ilişkiler, işletme ve çalışanları arasındaki ilişkiler şeklindedir (Whitley, 1999: 32-34). Bu ilişkiler doğrultusunda ulusal iş sisteminin özellikleri üç ana başlık altında ve sekiz boyutta ele alınmaktadır.

Tablo 1. Ulusal İş Sisteminin Temel Özellikleri

<u>SAHİPLİK KOORDİNASYONU</u>
Sahiplik- Kontrol Yapısı (Doğrudan, Ortaklaşa, Piyasa)
Tedarik Zincirindeki Bütünleşmelerin Kapsamı
Sektörler Arası Bütünleşmelerin Kapsamı
<u>SAHİPLİK DIŞI KOORDİNASYON</u>
Tedarik Zincirindeki İşbirliğinin Kapsamı
Rakipler Arasındaki İşbirliğinin Kapsamı
Sektörel İşbirliğinin Kapsamı
<u>İSTİHDAM İLİŞKİLERİ VE İŞ YÖNETİMİ</u>
İşgören ve İşverenin Karşılıklı Bağımlılığı
Çalışanların Yetkilendirilmesi ve Çalışanlara Duyulan Güven

Kaynak: Whitley, R. (1999). *Divergent Capitalism: The Social Structuring and Change of Business Systems*, New York: Oxford University Press, s.34.

Sahiplik koordinasyonu; işletmenin kendi mülkiyetindeki kaynaklarını nasıl yönettiği ve yönlendirdiği ile ilgilidir. Sahiplik koordinasyonu üçe ayrılarak incelenmektedir. Bunlardan ilki; işletmelerin kaynaklarının sahipliği ve yönetimi ile ilgili özelliklere göre belirlenen sahiplik kontrol yapısıdır. Sahiplik kontrol yapısı; doğrudan, ortaklaşa ve piyasa sahiplik-kontrolü olmak üzere üçe ayrılmaktadır. Sahiplik koordinasyonu kapsamındaki diğer iki unsur işletmelerin tedarik zincirindeki ve farklı sektörlerdeki bütünleşmelerini yansıtmaktadır. Sahiplik dışı koordinasyon; işletmelerin kendi kaynakları dışındaki kaynakların koordinasyonu ile ilgilidir. İşletmeler kendi kaynakları dışındaki kaynaklar üzerinde hakimiyeti işbirlikleri aracılığıyla sağlamaktadır. Bu nedenle bu başlık altında tedarik zincirindeki, rakipler arasındaki ve sektörel işbirlikleri irdelenmektedir. Üçüncü olarak istihdam ilişkileri ve iş yönetimiyle; işgören ve işverenler arasındaki ilişkiler ele alınmaktadır (Whitley, 1999: 35-41).

Whitley 1999 yılındaki çalışmasında önerdiği ve farklı araştırmalarda yaygınlıkla kullanılan bu çerçevenin yanı sıra; 2008 yılındaki çalışmasında ulusal iş sistemlerinin özelliklerini sahiplik bütünleşmesinin düzeyi ve işbirliği bütünleşmesinin düzeyi olarak iki ana başlık altında incelemektedir.

Şekil 1. Ulusal İş Sisteminin Özellikleri



Kaynak: Whitley, R. (2008). *Business Systems and Organizational Capabilities: The Institutional Structuring of Competitive Competences*. New York: Oxford University Press, s.13.

Şekil 1’de de görüleceği üzere; sahiplik bütünleşmesinin düzeyi; sahiplik bütünleşmesinin derecesi ve kapsamı olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Sahiplik bütünleşmesinin derecesi; işletmenin alt birimleri ve faaliyetlerinin, örgütsel rutinler ve merkezileşme yoluyla bir sistem içerisinde bütünleşmiş olma derecesini ifade etmektedir. Örneğin; işletmelerde stratejik karar vermenin merkezileşmesi, personel yönetimi uygulamalarının merkezileşmesi ve departmanlar arasındaki örgütlenme düzeyi sahiplik bütünleşmesinin derecesinin göstergeleridir. Sahiplik bütünleşmesinin kapsamı; işletmeler tarafından kontrol edilen varlık ve faaliyetlerin yelpazesini (çeşitliliğini) ifade etmektedir (Whitley, 2008: 10).

Sahiplik bütünleşmesinin düzeyi ile işletmelerin kendi sahibi oldukları maddi kaynakları kullanarak gerçekleştirdikleri faaliyetlerden söz edilirken; işbirliği bütünleşmesinin düzeyi ile işletmenin sahibi olduğu kaynaklarının yanı sıra diğer aktörler (işletmeler) ile ilişki kurarak gerçekleştirdiği faaliyetler ifade edilmektedir. İşletmeler arasında kurulan bu ilişkiler piyasada işletmelerin faaliyetlerini başarılı bir şekilde sürdürmesine katkı sağlamaktadır. Aktörler arasında kurulan ilişkiler aslında otoritenin paylaşımı şeklinde değerlendirilmelidir. Bu tür ilişkiler işbirliği bütünleşmesinin düzeyi başlığı altında; işbirliği bütünleşmesinin derecesi ve işbirliği bütünleşmesinin kapsamı şeklinde ikiye ayrılarak incelenmektedir. İşbirliği bütünleşmesinin derecesinin yüksek olması; pay sahiplerinin yetkilerinin bir kısmını üçüncü taraflara devrederek, karşılıklı taahhütlerin verilmesi ve risk paylaşımalarında bulunulması anlamına gelmektedir. İşbirliği bütünleşmesinin derecesinin düşük olması; işletme sahiplerinin yöneticiler, iş ortakları, ticari kurumlar ve diğer üçüncü kişiler ile nadiren işbirliği içerisine girmeleri anlamına gelmektedir. İşbirliği bütünleşmesinin kapsamı ise; işletmelerin işbirliği aracılığıyla sürdürdükleri faaliyetlerin çeşitliliğini ifade etmektedir (Whitley, 2008: 10-11). Örneğin; ana faaliyet konusu inşaat olan bir işletme, tekstil sektöründe kurduğu ortaklık aracılığıyla faaliyetlerini çeşitlendirebilir.

Whitley (1999, 2008) Tablo 1 ve Şekil 1’de geliştirdiği her iki çerçeve için farklı ulusal iş sistemleri tiplerinden söz etmektedir. Tespit edilen tiplerle amaçlanan; araştırmacılara ulusal iş sistemlerinin farklılıklarının belirlenebilmesi noktasında bir yörünge çizmektir (Rana ve Morgan, 2015: 5). Bununla birlikte toplumsal gerçekliği mantıksal olarak tutarlı modeller haline getirmenin doğru olmadığı da belirtilmektedir. Başka bir deyişle; her örgütsel özelliğin “x” olduğu durumlarda kurumsal bağlam özelliğinin de “y” olmasını beklemek yanlıştır. Örneğin; çalışanlarının gelişimine yönelik uzun vadeli yatırımların planlandığı her işletmede, yatırımcıların da uzun vadeli yatırımlarda bulunacağını iddia etmek doğru olmayabilir. Bu nedenle; ulusal iş sistemi yaklaşımının oluşturduğu çerçeve, farklı kurumsal bağlamların farklı özellikler barındıracağı düşünülerek, eklettik bir yaklaşımla değerlendirilmelidir (Morgan, 2007: 131).

Ulusal iş sistemleri yaklaşımında kurumsal bağlamın özellikleri dörde ayrılarak incelenmektedir. Bunlar; devlet, finansal sistem, beceri geliştirme ve kontrol sistemleri, güven ve otorite ilişkileridir. Ancak bu özelliklerin tamamı her kurumsal bağlamda aynı derecede etkili olmayabilir. Örneğin Kore’nin iş sisteminde etkili olan özellikler; askeri

destekli rejim, devlet tarafından koordine edilen hızlı sanayileşme süreci ve Japon sömürgeciliğinin etkisi şeklindedir (Whitley, 1999: 159). Almanya'nın iş sisteminde etkili olan özellikler ise; işletmeler ile risk paylaşımında istekli olan devlet ve hem akademik hem de iş dünyasına yönelik bilgi ve becerilerin kazandırılmasına katkı sağlayan eğitim sistemidir (Whitley, 1999: 48-50). Sonuç olarak, her ülkenin ulusal iş sistemini şekillendiren kurumsal bağlam özellikleri yine o ülkeye özgüdür.

Ulusal iş sistemi yaklaşımına göre; devlet, kurumsal bağlamın bir unsuru olmakla birlikte, kurumsal bağlamın diğer özellikleri üzerinde etkili olması nedeniyle özel bir konumda değerlendirilmektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından devlet kurumsal bağlamın kritik bir değişkenidir (Öniş ve Şenses, 2007: 253). Yaklaşımına göre; devletin kurumsal bağlamdaki rolü; ekonomideki baskınlığı ve riski özel sektörle paylaşma istekliliği, aracı kurumlarla anlaşılabilirliği ve piyasadaki resmi düzenlemelerinin kapsamı olarak üç şekilde incelenmektedir (Fıkrıkoca, 2012: 285).

Devlet, ekonomideki baskınlığı sayesinde farklı çıkar gruplarını kendisine bağımlı kılarak ulusal iş sistemi üzerinde etkili olmaktadır. Örneğin; devletin sunduğu teşvik imkanlarından faydalanmak isteyen pay sahiplerinin yönetimi üçüncü kişilerle paylaşmakta isteksiz olması işletmelerde doğrudan-sahiplik kontrol yapılarının oluşumuna neden olmaktadır. Devletin sunduğu teşvik imkanlarından faydalanmak amacıyla işletmelerin birbirleri ile rekabet halinde olmaları işletmeler arasındaki işbirliğini sınırlamakta ve ilişkilerin kısa süreli kurulmasına neden olmaktadır (Whitley, 1999: 48; Whitley, 2003: 15).

Devletin aracı kurumlarla anlaşılabilirliği ile; bireyler, işletmeler ve devlet arasındaki aracı kurumlara karşı devletin tutumu ifade edilmektedir. Devlet; aracı kurumların oluşumuna ve faaliyetlerini sürdürebilmelerine olanak tanıyabilmekte ya da karşı koyabilmektedir. Örneğin; Almanya ve Avusturya ülkelerinde sektörler arası örgütlenmeyi teşvik eden aracı kurumlar desteklenmekteyken; Güney Kore ve Tayvan' da devlet aracı kurumların oluşumuna karşı çıkmaktadır (Whitley, 1999: 48). Son olarak devlet, piyasada gerçekleştirdiği resmi düzenlemeler aracılığıyla işletme faaliyetleri üzerinde etkili olmaktadır. Piyasaya giriş ve piyasadan çıkış engelleri ile ilgili yasal düzenlemeler, finansal raporlamalarla ilgili düzenlemeler, becerilerin geliştirilmesi ve sertifikalandırılması ile ilgili düzenlemeler devletin piyasa üzerindeki yasal müdahalelerine verilen örneklerdir (Whitley, 1999: 48).

Tablo 2. Devlet Tipleri ve Temel Özellikleri

Temel Özellikler	Devlet Tipleri			
	Düzenleyici Devlet	Baskın Kalkınmacı Devlet	İşletme Dostu Devlet	Kapsayıcı Devlet
Ekonomik Kalkınmaya Katılım	Düşük	Yüksek	Kayda Değer	Kayda Değer
Ticari Derneklerin Teşviki	Sınırlı	Sınırlı	Kayda Değer	Kayda Değer
İşgücü Derneklerinin ve Örgüt Temsilciliklerinin Teşviki	Sınırlı	Düşük	Sınırlı	Kayda Değer
Tamamlayıcı Kurumlar				
Bağlılık İlişkisini Düzenleyen Yaygın Normlar	Sözleşme Aracılığıyla	Paternalist	Paternalist	Müşterek
Resmi Kurumların ve Hukuk Sisteminin Güvenilirliği	Kayda Değer	Değişken	Değişken	Kayda Değer
Azınlık Pay Sahiplerinin Gücü	Kayda Değer	Sınırlı	Sınırlı	Sınırlı
Kol Mesafesindeki Rekabet Politikalarının Gücü	Kayda Değer	Sınırlı	Sınırlı	Sınırlı
Piyasadaki Gruplaşmalar ve Piyasaya Giriş Kısıtları	Sınırlı	Kayda Değer	Kayda Değer	Kayda Değer
Çıkar Gruplarının Temsiliyetlerinin Standartlaşması	Düşük	Orta	Orta	Kayda Değer
İşletme-Çalışan İlişkilerinin Standartlaşması	Sınırlı	Değişken	Değişken	Kayda Değer
Beceri Geliştirme Sistemlerinin Standartlaşması	Düşük	Değişken	Sınırlı	Kayda Değer

Kaynak: Whitley, R. (2003). "How National Are Business Systems? The Role of Different State Types and Complementary Institutions in Constructing Homogenous Systems of Economic Coordination and Control", Paper (Presented to the Workshop on National Business Systems in the New Global Context), Oslo, s.36.

Tablo 2’de devletin temel özellikleri; ekonomik kalkınmaya katılım, ticari kurumların teşviki, işgücü ve örgüt temsilciliklerinin teşviki açısından irdelenmektedir. Tamamlayıcı kurumlar; çıkar grupları arasındaki bağıllığı düzenleyen normlar, resmi kurumların ve hukuk sisteminin güvenilirliği, azınlık pay sahiplerini haklarının korunması, rekabet politikalarının işletmeler üzerindeki etkileri, piyasadaki gruplaşmalar ve piyasaya giriş kısıtları, işletme-çalışan ilişkilerinin standartlaşması, beceri geliştirme sistemlerinin standartlaşması şeklindedir. Devletin temel özellikleri ve tamamlayıcı kurumlarla ilişkileri açısından dört farklı devlet tipinden söz edilmektedir. (Whitley, 2003: 36). Bunlar; düzenleyici devlet, baskın kalkınmacı devlet, işletme dostu devlet ve kapsayıcı devlettir.

Düzenleyici devlet; işletmeler ile kol mesafesinde ilişkiler geliştirmektedir, bununla birlikte devlet nadiren de olsa politik hedeflerine erişmesine katkı sağlayacağını düşündüğü işletmeler ile yakın ilişkiler kurmayı tercih etmektedir. Düzenleyici devletlerin söz konusu olduğu bağlamlarda genellikle sermaye temelli finansal sistem mevcuttur. Piyasanın etkin işleyişini engelleyen her türlü kolektif örgütlenme engellenmektedir. Bu nedenle eğitim faaliyetleri, sendikal ilişkiler, teknolojik gelişim faaliyetleri kolektif örgütler aracılığıyla değil; işletme düzeyinde gerçekleştirilmektedir. İşgücü piyasası heterojen niteliktedir. Beceri geliştirme sistemleriyle ilgili ulusal düzeyde bir standartlaşma sağlanamamıştır. Piyasanın esnek yapısı düşünüldüğünde uzun vadede kazanımlar sağlayan eğitim faaliyetleri desteklenmemektedir (Whitley, 2003: 6; Whitley, 2008: 39-45). Amerika ve İngiltere gibi Anglo-Sakson ülkeler düzenleyici devlet tipine örnektir.

İkinci devlet tipi baskın kalkınmacı devlettir. Baskın kalkınmacı devlete önemli rol ve sorumluluklar düşmektedir. Devlet işletmelere finansman kaynağı ve altyapı hizmeti sağlamaktadır, yerli girişimciyi koruyacak şekilde ticaret engellerini dikkatlice kullanmaktadır, insan kaynağı maliyetlerini azaltma çabası içerisindedir ve gerektiğinde işletmelerin başarısızlıklarını telafi etmektedir. Yerli girişimcinin kendine bağımlı olmasını tercih etmesi nedeniyle sermaye piyasası temelli finansal sistemlerin oluşumu pek desteklenmemektedir. Aynı zamanda kendisine karşı bir güç unsuru olarak gördüğü için, işletmeler arasındaki işbirliklerinin oluşumunu sınırlama çabasındadır. Benzer durum aracı kurumlar için de geçerlidir (Whitley, 2003: 7). Devlet eğitim ve geliştirme faaliyetlerinde bulunmaktadır ancak işveren, sendikalar ve devlet arasındaki ilişki yeterince gelişmediği için verilen eğitimler işletmelerin ihtiyaç duyduğu niteliklere uygun değildir. Güney Kore, Malezya ve Tayvan baskın kalkınmacı devlet tipinin hüküm sürdüğü ülkelerdir.

Bir diğer tip işletme dostu devlettir. Bu devletler bankacılık sistemi ve büyük ölçekli işletmelerle işbirliği halindedir (Morgan, 2009: 24) ve hem küçük hem de büyük ölçekli işletmelerle risk paylaşımında bulunmaktadır. Büyük ölçekli işletmeleri temsil eden aracı kurumlar ve devlet arasında yakın ilişkiler kurulmaktadır. Sermaye piyasaları yeterince gelişmemiştir. Bunun yanı sıra; politikaların oluşturulması ve düzenlenmesi gibi konularda sendikalar sürece dahil edilmemektedir (Whitley, 2008: 39). Sendikaların saf dışı bırakılması nedeniyle insan kaynağının pazarlık gücü düşüktür. İşgücü piyasası heterojen ve esnek bir yapıdadır. İnsan kaynağının eğitimiyle ilgili devlet sorumluluk almaktan kaçınmakta ve tüm sorumluluğu işletmelere bırakmaktadır. Ancak bu durum eğitim faaliyetlerinde standartların oluşumunu engellemektedir (Whitley, 2003: 17). Japonya bu model için iyi bir örnektir (Morgan, 2009: 9).

Son olarak kapsayıcı devlet; siyasi elitler, pay sahipleri, yöneticiler ve çalışanların standartlaşmış kalıplar çerçevesinde örgütlenmesini sağlamaktadır (Whitley, 2008: 54). İşletmelerin ortaklık yapıları bankalar ve pay sahipleri ile kurulan güçlü koalisyonlardan oluşmaktadır. İşletmelerin denetiminde pay sahipleri ya da denetim kuruluşları yerine devlet etkindir ve azınlık pay sahiplerinin işletmelerin finansal durumu ile ilgili bilgilendirilmesi devletin sorumluluğundadır (Morgan, 2009: 19). Kapsayıcı devlet, işgücünü temsil eden sendikalara olumlu tutum içerisindedir ve bu sendikalara üye olunmasını desteklemektedir. Bu devlet tipinin hakim olduğu pek çok Avrupa ülkesinde sendikalar geliştirdikleri standartlar sayesinde hem devlet ile hem de işverenler ile müzakere yapabilecek güce sahiptir. Ücret pazarlıkları ve politikaların iyileştirilmesi ile ilgili resmi mekanizmalar geliştirilmiştir. Hem işletmelerde hem de sektörlerde resmîlik kazanmış, standartlaştırılmış işgücü temsilcilikleri yer almaktadır. Bu tür devletler işletmeleri ve sendikaları birlikte çalışmaya teşvik etmektedir (Whitley, 2008: 44-45). Eğitimle ilgili faaliyetlerde işletmeler, sendikalar ve devlet işbirliği içerisinde hareket etmektedir. İsveç kapsayıcı devlet tipine örnektir.

Kurumsal bağlamların özellikleri ile dört devlet tipinin kombinasyonu ulusal sınırlar içerisinde iktisadi faaliyetlerde ve dolayısıyla ulusal iş sistemlerinde farklılıkların oluşumuna neden olmaktadır. Ancak bu tür kurumsal farklılıklar

genellikle belirli bir türdeki ve belirli bir büyüklükteki işletmeler arasında standartlaşmayı sağlamaktadır. Ulusal kurumlar belirli iktisadi örgütleri ve davranış biçimlerini teşvik ederken; diğerlerinin cesaretini kırıcı etki göstermektedir (Whitley, 2003: 13).

2.2. Kapitalizmin Çeşitliliği Yaklaşımı ve Kapitalizmin Çeşitliliği Yaklaşımında Devletin Konumu

Kurumsal bağlam ve örgüt yapıları arasındaki ilişkiler ulusal iş sistemi yaklaşımının yanı sıra kapitalizmin çeşitliliği yaklaşımının da ilgi alanını oluşturmaktadır. Kapitalizmin çeşitliliği yaklaşımı; kapitalizmle birlikte tüm örgütlerin “en iyi” ve “en verimli” modele doğru evrileceği görüşüne karşı çıkmaktadır (Thelen, 2012: 138). Bu görüşün geçerliliği Amerika, Almanya ve Japonya gibi ülkelerde faaliyet gösteren işletmelerin sahiplik yapılarının, birbirleriyle ilişkilerinin ve istihdam yönetimine ilişkin faaliyetlerinin kıyaslandığı farklı araştırmaların bulgularıyla desteklenmektedir. Bu doğrultuda; kapitalizmle birlikte beklenenin aksine farklı iş örgütlenmelerinin ortaya çıkmasının kurumsal bağlamlardaki farklılıklardan kaynaklandığı öne sürülmektedir (Tipton, 2009: 402).

Tablo 3. Kapitalizmin Çeşitliliği Yaklaşımının Temel Özellikleri

Endüstri İlişkileri
Mesleki Eğitim ve Öğrenim Sistemi
Kurumsal Yönetişim
İşletmeler Arasındaki İlişkiler
İnsan Kaynağının Eşgüdümlemesi

Kapitalizmin çeşitliliği yaklaşımının çıkış noktası; ulusal iş sistemleri yaklaşımında olduğu gibi “ilişkilerin eşgüdümü/düzeni”dir. Tablo 3’te yer aldığı haliyle; öncelikle endüstri ilişkileri kapsamında insan kaynağının çalışma koşulları, ücret düzeyleri, sendikal ve yasal hakları incelenmektedir. İkinci olarak mesleki eğitim ve öğretim sistemlerine ilişkin özellikler ele alınmaktadır. Üçüncü olarak; işletmelerin finansman kaynaklarına erişebilmeleri için yatırımcılarla geliştirdiği ilişkiler kurumsal yönetim adı altında incelenmektedir. Dördüncü olarak işletmeler arasındaki ilişkiler yer almaktadır. Özellikle tedarik zincirinde yer alan işletmelerle kurulan ilişkilerin teknolojik gelişime katkı sağlaması, istikrarlı talep ve arz dengesinin sağlanması hususları işletmeler arasındaki ilişkilerin eşgüdümüyle ilişkilendirilir. Son olarak, vekalet kuramının da kapsamına giren, ters seçim ve ahlaki tehlike problemlerine istinaden çalışanlarla kurulan ilişkilerin eşgüdümüne yer verilmektedir (Hall&Soskice, 2001: 7).

Kapitalizmin çeşitliliği yaklaşımı; ulusal iş sistemleri yaklaşımının kurumsal bağlamla ilgili çizdiği metodolojik çerçeveden önemli ölçüde faydalanmaktadır. Bunun yanı sıra kurumsal bağlama yönelik bakış açısının genişletilmesi gerektiği belirtilmektedir. Kurumsal bağlam, işletmelerin sadece finansal kaynak, makine ya da teknoloji temin ettiği bir sistem değil; eşgüdümü sağlayan ilişkilerin kurulduğu, tarihsel süreç içerisinde ve kültürün etkisiyle şekillenen bir sistem olarak tanımlanmaktadır (Hall ve Soskice, 2001: 13). Bir ülkenin kurumsal bağlamını resmi kurumların çalışma usulleri ve yasal eylemleri şekillendirdiği gibi; resmi olmayan ilişkiler, tarihsel süreç içerisindeki deneyimler ve kültürel özellikler de şekillendirmektedir. Ulusal bağlamda; ekonomi, kurumsal yönetim, hukuk sistemi, endüstriyel ilişkiler ve işletmeler arasındaki ilişkiler tarihsel süreç içerisinde oluşan derin kültürel öğelere gömülüdür. Bu nedenle de kurumsal bağlamın değişimi ve küresel anlamda bir yakınsamanın gerçekleşmesi imkansız yakındır (Teubner, 2001: 422).

Kapitalizmin çeşitliliği yaklaşımı çerçevesinde geliştirilen farklı iş örgütlenme tipleri vardır. Yaklaşımın gelişim süreci içerisinde öncelikle Hallve Soskice (2001) tarafından öne sürülen liberal piyasa ekonomisi (LPE) ve eşgüdümlü piyasa ekonomisi (EPE) tiplerine yer verilmiştir. LPE taraflar arasında liberal piyasa koşullarının etkili olduğu Amerika ve İngiltere gibi Anglo Sakson ülkelerinin özelliklerini yansıtmaktadır. EPE ise liberal piyasa koşullarının yeterince gelişmediği taraflar arasında güvene dayalı ilişkilerin kurulduğu Almanya ve Japonya gibi ülkelerin özelliklerini yansıtmaktadır.

LPE ve EPE’ nin Amerika ve Batı Avrupa bağlamlarının özelliklerinden yola çıkılarak oluşturulduğu ve kısıtlı bir bakış açısı sunduğu eleştirilerini takiben farklı bağlamlardaki iş örgütlenmelerini keşfetmeye yönelik araştırmalar

yapılmıştır. Bu amaçla ilk araştırma İtalya ve İspanya bağlamında gerçekleştirilmiştir. Ülkeler üretim ve refah rejimleri açısından incelenmiş ve bu ülkelerde hem LPE hem de EPE özelliklerini taşıyan, hibrit bir yapının hüküm sürdüğü anlaşılmıştır. Keşfedilen yeni tip Molina ve Rhodes (2007) tarafından gerçekleştirilen araştırmada karma piyasa ekonomisi (KPE) olarak nitelendirilmektedir. LPE' nde piyasa ilişkileri, EPE' nde piyasa dışı ilişkiler öne çıkarken; KPE' nde her iki ilişki türü aynı anda ve bir arada yer almaktadır (Molina ve Rhodes, 2007: 226). LPE ve EPE' nden farklı olarak, KPE' sinde işletmeler arasındaki ilişkilerde siyasi unsurların etkisine sınırlı da olsa yer verilmektedir. Buna göre; belirli bir siyasi görüş etrafında kümelenmiş olmanın iş elitleri arasında yakın ve barışçıl iş ilişkilerin gelişmesine katkı sağlayacağı öne sürülmektedir (Molina ve Rhodes, 2007: 242-244).

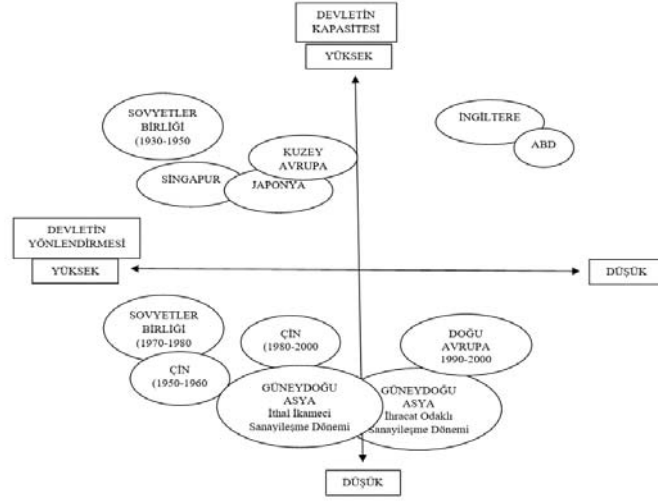
Kapitalizmin çeşitliliği yaklaşımı kapsamında öne sürülen bir diğer tip bağımlı piyasa ekonomisi (BPE)'dir. BPE' nin özellikleri Nölke ve Vliegthart (2009)' ın gerçekleştirdiği araştırmayla incelenmiştir. BPE' nde uluslararası işletmeler merkezi konumda yer almaktadır. Büyük ölçekli işletmelerin yaklaşık yüzde yetmiş uluslararası işletmelerle ortaklık içerisinde. Dolayısıyla taraflar arasındaki ilişkilerin şekillenmesinde uluslararası işletmelerin istek ve yönlendirmeleri etkilidir (Nölke ve Vliegthart, 2009: 683). Örneğin; genellikle ileri düzeyde teknolojik ürünlerin montajlarının gerçekleştirildiği bu ülkelerde yapılan işler basitleştirildiği için nitelikli insan kaynağına ihtiyaç yoktur. Ayrıca insan kaynağı aracılığıyla yaşanacak teknolojik ve inovatif gelişim ülke dışından uluslararası işletmeler tarafından transfer edilmektedir. Bu nedenle işletmeler ve devlet tarafından düzenlenen eğitim ve geliştirme faaliyetlerine yönelik yatırımlar sınırlı düzeyde kalmaktadır (Nölke ve Vliegthart, 2009: 685-686).

Kapitalizmin çeşitliliği yaklaşımı kapsamında öne sürülen son tip hiyerarşik piyasa ekonomisi (HPE)' dir. HPE' nin diğerlerinden en önemli farkı; taraflar arasındaki ilişkilerin hiyerarşiye bağlı olarak kurulduğunun vurgulanmasıdır (Schneider, 2009: 555). Hiyerarşik basamağın en üst sırasında devlet yer almaktadır. Devlet ekonomideki baskınlığı ve işletmelere sunduğu teşvik imkanları ile işletmelerin faaliyetlerini yönlendirmektedir. Özellikle partikülaristik ve ideolojik söylemler doğrultusunda oluşturulan işveren dernekleri ve iş elitleri arasında kurulan ilişkiler işletmelerin faaliyetleri üzerinde etkilidir (Scheinder, 2009: 557). İşletmeler ve sendikalar arasındaki ilişkiler incelendiğinde; işletmeler hiyerarşik olarak sendikaların üstünde konumlanmaktadır. Bu nedenle çalışanlar sendikaların ve yasal çerçevenin koruyuculuğundan mahrumdur (Schneider, 2009: 560-563).

HPE' nde büyük ölçekli işletmelerin faaliyetlerindeki çeşitlenme düzeyi yüksektir. HPE özellikleri taşıyan Latin Amerika'da büyük ölçekli işletmelerin yüzde kırkı en az dört ya da beş farklı sektörde faaliyet göstermektedir (Schneider, 2009: 558-559). İşletmeler farklı sektörlerde birden faaliyet göstermekle birlikte, işletmelerin genelinin faaliyetlerinin yoğunlaştığı sektörler mevcuttur. Örneğin; Brezilya'da alüminyum, kağıt hamuru ve kağıt; Şili'de madencilik sektörleri işletmelerin yoğun faaliyet içerisinde oldukları sektörlerdir (Schneider, 2009: 573).

Ulusal iş sistemleri yaklaşımı devleti; farklı tipleri ve kurumsal bağlamla ilişkileri doğrultusunda incelerken; kapitalizmin çeşitliliği yaklaşımının kurumsal bağlamda devlete biçtiği konum daha sığdır. Genel olarak devlete ilişkin iki rolden söz edilmektedir. Bunlar; devletin kapasitesi ve devletin yönlendirmesidir. Devletin kapasitesi amaçladığı hedeflere ulaşmaktaki başarısı şeklinde tanımlanmaktadır. Devletin yönlendirmesi ise; devletin ekonomik ve sosyal yaşama müdahaledeki istekliliğidir (Tipton, 2009: 409).

Şekil 2. Devlet Kapasitesi ve Devlet Yönlendirmesine Göre Ülkelerin Konumu



Kaynak: Tipton, F.B. (2009). “Southeast Asian Capitalism: History, Institutions, States, and Firms”, Asia Pacific Journal of Management, 26 (3), pp. 401-434, s. 405.

Bu kavramlara açıklık getirebilmek için Şekil 2’deki ülke örneklerine yer verilmektedir. Buna göre; Japonya, Singapur, Kuzey Avrupa gibi EPE özellikleri taşıyan ülkelerde devlet kapasitesi ve devlet müdahalesinin yüksek olduğu anlaşılmaktadır. İngiltere ve Amerika gibi LPE özellikleri taşıyan ülkelere devlet kapasitesi yüksek, devlet yönlendirmesi ise düşüktür. Güneydoğu Asya ülkeleri matrisin alt tarafında yer almaktadır. Bu ülkelere ithal ikameci sanayileşmeden ihracata dayalı sanayileşmeye doğru yaşanan değişimle devlet yönlendirmesinde düşüş gerçekleşmiştir.

Kapitalizmin çeşitliliği yaklaşımına göre devlet; kurumsal bağlam içerisinde işletmelerle en iyi etkileşime giren ve genellikle işletme lehine hareket eden aktörlerdir. İşletmeler ise; devletin sahip olmadığı özerkliğe ve yenilikçilik gücüne sahiptir. Yaklaşımına göre devlet sadece taraflar arasındaki ilişkilerin eşgüdümünü teşvik eden dar bir bakış açısıyla ele alınmaktadır. Değişimin kaynağı işletmelerdir ve bir reformun başarısı işletmelerin desteklemesiyle sağlanmaktadır. İşletmelere atfedilen bu önemin yanında devletin etkisi daha sınırlı kalmaktadır. Devletin siyasi reformlar aracılığıyla kural koyma iradesini kullanarak kurumsal bağlamda değişimin kaynağı olduğu göz ardı edilmektedir. Devletin kurumsal bağlamdaki rolü siyasi elitlerin faaliyetleri çerçevesinde önem kazanmaktadır. Siyasi elitler politikaları ve kurumları kendi çıkarlarına hizmet edecek şekilde tasarlarlarken, işletmeler üzerinde etkili olabilmektedir (Amable ve Palombarani, 2009).

2.3. Siyasi Elitler ve İş Elitleri Arasındaki İlişkilerin Kurumsal Bağlam ve İşletmeler Üzerindeki Etkileri

Bir kurumsal bağlam; kurumlar, kurallar, aktörler ve aktörler arasındaki ilişkilerden oluşmaktadır. Kurumsal bağlamı anlayabilmek için tüm bunlar arasındaki ilişkilerin değerlendirilmesi gerekmektedir. Kurumsal bağlamın bir unsuru olarak devleti, sadece kurumsal bağlam üzerindeki etkisi kapsamında oluşturulan tipler ve resmi düzenlemeler kapsamında değerlendirmek yeterli değildir (Jackson, 2010: 66). Ancak kurumsal bağlamın işletmeler üzerindeki etkilerini değerlendiren ulusal iş sistemleri ve kapitalizmin çeşitliliği yaklaşımları devleti önemsizleştirmektedir ve devleti temsil eden siyasi elitlerin iş elitleri üzerindeki etkisini göz ardı etmektedir. Bu yaklaşımlarda devlet, ekonomik kurumların gelişiminin izleğe bağımlı bir şekilde düzenlendiği ve rasyonel davranan siyasi elitlerin oluşturduğu yapılar şeklinde ele alınmaktadır (Schmidt, 2009: 516-517). Bununla birlikte Heper (2015: 22)’in Weberyancı tanımından da anlaşılacağı gibi; “devlet, belli bir toprak parçası üzerinde, meşru fiziksel güç kullanımını tekeline sahip, siyasi bir kurumdur ve devlete hukuksal değil; siyasi bir gözlemlikle bakmak gerekir.” Devlet izlediği siyaset, siyasi kurumları ve siyasi elitleri açısından değerlendirilmelidir. Özellikle siyasi elitler devletin sahip olduğu gücü elinde tutan kesimdir ve bu güç sayesinde işletmeler üzerinde oldukça etkilidir.

İlimli bir bakış açısıyla siyasi elitlerin kurumsal bağlama müdahaleleri üç koşul altında haklı görülmektedir. (1) Popüler sektörlerde sosyal karmaşaya yol açacak nitelikte bir bozulma yaşanma olasılığı söz konusu olduğunda; (2) ulusal güvenliğin tehlikeye düştüğü, döviz ve savaş malzemeleri gereksinimlerinin karşılanması gerektiğinde; (3) bütçeyi zorlayan harcamalar nedeniyle gelir kıtlığının yaşanması durumlarında siyasi elitler kurumsal bağlama müdahale gereği duymaktadır. Aynı ilimli bakış açısıyla devam edilirse; siyasi elitlere kurumsal bağlamda düzenlemeler gerçekleştirme yetkisinin verilmesi kamu ve özel sektör arasındaki bilgi akışını kolaylaştırmaktadır. Gerekli durumlarda kurumsal düzenlemelerde bulunma yetkisi; siyasi elitlere işletmeleri küresel rekabette başarılı kılabilecek düzenlemeleri gerçekleştirme yetki ve sorumluluğunu da vermektedir. Siyasi elitler bu sayede devlet yardımlarına ihtiyaç duyan işletmelere destek olma fırsatı elde etmektedir (Doner vd., 2005: 328).

Siyasi elitlerin kurumsal bağlam ve işletmeler üzerindeki etkileri daha eleştirel bir bakış açısıyla incelendiğinde; siyasi elitlerin kurumsal bağlamı kendi çıkar ve isteklerine katkı sağlayacak şekilde düzenleme eğiliminde oldukları anlaşılmaktadır (Weiss, 2010: 187). Siyasi elitler demokratik rejimlerdeki seçilme kaygısı nedeniyle kendi çıkar ve isteklerinin yanı sıra; politik destek sağlama kabiliyeti yüksek olan tarafların çıkar ve isteklerine uygun kurumsal düzenlemeler de gerçekleştirmektedirler (Amable ve Palamborani, 2009). Ayrıca belirli bir görev süresi ile atanan siyasi elitler, iş elitleriyle kurdukları çıkar ilişkileri sayesinde uzun vadede meydana gelecek değişimlerden istifade edebilmektedirler (Deeg, 2005: 37).

Diğer yandan neoliberalleşme, siyasi elitlerin iş elitleriyle farklı yoğunlukta ilişkiler kurmasına yol açmaktadır (Weiss, 2010: 188). Siyasi elitler ve iş elitleri arasında kurulan bu ilişkiler taraflara bazı ayrıcalıklar sunmaktadır. Devlete ait işletmeler tarafından tercih edilmek, vergi muafiyetlerinden yararlanmak, rakiplerine kıyasla faaliyetlerinin daha az denetlenmesi ayrıcalıklara verilen örneklerdir (Faccio, 2006: 384). Bunun yanı sıra; siyasi bağlantılara sahip olan işletmeler siyasi bağlantılara sahip olmayan işletmeler ile kıyaslandığında; siyasi bağlantılara sahip olan işletmelerin daha yüksek karlılık ve pazar payına sahip oldukları öne sürülmektedir (Faccio, 2010: 905). Devlet müdahalesinin işletmeler arasındaki işbirliğine etkisini araştıran araştırma sayısının sınırlı olduğunu belirten Todeva ve Knoke (2005: 7) devlet ile güçlü ilişkiler kuran yerel işletmelerin çokuluslu işletmelerle daha fazla işbirliği kurma fırsatı elde ettiklerini belirtmektedir. Siyasi elitler ve iş elitleri arasındaki ilişkinin karşılıklı olduğunu belirten Dekocker vd. (2012: 11)'a göre; iş elitleri devlete verdiği desteğin karşılığında devletten piyasadaki pozisyonunu güçlendirmek adına ek hizmet ve düzenlemeler talep edebilmektedir. Sonuç olarak yapılan bu araştırmalardan siyasi elitlerle kurulan ilişkilerden sağlanan ayrıcalıkların işletmelerin faaliyetleri ve yapısal özellikleri üzerindeki etkili olduğu anlaşılmaktadır.

2.4. Türkiye’de Siyasi Elitler ve İş Elitleri Arasındaki İlişkilerin İşletmeler Üzerindeki Etkileri

Türkiye bağlamında kendilerini devletin çıkarlarıyla özdeşleştiren siyasi elitler; iktidarı mutlak algılamakta ve iktidarı elinde tutanlar sınırsız yetkilere sahip olmaktadır (Heper, 2015: 181). Bu nedenle siyasi elitler sahip oldukları iktidar gücünün etkisiyle özerk, güçlü ve değişimi yönlendiren taraftır. İş elitleri ise; kısa yoldan kar etme, fırsatçı bir şekilde evrilme eğilimindedir ve girişimci özelliklere sahip değildir. Siyasi elitler ile kıyaslandığında; iş elitleri, siyasi elitler karşısında hiyerarşinin bir alt basamağında konumlanmaktadır. İş elitleri siyasi hiyerarşinin üst katmanları ile sıkı bağlar kurarak siyasi elitlerle arasını iyi tutma gayretindedir. Bu nedenle iş elitleri siyasete yapıcı bir biçimde katılım göstermek yerine; siyasi elitleri etkileme çabası içerisindedir (Heper, 2015: 177). Siyasi elitlerin iş elitlerinde aradığı en büyük özellik ise “kolay bir biçimde denetim altında tutulmaları”dır. (Dinler, 2009: 34).

Geçmişten günümüze siyasi elitler ya kendileri bizzat ekonomik faaliyetlerde bulunarak ya da iş elitleri ile kurdukları güçlü bağlar aracılığıyla ekonomik yaşamda baskın olmaya devam etmektedir. İki kesim arasındaki ilişkilerin gelişimi Osmanlı Dönemine kadar uzanmaktadır. 1913 yılına kadar ticarete gayrimüslimlerin hakim olduğu bir bağlamda çıkarılan Teşvik-i Sanayi Kanunu tarihte yerel işletmelerin geliştirilmesi için alınan ilk önlemdir. Bu süreçte dönemin iktidar partisi İttihat ve Terakki Fırkası üyeleri işletmelerin geliştirilmesi için alınan önlemlerden faydalanarak iş hayatına atılmıştır ve böylelikle iş adamı-siyasetçi ayrımı ilk kez muğlaklaşmıştır (Buğra, 1995: 69-74). 1923-1945 yıllarında devletin çeşitli mal ve hizmetlerin üretilmesi sorumluluğunu üstlenmesi (Gevgili, 1989: 59), 1950’ lerde dışa kapalı ve ithal ikameci politikalar nedeniyle, işletmelerin devletin sunduğu kaynaklara bağımlı kalması, devleti iş eliti sınıfının yaratılması sürecinin kritik aktörü haline getirmiştir (Öniş ve Şenses, 2007: 4).

1980 sonrasında serbest piyasa ekonomisine geçişle birlikte; işletmeler uluslararası mekanizmalardan finansman desteği sağlama olanağına kavuşmuştur. Önceden devletin sunduğu kaynaklarla faaliyetlerini sürdürmek zorunda kalan

işletmelerin alternatif finansal kaynaklar edinmesi, devletin işletmeler üzerindeki hakimiyetinin zayıflamasına neden olmuştur. Devlet iş elitlerinin sermaye açısından bağımsızlaşmasından rahatsızlık duymuş ve sermaye hareketliliğini kendi kontrolü altında tutma çabasına girmiştir. Bu amaçla iş elitlerinin bir kısmı ile yakın ilişkiler kurmayı tercih etmiştir (Beriş, 2008: 37-38). Bu durum, işletmeleri devletle güçlü bağlar kuranlar ve zayıf bağlar kuranlar olmak üzere ikiye ayırmıştır.

2000'lerden sonra neoliberalleşmenin etkisiyle birlikte devletin kurumsal bağlamdaki ve işletmeler üzerindeki etkisi artarak devam etmiştir. Dönemin özelliklerinden biri; partikülarist ilişkilerin hüküm sürdüğü bir yapıya dini kimlikler doğrultusunda oluşturulan ilişkilerin de eşlik etmesidir (Özen, 2014: 10). Bu durum siyasi elitlerle güçlü bağları olan iş elitleri kesiminin varlığını güçlendirmiştir. İki kesim arasındaki farklılıklar oluşturulan işveren derneklerinden de anlaşılmaktadır. Bir yanda Türkiye'de 1971 yılından bu yana, farklı partilerin iktidarlığına şahitlik ederek faaliyetlerini sürdüren Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TÜSİAD) etrafında örgütlenen iş elitleri yer alırken; diğer yanda ise 2000'lerden bu yana iktidar partisiyle kurduğu güçlü bağlarla dikkat çeken Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) etrafında örgütlenen iş elitleri yer almaktadır (Buğra ve Savaşkan, 2014: 97-98).

Türkiye bağlamında farklı nedenlerle iş elitleri siyasi elitlerle ya da siyasi elitler iş elitleriyle ilişki kurma eğilimi içerisindedir. İş elitlerini siyasi elitlerle ilişki kurmaya yönelten nedenlerden biri devletin baskınlığı ve riski özel sektörle paylaşma istekliliğidir. Bunun bir sonucu olarak; iş elitleri siyasi elitlerle doğrudan ilişki kurma arzusu içinde olmaktadır ve profesyonel yöneticilere yetki devrinden kaçınmaktadır. Bu durum işletmelerde doğrudan sahiplik kontrol yapılarının oluşmasının nedenleri arasında yer almaktadır (Gökşen ve Üsdiken, 2001: 238; Üsdiken ve Öktemi, 2008: 43). Diğer yandan devlet işletmelerle riski paylaşmak amacıyla uzun vadeli krediler, sübvansiyonlar, teşvikler, vergiden muafiyetler gibi imkanlar sunmaktadır. Siyasi elitlerle kurulan ilişkiler iş elitlerine bu düzenlemelerden daha fazla faydalanmasını sağlamaktadır. Fırsatçı evrilme eğilimi içerisindeki iş elitleri temin ettikleri bilgiler sayesinde fırsat gördükleri sektörlerde yatırımda bulunmaktadır. Ancak bu durum iş elitleri açısından belirli bir faaliyet alanına bağlanamama sorununu da beraberinde getirmektedir (Buğra, 1995: 97). Bir başka sorun ise; siyasi elitlerle ilişki içerisinde olan işletmelerin faaliyetlerinin belirli sektörlerde yoğunlaşmış olmasıdır. Türkiye bağlamında bu sektörler; inşaat, turizm, madencilik, medya ve enerji olarak sıralanmaktadır (Buğra ve Savaşkan, 2014: 146-154).

Türkiye'de iş elitlerini siyasi elitlerle ilişki kurmaya yönlendiren bir diğer neden; devletin belirsizliğin kaynağında yer almasıdır. Devletin, gerçekleştirdiği düzenlemeleri kurumsallaştırma noktasındaki başarısızlığı, işletmeleri belirsiz çevre koşullarında faaliyet göstermek zorunda bırakmaktadır (Özen, 2014: 11-16). İş elitleri belirsizliği minimize edebilmek için siyasi elitlerle ilişki kurmayı tercih etmektedirler. Gelişen bu ilişkiler kanalıyla alınan tavsiyeler işletmeleri fırsatçı davranmaya itmektir ve işletmeleri fırsat gördükleri farklı sektörlerde faaliyet göstermeye yönlendirmektedir (Ozkan-Canbolat, 2014: 27).

Siyasi elitleri iş elitleri ile sıkı ilişkiler kurmaya yönlendiren en önemli neden; siyasi elitlerin iş elitlerini oy tabanında tutma ya da oy tabanına dahil etme ihtiyacıdır. Belirli işveren temsilcilikleriyle kurulan yakın ilişkiler (Buğra ve Savaşkan, 2014: 37-39), sık ve çelişkili gerçekleştirilen yasal düzenlemeler (Ercan ve Oğuz, 2006: 178), Merkez Bankası, Hazine Müsteşarlığı gibi aracı kurumların dönemin hükümetlerine göre yapısal özelliklerinin değiştirilmesi (Oğuz, 2010: 209), teşviklerden sadece belirli bir kesimin faydalanmasına imkan tanınması (Akış, 2007: 46) gibi müdahaleler siyasi elitlerin oy tabanını genişletmek amacıyla iş elitleriyle güçlü ilişkiler geliştirmelerine yol açmaktadır.

Siyasi elitleri iş elitleri ile sıkı ilişkiler kurmaya yönlendiren bir diğer neden; küresel bağlamda yaşanan neoliberalizmle birlikte devletin piyasadaki girişimci rolünden vazgeçmesi ve neoliberalizmin yayılmasına imkan sağlayacak şekilde özneler arasındaki ilişkileri düzenleme rolüne bürünmüş olmasıdır (Dardot ve Laval, 2009: 319). Neoliberalizmin devlete biçtiği düzenleme rolü neticesinde yaşanan değişim; siyasi elitlerle kurulan ilişkilerin önemini artırmıştır (Weiss, 2010: 188). Küresel aktörlerin kurumsal bağlamlarda etkili olması nedeniyle devletin işletmeler üzerindeki belirleyici rolü azalmaya başlamıştır. Neoliberalizm Türkiye bağlamında; kamu teşebbüslerinin özelleştirmesine ve doğal kaynakların finansallaştırılmasına (Gambetti, 2009: 158), devletin sunduğu teşvik imkanlarının azalmasına (Akış, 2007: 51), işletmelerin ihtiyaç duydukları finansal desteği uluslararası yatırımcılardan temin etmeye başlamasına neden olmuştur. İşletmelerin devlete olan finansal bağımlılığının azaldığını fark eden siyasi elitler sermaye hareketliliğini kontrol altına alabilmek için iş elitleri ile sıkı ilişkiler kurarak iş elitlerinin işbirliklerini yönlendirme çabası içine girmişlerdir (Beriş, 2008: 37-38).

2.5. Ağ Kuramı

Ağlar; aktörler ve aktörler arasındaki etkileşimi yansıtan bağlardan oluşan düzeneklerdir. Aktörler arasında; iletişim bağları (kimin kiminle konuştuğu veya kime bilgi ve tavsiye verdiği), resmi bağlar (kimin kime rapor verdiği), duygusal bağlar (kimin kimden hoşlandığı veya güvendiği), metaryal/iş akışı bağları (kime para ya da başka kaynaklar verildiği), yakınlık bağları (uzamsal ve elektronik yakınlık), bilişsel bağlar (kimin, kimin kim olduğunu bildiği) kurulabilir. Bunun yanı sıra; aktörler aynı anda birden fazla bağa sahip olabilir. Örneğin; iki akademisyen arasında hem resmi ilişkiden kaynaklı hem de arkadaşlık ilişkisinden kaynaklı bağlar kurulabilir (Katz vd., 2004: 308). Bağlar; doğal yollarla kurulan, toplumsal yapı içerisinde oluşan ya da kasıtlı inşaa edilen yapılar şeklinde olabilir (Latour, 1996, s.1). Her ne sebeple olursa olsun bağlar aktörlere çeşitli faydalar sağlamaktadır. Bu doğrultuda ağ kuramı; ağ düzeneklerinin oluşumu, yapısı ve aktörlere sağladığı faydaların anlaşılmasını konu edinmektedir (Sözen ve Gürbüz, 2012: 302). Aktörlere fayda sağlayan bağların toplamı ise sosyal sermaye olarak tanımlanmaktadır (Lin, 1999: 31).

Ağ kuramının merkezilik, güçlü bağ, zayıf bağ ve yapısal boşluk kavramlarıyla aktörün ağdaki konumu ve gücünü betimlemek amaçlanmaktadır. Merkezilik genel bir ifade ile; en fazla sosyal bağlantıya sahip olan aktörün konumunu ifade etmektedir (Sözen ve Gürbüz, 2012: 309). Sahip olduğu bağlardan gelen bilginin yoğunluğu ve hızı nedeniyle; merkezilik düzeyi yüksek olan aktör, bilgiyi merkezilik düzeyi düşük olan aktöre göre daha hızlı temin etmektedir (Borgatti ve Halgin, 2011: 5). Aktörlerin birbirlerini tanıdığı, önemli bilgilerin paylaşıldığı, sık etkileşimlerin olduğu bir ağda merkezi konumda olmak aktöre duyulan güven düzeyini etkilemektedir. Ayrıca aktör merkezi konumu nedeniyle sahip olduğu bilgiyi istediği şekilde diğer aktörlere dağıtabilme ya da sentezleyebilme potansiyeline sahiptir (Tsai ve Ghoshal, 1998: 465-467). Merkezilik aktörün gücünün göstergesidir. Merkezde konumlanan aktörlerin bilgi ve benzeri kaynaklara erişim olanakları daha yüksek olduğu için çevrede kalanlar merkezdeki aktörlere bağımlılık gösterir. Bu nedenle merkezde yer alan aktörler güçlüyken; çevrede yer alan aktörler zayıf ve merkezde yer alan aktörlere bağımlıdır (Sargut, 2006: 6).

Güçlü bağlar; en sık ve yakın temas halinde olunan bağlardır (Burt, 1992: 28). Güçlü bağlar aracılığıyla elde edilen bilgiler birinci ağızdan edinilen bilgiler olması gerekçesiyle daha güvenilirdir (Burt, 2000: 351). Ayrıca güçlü bağlar bireyin özel ve değerli bilgilere erişimini etkilemektedir (Lin, 1999, s.36). Güçlü bağları olan aktörler birbirlerinin çıkarları doğrultusunda hareket etme eğilimindedir. Bu nedenle güçlü bağlar ilişkilerdeki belirsizliklerin azaltılmasına ve aktörler arasındaki güven ortamının oluşumuna katkı sağlamaktadır (Gargiolo ve Benassi, 2000: 84). Zayıf bağlar; aktörün düzenli temas kurdukları bağların dışında kalan, sadece ihtiyaç duyulduğunda kullanılan ve farklı bilgilerin edinimini sağlayan bağlardır (Katz vd., 2004: 309). Güçlü bağların aksine zayıf bağlardan edinilen bilgiye duyulan güven düzeyi daha düşüktür (Burt, 1992: 63). Granovetter zayıf bağların sunduğu fırsatlardan söz ederken; Burt zayıf bağların ömrünün kısa olduğuna dikkat çekmektedir (Borgatti ve Halgin, 2011: 4).

Bir ağda güçlü ve zayıf bağlardan oluşan aktörlerin yanı sıra birbirleri ile temas halinde olmayan aktörler de yer alır. Yapısal boşluk kavramına göre; birbirleri ile temas halinde olmayan aktörler arasında aracılık (köprü) görevi üstlenen aktör bilgiye erişim avantajına sahip olmaktadır (Burt, 1992: 18). Ağ büyüklüğü arttıkça birbirleriyle temas kurmayan aktör sayısı ve dolayısıyla yapısal boşluklar artmaktadır. Yapısal boşlukları dolduran aktör diğer aktörleri kendisine bağımlı hale getirerek önemli avantajlar sağlamaktadır. Güçlü bağlardan oluşan bir ağdan edinilen bilgiler sıradanlık gösterirken; farklı kümeler arasında aracılık yapıldığında farklı bilgilere ulaşma olasılığı daha yüksek ve daha hızlıdır (Burt, 1992: 23).

Ağ kuramı işletmelerle ilgili araştırmalarda genellikle işletmeler arasındaki ilişkilere açıklık getirebilmek amacıyla kullanılmaktadır. İşletmeler çevreyi yönetmek ve ihtiyaç duydukları kaynaklara erişebilmek için (Gulati ve Gargiolo, 1999: 1403), fırsatçı ve kötü niyetli davranışlardan korunarak güvenli bir ortamda faaliyet gösterebilmek ilişki oluşturma ihtiyacı duymaktadırlar (Gargiolo ve Benassi, 2000: 184-194). Bu noktada ağlar işletmeler açısından verimli mekanizmalardır (Lin, 2006: 553). İşletmelerin ağdaki konumu faaliyetleri üzerinde çeşitli açılardan etkilidir. İşletmeler arasında kurulan ilişkilerde ağın merkezinde olan işletme; farklı sektörlerdeki fırsatlardan haberdar olmakta, faaliyetlerindeki çeşitlenmenin işletmenin stratejik konumu ve performansına nasıl yansıtacağına ilişkin bilgi toplayabilmektedir (Zhou ve Delios, 2012: 790). Merkezi konumda olan işletmeler açısından farklı sektörlerde faaliyet göstermek risk olarak algılanmamakta ve bu işletmelerin faaliyet çeşitliliği yüksektir (Ozkan-Canbolat, 2014: 41). Ağdaki merkeziliğin işletmeye sunduğu bilgi avantajından faydalanmak isteyen diğer işletmeler merkezi konumdaki işletmeler ile işbirliği arayışı içerisine girmektedir (Hagedoorn, 2006: 673). Diğer yandan işbirliklerini güçlü bağlar aracılığıyla kurulan ağlardan tercih eden işletmeler değişime uyum sağlayamama riski ile karşı karşıya kalabilir. Ayrıca bu işletmeler yeni bağlar oluşturma noktasında başarısız olabilir (Gargiolo ve Benassi, 2000: 186). Ayrıca işletmeler

arasında güçlü ya da zayıf bağların gelişiminde devletin kurumsal bağlamdaki rolü belirleyici olabilmektedir. Devletin ekonomide baskın olduğu bağlamlarda işletmeler arasındaki güçlü bağlardan oluşan kapalı ağ ilişkilerinin gelişmesi muhtemeldir (Sözen, 2007: 133).

3. TÜRKİYE BAĞLAMINDA SİYASİ ELİTLER VE İŞ ELİTLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİLERİN SOSYAL AĞ ANALİZİYLE İNCELENMESİ VE HOLDİNGLERİN İŞ SİSTEMLERİNE ETKİLERİ

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu araştırmanın amacı; Türkiye bağlamında siyasi elitler ve iş elitleri arasında kurulan ilişkilerin Türk iş sistemi üzerindeki etkilerini incelemektir. Bu amaç doğrultusunda araştırma inşaat sektöründe faaliyet gösteren 17 holding üzerinde gerçekleştirilmiştir. Öncelikle siyasi elitler ve iş elitleri (her holdingin en büyük pay sahibi) arasında ilişkilerin nitelikleri ağ kuramının güçlü bağ ve zayıf bağ savları aracılığıyla açıklanmaya çalışılmıştır. Ardından siyasi elitler ve iş elitleri arasındaki ilişkilerin niteliklerinin Türk iş sistemine nasıl yansıtıldığı incelenmiştir.

Kurumsal bağlam ve işletmeler arasındaki ilişkiye yönelik yapılan açıklamalardan anlaşılın ve farklı araştırmalarda da dikkat çeken; yaklaşımların devletin etkisini yeterince ele almaması (Amable ve Palombarani) nedeniyle, kurumsal bağlamda devletin işletmeler üzerindeki etkisinin belirlenmesiyle ilgili eksik kalan bazı noktaların olmasıdır. Ulusal iş sistemleri ve kapitalizmin çeşitliliği yaklaşımları çerçevesinde sunulan özellikler ve tipler devlet-işletme ilişkisinin tam olarak anlaşılması için yeterli değildir (Thelen, 2012, s.137). Ayrıca devlet bu yaklaşımlarda rasyonel davranan siyasi elitlerin oluşturduğu yapılar şeklinde ele alınmaktadır (Schmidt, 2009: 516-517), ancak durum pek de öyle değildir. Bu nedenle araştırmada devleti temsilen siyasi elitler ve iş elitleri arasındaki ilişkiler ve bu ilişkilerin niteliklerinin işletmeler üzerindeki etkileri incelenerek, devletin ihmal edilen rolüne yer verilmektedir.

3.2. Araştırmanın Evreni

Araştırmanın amacı doğrultusunda öncelikle; siyasi elitler ve iş elitleri arasındaki ilişkilerin niteliklerinin anlaşılması hedeflenmektedir. Türkiye bağlamında neoliberalleşme ile birlikte devlet bazı sektörlerde yoğun müdahalede bulunmayı tercih ederken; bazı sektörleri ise görmezden gelmektedir (Özen, 2014: 12). Bu nedenle, siyasi elitler ve iş elitleri arasındaki ilişkilerin niteliklerinin anlaşılmasına bakımdan, araştırma kapsamında seçilen sektörün devletin ilgi alanı dahilindeki bir sektör olması gereklidir.

Son dönemde gelişmekte olan tüm ülkelerde, ekonomik büyüme ve inşaat harcamaları arasında sıkı bir ilişki olduğundan söz edilmektedir. Bunun nedeni; inşaat sektörünün diğer sektörlerle ileri ve geri bağlantılar içerisinde olmasıdır. İnşaat sektörü, diğer pek çok sektör tarafından üretilen malları girdi olarak kullanmaktadır ve inşaat sektörünün nihai çıktısı olarak yapılar, farklı sektörlerin mal ve hizmetlerinin bileşeni halini almaktadır (Kaya vd., 2013: 163). Türkiye bağlamında ise; kamu ve tarım arazilerinin imara açılması, kentsel dönüşüm faaliyetleri aracılığıyla devlet eliyle kaynakların yeniden değerlendirilmesi ve TOKİ'nin yetki ve sorumluluklarına ilişkin düzenlemeler inşaat sektörünün önemini arttırmaktadır. Sektör bir tür "büyüme motoru" olarak ekonominin merkezinde yer almaktadır (Buğra, 1995: 211; Yeşilbaş, 2016: 599). Bu nedenlerle araştırmayı inşaat sektöründe faaliyet gösteren işletmeler üzerinde gerçekleştirmiştir.

Araştırmayı uluslararası inşaat sektörü dergisi ENR (Engineering News Record)'nin 2017 yılına ilişkin yayınlanan "Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi" listesinde yer alan Türk işletmeleri üzerinde gerçekleştirmek hedeflenmiştir. Listede toplam 46 Türk işletmesi bulunmaktadır. Bunların 36'sı bir holdinge bağlı olarak faaliyet gösteren, 10'u herhangi bir holdinge bağlı olarak faaliyet göstermeyen anonim şirketlerden oluşmaktadır. Diğer yandan ulusal iş sistemleri yaklaşımıyla ilgili gerçekleştirilen araştırmalarda holdinglerin Türk iş sisteminin özgün örgüt formları olduğuna işaret edilmektedir (Özen, 2002: 110; Gökşen ve Üsdiken, 2001: 326; Buğra, 1995: 171). Ayrıca araştırmanın bir holdinge bağlı olarak faaliyet gösteren işletmeler üzerinde gerçekleştirmesinin araştırma örneğinin homojenliğine katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Bu nedenle araştırmayı bir holdinge bağlı olarak faaliyet gösteren 36 işletme üzerinde gerçekleştirmek planlanmıştır. 36 işletme içerisinde ikisinin aynı holding bünyesinde faaliyet göstermesi, birinin tasfiye süreci içerisinde olması nedeniyle araştırmayı 34 holding kapsamında gerçekleştirmek hedeflenmiştir. 34 holdingten 14'üyle ilgili ihtiyaç duyulan veriler, kamuya açık kurumsal platformlardan temin edilmiştir. 3'ü talep üzerine ihtiyaç duyulan verilerin paylaşımını kabul etmiştir. 9'u konuyla ilgili dönüş yapmamıştır. 7'si araştırmaya katılmayı reddetmiştir.

Türkiye bağlamında yoğunlaşmış sahiplik yapısının yaygın olduğu göz önüne alınarak; 17 holdingten sermaye payı en yüksek birer pay sahibi seçilmiştir. İş elitleri dahil oldukları işletmeyi temsilen İŞL 1, İŞL 2, İŞL 3... şeklinde 1'den 17'ye kadar kodlanmıştır. Pay sahipleri ile ilişki içerisinde olan 129 siyasi elit araştırmaya dahil edilmiştir.

Tablo 6 : Siyasi Elitlerin Ağ Kodları

<i>Kademe</i>	<i>Kodlar</i>	<i>Kapsam</i>	<i>Kişi Sayısı</i>
<i>K1 (Birinci Kademe)</i>	1.1, 1.2, 1.3, ...	Cumhurbaşkanları, Başbakanlar ve Birinci Derecede Yakınları	4
<i>K2 (İkinci Kademe)</i>	2.1, 2.2, 2.3,...	Genel Başkan Yardımcıları, Başbakan Yardımcıları, TBMM Başkanları	11
<i>K3 (Üçüncü Kademe)</i>	3.1, 3.2, 3.3,...	Bakanlar	52
<i>K4 (Dördüncü Kademe)</i>	4.1, 4.2, 4.3, ...	Milletvekilleri	46
<i>K5 (Beşinci Kademe)</i>	5.1, 5.2, 5.3, ...	Belediye Başkanları ve İl Başkanları	16
TOPLAM			129

Siyasi elitler; yetki ve sorumlulukları doğrultusunda kademelere ayrıştırılarak kodlanmıştır. Tablo 6'da belirtildiği üzere; siyasi elitler; hiyerarşinin en tepesinden başlanarak; üst basamaktakiler 1.1., 1.2., 1.3., 1.4... bir alt basamaktakiler 2.1., 2.2., 2.3.... şeklinde beşe ayrılarak sınıflandırılmıştır. Sonuç olarak araştırmada toplam 146 aktör arasındaki ilişkilerin nitelikleri incelenmiştir.

3.3. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada sosyal ağ analizine ve ulusal iş sistemine ilişkin kullanılan veriler 2005-2016 dönemine aittir. Kesitsel yerine boylamsal bir araştırmanın tercih edilmesindeki neden; ölçülmek istenen sosyal ağların ve ulusal iş sistemine ait değişkenlerin zamanla gelişme gösterme eğiliminde olmasıdır.

Türkiye bağlamında öncelikle siyasi elitler ve iş elitleri arasındaki ilişkilerin niteliklerinin incelenmesi için sosyal ağ analizleri gerçekleştirilmiştir. Sosyal ağ analizi; aktörler arasındaki etkileşimin düzeni ve şeklinin ifadesidir. Aktörlerin etkileşimi; aktörler arasında kurulan bağlar aracılığıyla sağlanmaktadır. Sosyal ağ analizi; aktörlerin kendisinden ziyade aktörler arasındaki bağları (Wasserman&Faust, 1994: 3-5) ve bağların gücünü konu edinmektedir. Granovetter (1973: 1361) "aktörler arası bağın gücü" kavramını; harcanan emek, duygusal yoğunluk, karşılıklı güvene dayalı samimiyet ve çift taraflı faaliyetlerin toplamı olarak tanımlamaktadır. Bununla birlikte Thasai&Ghoshal (1998: 465)' a göre; aktörlerin birbirleri ile sık sık görüşerek sosyal etkileşim içerisinde olmaları sosyal ağda birbirlerini güvenilir olarak algılamalarını sağlamaktadır. Bir başka çalışmada Burt (1992: 123) görüşme sıklıkları verilerinden yola çıkarak, aktörlerin sosyal sermayeleriyle ilgili çıkarımlarda bulunmaktadır. Örneğin; sürekli sosyal etkinlikler için bir araya gelen aktörlerin birbirleriyle daha kolay ve güçlü bağlar kurduğu belirtilmektedir. Özen&Aslan (2006) işletmelerin yoğun olarak birlikte iş yaptıkları, kendilerini bağımlı hissettikleri işletmeler ile görüşme sıklıkları verilerinden yola çıkarak işletmelerin sosyal sermayelerini incelemektedir.

Tablo 4: Sosyal Ağ Ölçütleri

ÖLÇÜT	TANIM	ÖRNEK
Dolaylı Bağlantı	İki aktör arasındaki yol üçüncü aktöre erişimi sağlar.	A, B ile bağlantı halinde; B, C ile bağlantı halindeyse B sayesinde A ile C arasında da bir bağlantı mevcuttur.
Sıklık	Bağlantının kaç kez ya da ne sıklıkta gerçekleştirildiği	A, B ile haftada 10 kez konuşur.
İstikrar	Bağlantının var olduğu zaman dilimi	A, B ile 5 yıldır arkadaş
Çok Düzeylilik	İki aktörün birden fazla ilişkiyle birbirine bağlı olması	A ve B arkadaşlardır. Ancak başka aktörlerle ilgili tavsiyelerde bulunmak için de birbirleriyle iletişime geçerler.
İlişkinin Gücü	İlişkiye ayrılan süre, duygusal yoğunluk, yakınlık ve karşılıklılık	A ve B yakın arkadaşlar ya da birlikte çok zaman geçiriyorlar.

	(sıklık ve çok düzeylilik ilişkinin gücünü ölçmek için kullanılır.)	
İlişkinin Yönü	Bir aktörden diğerine olan bağlantının kapsamı	Bağlantının yönü A'dan B'ye doğrudur, ancak B'den A'ya doğru olmayabilir.
Simetri	İlişkilerin çift yönlü olma durumu	A, B'den tavsiye ister; B, A'dan tavsiye ister.

Kaynak: Jablin, F.M. ve Putnam, L.J. 2001. The New Handbook of Organizational Communication: Advances in Theory, Research and Methods, Sage Publications, s. 442.

Tablo 4' de ise; sosyal ağ analizi araştırmalarında sıklıkla kullanılan kavramların tanımlamalarına yer verilir. Bu kavramlar arasında yer alan "ilişkinin gücü" değişkenine yönelik analizlerde; görüşme sıklığı ya da birlikte zaman geçirme verilerinin bağın gücü üzerinde etkili olduğu anlaşılmaktadır (Jablin&Putnam, 2001: 442).

Bu noktadan hareketle; araştırmada aktörler arasındaki bağın gücünün belirlenmesinde görüşme sıklıkları araştırma verisi olarak kullanılmıştır. Görüşme sıklıkları verisine; anket formu, mülakat, gözlem ve arşiv incelemesi gibi farklı teknikler aracılığıyla ulaşılmaktadır (Wasserman&Faust, 1994: 45). Ancak bu araştırmada arşiv incelemesi tekniği kullanılmıştır. Arşiv incelemesi tekniğinin tercih edilmesinin nedenlerinden biri; diğer tekniklerle veri temini sürecinde araştırma kapsamındaki aktörlere erişimde sorun yaşanması olasılığıdır. Bir diğer nedeni ise; soru formlarının, mülakatların ya da gözlem yönteminin kullanıldığı araştırmalarda aktörlerin gizledikleri ağlar varsa, bunlara ilişkin soruları daha az yanıtlama ya da gerçeğin dışında yanıtlama eğiliminde olmalarıdır.

Günümüzde internet etkili bir araştırma ve bilgi kaynağı olarak değerlendirilmektedir. Bu nedenle aktörler arasındaki ilişkinin tespiti için ihtiyaç duyulan arşiv kaynakları internet ortamından temin edilmiştir. İnternet ortamından aktörlerle ilgili her türlü bilgiye, adının geçtiği habere ya da ortama ulaşmak mümkündür. Örneğin; özgeçmişler, gazete haberleri, magazin haberleri, belgeler, otobiyografiler, kurumların sitelerinden erişilen bilgiler aktörlerin sosyal ağlarına ilişkin verilerin toplandığı kaynaklardır (Sözen, 2007: 115-117). İnternet ortamında yapılan arşiv taramasında öncelikle aktörlerin tam isimleri sorgu ekranına girilmiş, ardından aktörlerin temsil ettiği holding isimleri ile birlikte tarama gerçekleştirilmiş ve taramalar neticesinde erişilen her sayfadaki sonuçlar incelenmiştir.

Verilerin temin edildiği web sayfalarına bazı sınırlamalar getirilmiştir. Türkiye'de uzun yıllardır faaliyetlerini ve popülerliklerini sürdüren altı büyük gazeteden elde edilen 2005-2016 yılları arasındaki veriler araştırmaya dahil edilmiştir. Özgeçmişlere, otobiyografilere ve diğer belgelere ise işletmelerin kurumsal web sayfalarından erişim sağlanmıştır. Araştırmaya konu olan görüşme sıklıkları verileri gerçekleştirilen sosyal etkinliklerden derlenmiştir. Tablo 5'de bu sosyal etkinlikler yer almaktadır.

Tablo 5: Ağ İlişkisi Kapsamında Ele Alınan Sosyal Etkinliklere Örnekler

Ağ İlişkisi Kapsamında Ele Alınan Sosyal Etkinliklere Örnekler	Açılış Törenleri	Ödül Törenleri
	Cenaze Törenleri	Düğün Törenleri
	Klüp, Dernek, Vakıf Toplantısı	Basın Toplantıları
	Resmi Resepsiyonlar	Konferans, Panel, Fuar ve Forumlar
	Uluslararası Gezi ve Organizasyonlar	Spor Müsabakaları
	Sektörel Etkinlikler	Kamusal Projelerle İlgili Görüşmeler (İmza Törenleri, Denetim...)
		İşletmeler Tarafından Düzenlenen Etkinlikler

Siyasi elitler ve iş elitleri arasındaki bağların tespiti amacıyla kullanılan görüşme sıklıkları verilerinin analizi için UCINET 6.0 programı kullanılmıştır. Sosyal bilimler alanında yapılan araştırmalarda genellikle tercih edilen program; 2002 yılında Stephen Borgatti, Martin Everett ve Linton Freeman tarafından geliştirilmiştir. Oluşturulan matrisler aracılığıyla programa veri girişi gerçekleştirilmiştir. Program aktörlerin ağdaki konumu ve önemine dair bulgular sağlamaktadır.

Araştırmanın ikinci kısmında öncelikle holdinglerin iş sistemlerini incelemek amaçlanmıştır. Bu doğrultuda daha önce belirlenen temalara göre verilerin özetlenmesi ve yorumlanması tekniğine dayalı olarak mevcut durumun ortaya konmasını amaçlayan betimsel analiz yöntemi kullanılmıştır. Betimsel analiz yönteminde kullanılan temalar kavramlardan oluşmaktadır. Kavramlar ise; bir sözcük, cümle ve olaylara verilen addır. Betimsel analiz dört aşamadan

oluşmaktadır. Öncelikle kavramsal çerçevede yer alan boyutlardan yola çıkılarak verilerin hangi boyutlar altında sunulacağı belirlenir. Ardından veriler incelenerek, anlamlı ve mantıklı bir biçimde ilgili boyutların altında bir araya getirilir. Elde edilen bulgular tanımlanır ve son olarak bulgular aralarındaki neden-sonuç ilişkileri de göz önünde bulundurularak yorumlanır (Yıldırım ve Şimşek, 2011: 224).

Ulusal iş sistemleri yaklaşımına göre kavramsal çerçevede yer alan boyutlar, Whitley (2008: 13) 'in belirttiği ve Şekil 1'de şemalaştırılmış haliyle ele alınmaktadır. Buna göre; iş sistemleri sahiplik bütünleşmesinin düzeyi ve işbirliği bütünleşmesinin düzeyi başlıkları altında irdelenmektedir. Sahiplik bütünleşmesinin düzeyi; "sahiplik bütünleşmesinin kapsamı" ve "sahiplik bütünleşmesinin derecesi" olarak ikiye ayrılır. İşbirliği bütünleşmesinin düzeyi ise; "işbirliği bütünleşmesinin kapsamı" ve "işbirliği bütünleşmesinin derecesi" olarak ikiye ayrılır. Sahiplik bütünleşmesinin derecesine ilişkin tespitlerde bulunabilmek için; araştırma sahasını ve dolayısıyla verileri farklılaştırmak gerektiği için bu değişken araştırma kapsamı dışında tutulmuştur. Holdinglerin 2005-2016 yılları arasında kendi kaynaklarıyla faaliyet gösterdikleri sektörler sahiplik bütünleşmesinin kapsamını; diğer işletmelerle ortaklaşa faaliyet gösterdikleri sektörler işbirliği bütünleşmesinin kapsamını; ortaklaşa faaliyette buldukları işletme sayısı ise işbirliği bütünleşmesinin derecesini ifade etmektedir.

Verilerin sınıflandırılacağı kategorilerin belirlenmesinin ardından; kamusal erişime açık platformlarda yayımlanan; finansal raporlar, faaliyetler raporları, ticaret sicil gazeteleri, toplantı tutanakları, kurumsal kitapçıklar, işletme bültenleri, işletmelerle ilgili çeşitli sunumlar ve haber bültenleri olmak üzere işletmeler tarafından erişime açılan resmi nitelikteki tüm ikincil kaynaklar incelenmiştir. Ulusal iş sistemi yaklaşımına göre oluşturulan temaların alt temaları ikincil verilerin incelenmesiyle birlikte Tablo 6'da sunulmaktadır. Tablo 6'ya göre; holdingler bir başka işletmeyi satın alarak ya da mevcut faaliyetleri arasına bir yenisini ekleyerek sahiplik bütünleşmelerinin kapsamını; holdingler stratejik ortaklıklar, ortak girişimler ve konsorsiyumlar aracılığıyla işbirliği bütünleşmelerinin kapsamını genişletebilmektedir. İşbirliği bütünleşmesinin derecesi, işbirliği içerisinde oldukları işletmelerin sayısı ile ilişkilidir.

Tablo 6: Ulusal İş Sistemi İle İlgili Betimsel Analiz Temaları ve Kod Listesi

<i>SAHİPLİK BÜTÜNLEŞMESİNİN KAPSAMI</i>
İşletme Satın Almaları
Yeni Bir Mal ya da Hizmet Eklenmesi
<i>İŞBİRLİĞİ BÜTÜNLEŞMESİNİN KAPSAMI</i>
Stratejik Ortaklıklar <i>Bölgesel acentelik ve bayilik, Know-how anlaşmaları, Taşeronluk, Lisans anlaşmaları, Franchising</i>
Ortak Girişimler <i>Proje bazlı ortak girişimler, Hisse alım-satımına dayalı girişimler</i>
Konsorsiyum
<i>İŞBİRLİĞİ BÜTÜNLEŞMESİNİN DERECESİ</i>
Holding bünyesinde faaliyet gösteren işletmeler dışında işbirliği kurulan diğer işletmeler

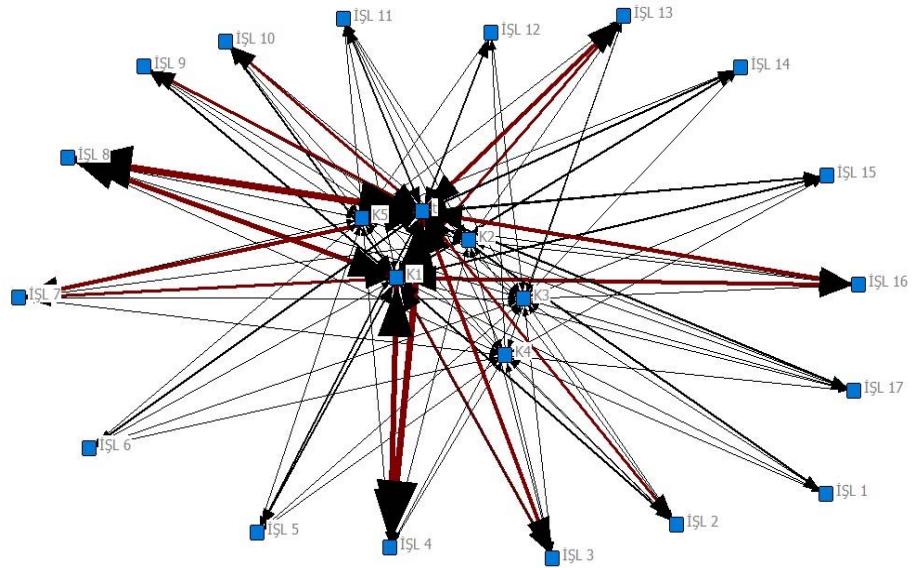
Üçüncü aşamada Tablo 6'daki kod listesine uygun şekilde her holding için hazırlanan Excel formu aracılığıyla toplanan veriler kodlanmış ve holdinglerin sahiplik ve işbirliği yoluyla faaliyet gösterdiği sektörler tespit edilmiştir. Ardından sosyal ağ analizi ile zayıf ve güçlü bağ şeklinde gruplandırılan holdinglerin iş sistemleri; sahiplik bütünleşmesinin kapsamı, işbirliği bütünleşmesinin kapsamı ve işbirliği bütünleşmesinin derecesi açısından aralarındaki farklılıkları ortaya koymak amacıyla birbirleriyle kıyaslanmıştır.

Toplam 17 holding ve 146 aktör üzerinden gerçekleştirilen araştırmada; Türkiye bağlamında siyasi elitler ve iş elitleri arasındaki ilişkiler Türk iş sistemini etkileyip etkilemediğini saptamak amaçlanmıştır. Ancak Türk iş sistemi ile ilgili veri toplanan evrenin sınırlı olması (17 holding) nedeniyle istatistiksel yöntemler yerine oluşturulan tablolar ve şekiller aracılığıyla veriler araştırmanın amacına uygun şekilde sunulmuştur. Bu doğrultuda holdinglerin siyasi elitlerle ilişkilerinin niteliklerine ilişkin bulgular ve holdinglerin iş sistemlerine ilişkin bulgular birbirleri ile ilişkilendirilerek anlamlı bir sınıflandırma yapmak amaçlanmıştır. Ardından ilişkilerin niteliklerinin holdinglerin iş sistemlerinde nasıl bir farklılaşmaya neden olduğu ortaya konmaya çalışılmıştır.

3.4. Araştırmanın Analizi ve Bulguları

Araştırmada öncelikle siyasi elitler ve iş elitleri arasındaki ilişkilerin niteliklerine ilişkin analiz gerçekleştirilmiştir. Siyasi elitler ve iş elitleri arasındaki bağların gücü UCINET programının bir uzantısı olan NetDraw programı ile görselleştirilmektedir. Net Draw ile ağ haritasındaki aktörler arasındaki bağlantı oklarının kalınlığı ve inceliği aktörler arasındaki bağların gücünü simgelemektedir. Bağların gücü okların kalınlığının yanı sıra renkleri ile de anlamlandırılabilir. Örneğin; zayıf bir bağ siyah ile; güçlü bağlar ise bordo ile renklendirilebilir (Tunçay, 2016: 215). Verilerin aktör bazında ağırlıklandırılmış olarak girilmesi bağın gücünün ölçümünü olanaklı kılmaktadır. Bu doğrultuda öncelikle siyasi elitler ve iş elitleri arasındaki görüşme sıklıkları değerleri ağırlıklandırılmış değerleriyle kodlanmıştır. Ardından siyasi elitler hiyerarşik konumlarına göre Tablo 6'da belirtildiği gibi 1'den 5'e kadar gruplandırılmış. Her grubun kendi içerisinde ortalaması alınmış, ortalaması alınan değerlere 0-20 arasında tamsayı değerleri atanmıştır ve siyasi elitler ve işletmeler arasındaki bağın gücüne ilişkin yapılan analizde Şekil 3'teki ağ haritasına ulaşılmıştır.

Şekil 3: Siyasi Elitler ile İş Elitleri Arasındaki Bağların Gücüne İlişkin Ağ Haritası



Haritada K1, K2, K3, K4 ve K5 siyasi elitlerin hiyerarşik gruplamasına ilişkin kodları, t ise K değerlerinin toplamını ifade etmektedir. Verilerin ağırlıklandırılmış olarak girilmesi nedeniyle, Şekil 5'teki ağ haritasında aktörler arasındaki çizginin kalınlığı ve rengi bağın gücünü simgelemektedir. 0-10 arası değerler alan bağlar siyah renkte, 11-20 arası değerler alan bağlar ise bordo renkte gösterilmiştir. Bu noktada t değeri baz alınarak işletmelerin siyasi elitlerin bir kısmı ile güçlü bağlar içerisinde; bir kısmı ile ise zayıf bağlar içerisinde olduğu anlaşılmaktadır. İşletmeler arasında güçlü ve zayıf bağ ayrımı yapabilmek için gerçekleştirilen bu analizden ulaşılan bulguların geçerliliğini sağlayabilmek için ağ üzerinde yakınlık merkeziliği ve özvektör merkeziliği analizleri de gerçekleştirilmiştir.

UCINET programında aktörler arasındaki bağların gücünü gösterebilmek için yakınlık merkeziliği değeri kullanılabilir (Gürsakar, 2009: 93). Verilerin ağırlıklandırılmış olarak girilmesi yakınlık merkeziliğinin ölçümüne imkan tanımaktadır (Tunçay ve Özer, 2017: 493). Yakınlık merkeziliği; ağdaki aktörlerin birbirlerine erişebilmek için kat

etmek zorunda oldukları mesafeyi ifade etmektedir. Aktörler arasındaki mesafe ile aktörlerin bilgiye erişim yeteneği ve ağdaki diğer aktörlere ne kadar hızlı bağlanabileceği anlaşılmaktadır. Bir aktör ağdaki diğer aktörlere ne kadar yakınsa bilgiye erişim yeteneği ve hızı da o kadar yüksektir (Gürsaka, 2009: 93).

Tablo 7 : Siyasi Elitlerle İş Elitleri Arasındaki İlişki Ağının Yakınlık Merkeziliği Değerleri

<i>İŞLETMELER</i>	<i>YAKINLIK</i>	<i>İŞLETMELER</i>	<i>YAKINLIK</i>
<i>İŞL 8</i>	0,639	<i>İŞL 16</i>	0,535
<i>İŞL 4</i>	0,607	<i>İŞL 15</i>	0,535
<i>İŞL 7</i>	0,602	<i>İŞL 17</i>	0,535
<i>İŞL 10</i>	0,585	<i>İŞL 14</i>	0,533
<i>İŞL 13</i>	0,566	<i>İŞL 1</i>	0,525
<i>İŞL 2</i>	0,564	<i>İŞL 5</i>	0,523
<i>İŞL 3</i>	0,562	<i>İŞL 12</i>	0,518
<i>İŞL 9</i>	0,556	<i>İŞL 11</i>	0,518
<i>İŞL 6</i>	0,539		

Tablo 7’de işletmelerin yakınlık merkeziliği ölçüleri büyükten küçüğe doğru sıralanmaktadır. Yakınlık merkeziliği ölçüleri incelendiğinde; İŞL 8, İŞL 4, İŞL 7 düğümlerinin en yüksek yakınlık değerlerine sahiptir. İŞL 5, İŞL 12, İŞL 11 düğümlerinin ise en düşük yakınlık değerlerine sahip oldukları anlaşılmaktadır. Dolayısıyla İŞL 8, İŞL 4, İŞL 7 bilgiye daha hızlı erişen ve güçlü bağlara sahip holdingler; İŞL 5, İŞL 12; İŞL 11 ise zayıf bağlara sahip holdinglere örnektir.

Ağda kritik konumda yer alan aktörlerle bağlantı kurulmuş olması aktörü güçlü kılmaktadır (Hanneman&Riddle, 2005). UCINET programı aracılığıyla bu ölçüye özvektör merkeziliği analiziyle ulaşılmaktadır. Özvektör merkeziliği değerinin yüksek olması, o düğümün ağdaki merkezi düğümlerle bağlantısı olduğunu ve bu bağlantılarından dolayı kendisinin de daha merkezi bir konumda olduğunu ifade etmektedir. Özvektör değeri; aktörün ağdaki sıradan bağlantılarını değil, ağda en çok bağlantısı olan düğümlerle bağlantılarını gösterir (Aytuğ, 2015: 54). Dolayısıyla bağlantıların sayısı kadar kalitesi de önemlidir. Eğer bir düğümün az sayıda yüksek kaliteli bağlantısı varsa bu düğüm çok sayıda ortalama bağlantıya sahip bir düğümden daha fazla özvektör merkeziliği değerine sahiptir (Gürsaka, 2009: 98).

Tablo 8: Siyasi Elitlerle İş Elitleri Arasındaki İlişki Ağının Özvektör Merkeziliği Değerleri

<i>İŞLETMELER</i>	<i>ÖZVEKTÖR</i>	<i>İŞLETMELER</i>	<i>ÖZVEKTÖR</i>
<i>İŞL 8</i>	0,199	<i>İŞL 15</i>	0,042
<i>İŞL 4</i>	0,152	<i>İŞL 17</i>	0,029
<i>İŞL 7</i>	0,096	<i>İŞL 5</i>	0,028
<i>İŞL 13</i>	0,091	<i>İŞL 14</i>	0,027
<i>İŞL 16</i>	0,071	<i>İŞL 11</i>	0,026
<i>İŞL 10</i>	0,064	<i>İŞL 6</i>	0,023
<i>İŞL 3</i>	0,062	<i>İŞL 1</i>	0,018
<i>İŞL 2</i>	0,060	<i>İŞL 12</i>	0,014
<i>İŞL 9</i>	0,053		

Özvektör merkeziliği açısından holdinglerin aldığı değerler büyükten küçüğe doğru sıralanmış haliyle Tablo 8’da yer almaktadır. Bu analize göre; kritik konumda olmak tüm siyasi elitlerin ilişki içerisinde olduğu siyasi elitlerle ilişki içerisinde olmaktır ve bu durum işletmenin ağdaki konumu güçlendirmektedir. Analiz sonuçlarına göre; ağda kritik konumda yer alan aktörlerle en fazla ilişki içerisinde olanlara sırasıyla İŞL 8, İŞL 4, İŞL 7; en az ilişki içerisinde olan ise İŞL 12, İŞL 1, İŞL 6 holdingleri örnek verilebilir.

Tablo 9: Güçlü Bağları Olan Holdinglere İlişkin Analiz Bulguları

GÜÇLÜ	İŞL 8	İŞL 4	İŞL 7	İŞL 13	İŞL 10	İŞL 3	İŞL 16	İŞL 2	İŞL 9
t	27	26	15	14	10	12	15	10	10
Yakınlık	0,639	0,607	0,602	0,566	0,585	0,562	0,535	0,564	0,556
Özvektör	0,199	0,152	0,096	0,091	0,064	0,062	0,071	0,060	0,053

Tablo 10: Zayıf Bağları Olan Holdinglere İlişkin Analiz Bulguları

ZAYIF	İŞL 6	İŞL 15	İŞL 17	İŞL 14	İŞL 1	İŞL 5	İŞL 12	İŞL 11
t	5	7	7	7	4	7	4	7
Yakınlık	0,539	0,535	0,535	0,533	0,525	0,523	0,518	0,518
Özvektör	0,023	0,042	0,029	0,027	0,018	0,028	0,014	0,026

Araştırmada güçlü bağ ve zayıf bağ analizlerinin yanı sıra; yakınlık ve özvektör merkeziliği analizleri de gerçekleştirilmiştir. Ulaşılan değerler Tablo 9 ve Tablo 10'da yer almaktadır. Bu değerler incelendiğinde; yakınlık merkeziliği değeri nispeten düşük olan İŞL 16'nın özvektör merkeziliği değeri yüksektir ve İŞL 16 güçlü bağlara sahiptir. Diğer bir ifadeyle; İŞL 16'nın diğer aktörlere erişebilmek için kat ettiği mesafe daha uzun olmasına rağmen; ağdaki kritik konumda yer alan aktörlerle oluşturduğu yüksek kaliteli ve güçlü bağları mevcuttur. Benzer bir durum İŞL 6 için de geçerlidir. İŞL 6'nın yakınlık merkeziliği değeri nispeten yüksek olmasına rağmen, özvektör merkeziliği değeri düşüktür ve İŞL 6 zayıf bağlara sahiptir. Yani İŞL 6'nın diğer aktörlere erişebilmek için kat ettiği mesafe daha kısa olmasına rağmen; ağdaki kritik konumda yer alan aktörlerle oluşturduğu yüksek kalitedeki bağ oranı daha düşüktür ve zayıf bağlara sahiptir. Diğer holdingler için elde edilen analiz sonuçları birbirleriyle tutarlılık göstermektedir.

Yapılan analizler doğrultusunda 17 holdingten 9 (İŞL 2, İŞL 3, İŞL 4, İŞL 7, İŞL 8, İŞL 9, İŞL 10, İŞL 13, İŞL 16)'u siyasi elitlerle güçlü bağlar içerisindedir. 8 (İŞL 1, İŞL 5, İŞL 6, İŞL 11, İŞL 12, İŞL 14, İŞL 15, İŞL 17)'i zayıf bağlar içerisindedir.

Araştırmanın ikinci kısmında; sosyal ağ analiziyle güçlü ve zayıf bağlarına göre ikiye ayrılan holdingler öncelikle faaliyet gösterdikleri sektörler itibarıyla aralarında bir farklılık olup olmadığının tespiti için Tablo 11'de karşılaştırılmıştır. Siyasi elitlerle güçlü bağları olan 9 holding ve zayıf bağları olan 8 holding faaliyet gösterdikleri sektörler açısından incelendiğinde; güçlü bağları olan holdingler sırasıyla enerji, ulaşım, turizm, gayrimenkul, finans ve madencilik sektörlerinde faaliyet göstermektedir. Zayıf bağları olan holdingler ise; enerji, turizm, ticaret, gayrimenkul ve ulaşım sektörlerinde faaliyet göstermektedir. Türkiye bağlamında devlet müdahaleleri ile popülerlik kazanan enerji, turizm ve gayrimenkul sektörleri her iki grubun da ortak faaliyet gösterdiği alanlar olmakla birlikte; bu sektörlerde faaliyette bulunan, siyasi elitlerle zayıf bağlar kuran holdinglerin sayısı güçlü bağlar kuran holding sayısından daha azdır.

Tablo 11: Holdinglerin Sektörlere Göre Dağılımı

HOLDİNGLERİN SEKTÖRLERE GÖRE DAĞILIMI																								
BAĞ/SEKTÖR	Aydınlık	Beton	Bilişim	Çimento	Demir-Çelik	Eğitim	Enerji	Finans	Gıda	İletişim	İnşaat	Gayrimenkul	Madencilik	Medya	Otomotiv	Sağlık	Sanat	Savunma Sanayii	Ulaşım	Tarım	Tekstil	Ticaret	Turizm	Yapı Malzemeleri
GÜÇLÜ	0	2	1	1	1	1	8	5	1	1	9	6	4	1	1	0	0	1	8	0	2	1	7	1
ZAYIF	1	1	1	0	1	0	5	1	0	0	8	2	1	0	0	1	1	0	2	1	0	3	4	0

Güçlü ve zayıf bağlara ayrılan holdingler; ulusal iş sistemleri yaklaşımının geliştirdiği metodoloji doğrultusunda Şekil 2' de yer alan kriterlere göre incelenmiştir. Tablo 12 ve Tablo 13'de yer alan güçlü ve zayıf bağlar kuran holdingler sahiplik bütünleşmesinin kapsamı açısından kıyaslandığında; güçlü bağlar kuran holdinglerin en az 5 en fazla 10 sektörde sahiplik bütünleşmesinde buldukları tespit edilmiştir. Zayıf bağlar kuran holdinglerin ise; en az 3, en fazla 6 sektörde sahiplik bütünleşmesinde buldukları tespit edilmiştir.

İşbirliği bütünleşmesinin kapsamı açısından Tablo 12 ve Tablo 13'de yer alan güçlü ve zayıf bağlar kuran holdingler kıyaslandığında; siyasi elitlerle güçlü bağlar kuran holdingler en az 4, en fazla 9 alanda işbirliği içerisinde faaliyet göstermişlerdir. Zayıf bağlar kuran holdingler ise en az 2, en fazla 4 alanda işbirliği içerisinde faaliyet göstermişlerdir. Güçlü ve zayıf bağlar kuran holdingler işbirliği bütünleşmesinin derecesi açısından incelendiğinde; siyasi elitler ile güçlü bağlar kuran holdingler en az 32, en fazla 61 işletme ile işbirliği içerisinde faaliyet göstermişlerdir. Siyasi elitler ile zayıf bağlar kuran holdinglerin ise; en az 4, en fazla 25 işletme ile işbirliği içerisinde faaliyet göstermişlerdir.

Tablo 12 : Güçlü Bağları Olan Holdinglerin İş Sistemlerinin Özellikleri

GÜÇLÜ BAĞ	İŞL 13	İŞL 9	İŞL 16	İŞL 7	İŞL 8	İŞL 3	İŞL 4	İŞL 10	İŞL 2
Sahiplik Bütünleşmesinin Kapsamı	İnşaat Enerji Gayrimenkul Sağlık Turizm Ulaşım	İnşaat Enerji Finans Madencilik Turizm Ulaşım	İnşaat Beton Bilişim Eğitim Gayrimenkul	İnşaat Demir-Çelik Enerji Gayrimenkul Sağlık Turizm Ulaşım	İnşaat Beton Çimento Enerji Gayrimenkul Gıda Turizm Ulaşım Yapı Mlz.ÜR.	İnşaat Enerji Finans İletişim Madencilik Tekstil Ulaşım	İnşaat Enerji Finans Gayrimenkul Medya Otomotiv Turizm Ticaret Tekstil Ulaşım	İnşaat Enerji Finans Gayrimenkul Madencilik Savunma Sanayi Turizm Ulaşım	Enerji İnşaat Finans Madencilik Ulaşım Turizm
TOPLAM	6	6	5	7	9	7	10	8	6
İşbirliği Bütünleşmesinin Kapsamı	İnşaat (21) Gayrimenkul (5) Sağlık (4) Bilişim (1) Enerji (1) Eğitim (1) Finans (1) Kimya (1) Madencilik (1)	İnşaat (16) Bilişim (5) Eğitim (3) Finans (3) Turizm (2) Madencilik (2) Ulaşım (2) Enerji (1)	İnşaat (22) Ulaşım (8) Boru (1) Eğitim (1)	İnşaat (25) Ulaşım (4) Yönetim Hizmetleri (4) Enerji (3) İletişim (1) Çimento (1) Eğitim (1)	İnşaat (34) Enerji (11) Ulaşım (8) Gıda (3)	Tekstil (13) İnşaat (11) Maden (8) Finans (7) Enerji (7) Gayrimenkul (4) Telekom (2)	İnşaat (26) Otomotiv (11) Enerji (9) Tekstil (7) Finans (6) Bilişim (1) Paz.-Sat. (1)	İnşaat (24) Finans (15) Ticaret (4) Enerji (1) Savunma Sanayi (1) Ulaşım (1)	İnşaat (23) Finans (9) Ulaşım (4) Enerji (3) Gıda (2)
TOPLAM	9	8	4	7	4	7	7	6	5
<i>İşbirliği Bütünleşmesinin Derecesi</i>	<i>36</i>	<i>34</i>	<i>32</i>	<i>39</i>	<i>56</i>	<i>52</i>	<i>61</i>	<i>46</i>	<i>41</i>

Tablo 13: Zayıf Bağları Olan Holdinglerin İş Sistemlerinin Özellikleri

ZAYIF BAĞ	İŞL 12	İŞL 5	İŞL 1	İŞL 11	İŞL 15	İŞL 17	İŞL 6	İŞL 14
Sahiplik Bütünleşmesinin Kapsamı	İnşaat Sanat Turizm	İnşaat Enerji Gayrimenkul Turizm Ulaşım	İnşaat Enerji Ticaret Turizm	İnşaat Beton Madencilik Ulaşım	İnşaat Aydınlatma Finans Gayrimenkul Tarım Sinema	İnşaat Bilişim Enerji Turizm Yönetim Hizmetleri	İnşaat Enerji Ticaret	İnşaat Enerji Ticaret
TOPLAM	3	5	4	4	6	5	3	3
İşbirliği Bütünleşmesinin Kapsamı	Sanat (2) Ticaret (1) Turizm (1)	İnşaat (11) Enerji (3) Ticaret (2)	İnşaat (16) İklimlendirme (5) Gıda (2) Enerji (2)	İnşaat (8) Ulaşım (3)	İnşaat (18) Tarım (3) Enerji (2)	İnşaat (16) Bilişim (6) Ar-ge (1)	İnşaat (8) Enerji (6) Sağlık (2)	İnşaat (11) Ticaret (4) Enerji (1)
TOPLAM	3	3	4	2	3	3	3	3
<i>İşbirliği Bütünleşmesinin Derecesi</i>	<i>4</i>	<i>16</i>	<i>25</i>	<i>11</i>	<i>23</i>	<i>23</i>	<i>16</i>	<i>16</i>

Ulaşılan sonuçlar holdinglerin sahiplik bütünleşme kapsamı açısından incelendiğinde; siyasi elitlerle güçlü bağları olan 9 holdingden biri hariç diğer 8'i en az 6 sektörde birden faaliyet göstermektedir. Siyasi elitlerle zayıf bağları olan 8 holdingden 7'sinin ise; en fazla 5 sektörde faaliyet gösterdiği, bunlardan birinin 6 sektörde birden faaliyet gösterdiği anlaşılmıştır.

Güçlü bağları olan holdingler işbirliği bütünleşmesinin kapsamı açısından değerlendirildiğinde; 9 holdingden 7'si en az 6 alanda işbirliği içerisinde faaliyet göstermiştir. Zayıf bağları olan holdingler işbirliği bütünleşmesinin kapsamı açısından değerlendirildiğinde; 8 holdingten 7'si en fazla 3 alanda, 1'i ise 4 alanda birden faaliyet göstermiştir. Bu doğrultuda siyasi elitlerle ilişkilerde güçlü bağlar içerisinde olan holdinglerin işbirliği bütünleşmelerinin kapsamı geniştir. Holdingler işbirliği bütünleşmelerinin derecesi açısından incelendiğinde; siyasi elitlerle güçlü bağları olan holdingler en az 32 farklı işletme ile işbirliği kurmuşlardır. Siyasi elitlerle ilişkilerinde zayıf bağları olan holdingler ise; en fazla 25 işletme ile işbirliği kurmuşlardır. Siyasi elitlerle güçlü bağlar kuran holdinglerin işbirliği bütünleşmelerinin dereceleri daha yüksek olduğu anlaşılmıştır.

4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu araştırmada; Türkiye bağlamında siyasi elitler ve iş elitleri arasındaki ilişkilerin Türk iş sistemi üzerinde etkisi olup olmadığının anlaşılması amaçlanmıştır. Araştırmada öncelikle kurumsal bağlamın işletmeler üzerindeki etkilerini konu edinen ulusal iş sistemleri ve kapitalizmin çeşitliliği yaklaşımları çerçevesinde devletin kurumsal bağlamdaki rolü incelenmiştir. Yaklaşımlar devletin siyasi rolünü yeterince irdelemediği gerekçesiyle eleştirilmektedir. Bu noktada devletin siyasi rolünü temsilen siyasi elitler ve iş elitleri arasındaki ilişkilerin kurumsal bağlam ve işletme faaliyetleri üzerindeki etkilerine yer verilerek devletin ihmal edilen siyasi boyutunun iş sistemi üzerindeki etkilerine açıklık getirmek amaçlanmıştır.

Ulusal iş sistemleri ve kapitalizmin çeşitliliği yaklaşımları her ülkenin kurumsal bağlamına özgün iş örgütlenmelerinin varlığına işaret etmektedir. Türkiye'ye özgün iş örgütlenme modelinin holdingler olması nedeniyle araştırma, inşaat sektöründe faaliyet gösteren holdingler üzerinde gerçekleştirilmiştir. Türkiye bağlamında devlet ve holdingler arasındaki ilişkilerin ulusal iş sistemine nasıl yansıtacağı incelenmiştir. Öncelikle devleti temsilen siyasi elitler ve holdinglerin en büyük pay sahipleri arasındaki ilişkiler sosyal ağ kuramının savları aracılığıyla açıklanmaya çalışılmıştır. Gerçekleştirilen sosyal ağ analizleri sonuçlarına göre; araştırma kapsamında yer alan iş elitleri ve siyasi elitler arasındaki ilişkiler güçlü ya da zayıf bağlardan oluşmaktadır.

Türkiye bağlamında siyasi elitler ve iş elitleri arasındaki ilişkilerin niteliklerinin holdinglerin iş sistemlerine yansıtıp yansımadığının tespiti araştırmanın temel amacıdır. Holdinglerin iş sistemiyle ilgili incelemeler ulusal iş sistemleri yaklaşımının geliştirdiği metodoloji çerçevesinde gerçekleştirilmiştir. Whitley (2008: 13) ulusal iş sisteminin özelliklerini; sahiplik bütünleşmesinin kapsamı, işbirliği bütünleşmesinin derecesi, işbirliği bütünleşmesinin kapsamı şeklinde ele alınmıştır.

Türkiye'de holdingler diğer işletmeleri satın alarak ve yeni bir mal ya da hizmet eklenmesi yoluyla sahiplik bütünleşmelerinin kapsamını genişletebilmektedir. İşbirliği bütünleşmelerinin kapsamı ve derecesi ise; bölgesel acentelik ve bayilikler, know-how anlaşmaları, taşeronluk, franchising, proje bazlı ya da hisse senedi alım-satımına dayalı ortaklıklar ve konsorsiyumlar aracılığıyla genişlemektedir.

Ulusal iş sistemleri yaklaşımına göre; sahiplik bütünleşmesinin kapsamının yüksek olması işletmeler arasındaki işbirliğini sınırlamaktadır (Whitley, 1999, s.43). Ancak bu araştırmada holdinglerin tamamında; sahiplik bütünleşmesinin kapsamı ile işbirliği bütünleşmesinin kapsamı ve derecesi arasında doğrusal bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bunun yanı sıra; siyasi elitlerle güçlü bağlar kuran holdinglerin inşaat sektörüyle birlikte genellikle; enerji, turizm, ulaşım, gayrimenkul, finans, madencilik, tekstil sektörlerinde de faaliyet gösterdikleri tespit edilmiştir. Devlet ile kurulan yakın ilişkiler işletmeleri belirli sektörlerdeki fırsatlardan yararlanmaya yöneltmektedir.

Siyasi elitlerle kurdukları güçlü ve zayıf bağlara göre ayrıştırılan holdingler sahiplik bütünleşmelerinin kapsamına göre incelendiğinde; siyasi elitlerle güçlü bağlara sahip olan holdinglerin sahiplik bütünleşmelerinin kapsamı siyasi elitlerle zayıf bağlara sahip olan holdinglere göre daha geniş olduğu sonucuna varılmıştır. Güçlü bağlar kuran holdinglerin sahiplik bütünleşmelerinin kapsamının zayıf bağlar kuran holdinglerin sahiplik bütünleşmelerinin kapsamlarından geniş olmasının nedenlerinden biri; kurulan güçlü bağların bilginin iletildiği güvenilir kanallar olması ve bu sayede iş elitlerine çeşitli fırsatlardan haberdar olma imkanı sağlamasıdır (Gargiolu&Benassi, 2000: 84). Bir diğeri ise; iş elitlerinin fırsatçı evrilme eğilimi içerisinde olmalarıdır (Heper, 2015: 177). Siyasi elitlerle güçlü ve zayıf bağlar kuran holdingler işbirliği bütünleşmesinin kapsamı açısından incelendiğinde ise; güçlü bağlar kuran holdinglerin zayıf bağlar kuran holdinglere göre işbirliği bütünleşmelerinin kapsamının daha geniş derecelerinin ise daha yüksek olduğu sonucuna varılmıştır.

Bu çalışmada; ulusal iş sistemleri ve kapitalizmin çeşitliliği yaklaşımlarının devletin konumunu ve siyasi elitlerin rolünü önemsizleştirdiği yönündeki eleştirilere katkı sağlamak amaçlanmıştır. Türk iş sistemine ilişkin tespitlerin yer aldığı bu çalışmanın kısıtlılıkları; ulusal iş sisteminin dört özelliğinden üçüne ilişkin verilerle holdinglerin iş sistemlerinin incelenmiş olması ve 34 holdingden 17'sinin araştırma kapsamında olmasıdır. Gelecek araştırmalarda ulusal iş sisteminin özelliklerinin tamamının yer aldığı, daha geniş örneklerde araştırmalar yapılabilir. Ayrıca siyasi elitlerle iş elitleri arasındaki ilişkisinin, iş elitlerinin birbirleri arasındaki ilişkiyi nasıl etkilediğinin Türkiye bağlamında incelenmesinin sosyal sermaye kuramına katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Kaynakça

- Akış, B. (2007). Türk İş Sistemindeki Değişimin Holdingler Arası İşbirliğine Etkisi. *Yayınlanmamış Doktora Tezi*. Ankara: Başkent Üniversitesi SBE.
- Amable, B. and S. Palombarani. (2009). A Neo-Realist Approach to Institutional Change and The Diversity of Capitalism. *Socio-Economic Review*, 7.1, 123-143.
- Aytuğ, N. (2015). Sivil Toplum Kuruluşu İşbirliği Ağlarının Etkinlik Açısından İncelenmesi: Türkiye'deki İş Dünyası Federasyonları Üzerine Bir Araştırma. *Yayınlanmamış Doktora Tezi*. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi SBE.
- Beriş, E. H. (2008). Türkiye'de 1980 Sonrası Devlet Sermaye İlişkileri ve Parçalı Burjuvazinin Oluşumu. *Ekonomik Yaklaşım*, 19.69, 33-45.
- Borgatti S.P. and D. S. Halgin. (2011). On Network Theory. *Organization Science*, Articles in Advance, 1-14.
- Buğra, A. (1995). *Devlet ve İş Adamları*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Buğra, A. ve O. Savaşkan. (2014). *Türkiye'de Yeni Kapitalizm Siyaset, Din ve İş Dünyası*, Çev. Bülent Doğan. 2. Baskı. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Burt, R.S. (1992). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Harvard University Press.
- Burt, R.S. (2000). The Network Structure of Social Capital. *Research of Organizational Behaviour*, 22, 345-423.
- Dardot, P. ve C. Laval. (2012). Dünyanın Yeni Akli: Neoliberal Toplum Üzerine Deneme. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Deeg, R. (2005) Path Dependency, Institutional Complementarity and Change in National Business Systems, In G. Morgan, R. Whitley, and E. Moen, (Ed) *Changing Capitalisms? Internationalisation, Institutional Change, and Systems of Economic Organization*, New York: Oxford University Press, pp. 1-20.
- Dekocker, V., V. Pulignano, E. Leonard and M. Broeck, (2012). The National Business System and Its Applications: Reflections From the Belgian Experience. *International Business Research*, 5.12, 8-18.
- Dinler, D. (2009). Türkiye'de Güçlü Devlet Geleneği Tezinin Eleştirisi. *Praksis*, 9, 17-54.
- Doner, R.F., B.K. Ritchie and D. Slater. (2005). Systemic Vulnerability and the Origins of Developmental States: Northeast and Southeast Asia in Comparative Perspective. *International Organization* 59, Spring, 327-361.
- Ercan, F. ve Ş. Oğuz. (2006). Sınıfsal Bir İlişki ve Süreç Olarak Ölçek: Kamu İhale Yasası. *Praksis*, 15, 159-182.
- Faccio, M. (2006). Politically Connected Firms. *American Economic Review*, 96.1, 369- 386.
- Faccio, M. (2010). Differences Between Politically Connected and Nonconnected Firms: A Cross- Country Analysis. *Financial Management, Autumn*, 905-927.
- Fıkrkoca, A. (2012). Makrokurumsal Kuram, Sözen, C.H., N.H. Basım (Ed.), *Örgüt Kuramları*. 2. Basım, İstanbul: Beta Basım A.Ş., 271-294.
- Gambetti, Z. (2009). "İktidarın Dönüşen Çehresi: Neoliberalizm, Şiddet ve Kurumsal Siyasetin Tasfiyesi", İ.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, No.40, 145-166.
- Gargiulo, M. and M. Benassi. (2000). Trapped in Your Own Net? Network Cohesion, Structural Holes, and Adaptation of Social Capital, *Organization Science*, 11. 2, 183-196.
- Gevgili, A. (1989). *Türkiye'de Kapitalizmin Gelişmesi ve Sosyal Sınıflar*. 1. Basım, İstanbul: Bağlam Yayınevi.
- Gökşen, N.S. and B. Üsdiken. (2001). Uniformity and Diversity in Turkish Business Groups: Effects of Scale and Time Founding. *British Journal of Management*, 12, 325-340.
- Gökşen, N.S. (2010). Makrokurumsal Bakış Açısı: Bir Değerlendirme, A.S. Sargut ve Ş. Özen (Ed.). *Örgüt Kuramları*. Ankara: İmge Yayınevi, 332-378.
- Granovetter, M.S. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78.6, 1360-1380.
- Gürsakal, N. (2009). *Sosyal Ağ Analizi*, Bursa: Dora Yayıncılık.

- Hagedoorn, J. (2006). Understanding The Cross-Level Embeddedness of Interfirm Partnership Formation. *Academy of Management Review*, 31.3, 670-680.
- Hall, P.A., Soskice, D. (2001). An Introduction to Varieties of Capitalism. In P.A. Hall and D. Soskice, (Ed), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. New York: Oxford University Press: 1-68.
- Hanneman, R. A. ve Riddle, M. (2005). Introduction to Social Network Methods. Digital Form: <http://faculty.ucr.edu/~hanneman/>.
- Heper, M. (2015). *Türkiye'de Devlet Geleneği*. 5. Baskı, Ankara: Doğu-Batı Yayınları.
- Jablin, F.M. and L.J. Putnam. (2001). *The New Handbook of Organizational Communication: Advances in Theory, Research and Methods*. New York: Sage Publications.
- Jackson, G. and R. Deeg. (2008). Comparing Capitalisms: Understanding Institutional Diversity and Its Implications for International Business. *Journal of International Business Studies*, 39, 540-561.
- Katz N., D. Lazer, H. Arrow and N. Contractor. (2004). Network Theory and Small Groups, *Small Group Research*, 35.3, 307-332.
- Kaya, V., Ö, Yalçınkaya ve İ. Hüseyini. (2013). Ekonomik Büyümede İnşaat Sektörünün Rolü: Türkiye Örneği (1987-2010). *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27.4, 148-167.
- Latour, B. (1996) On Actor-Network Theory. A Few Clarifications Plus More Than a Few Complications, *Soziale Welt*, 47, 369-381.
- Lin, N. (1999). Building a Network Theory of Social Capital. *Connections*, 22.1, 28-51.
- Lin, H.M. (2006). Interorganizational Collaboration, Social Embeddedness, and Value Creation: A Theoretical Analysis. *International Journal of Management*, 23.3, 548-558.
- Molina, O. and M. Rhodes. (2007). The Political Economy of Adjustment in Mixed Market Economies: A Study of Spain and Italy. Hancke, B., R. Martin and M. Thatcher (Ed.), *Beyond VOC*. Oxford: Oxford University Press, 223-253.
- Morgan, G. (2009). Globalization, Multinationals and Institutional Diversity. *Economy and Society*, 38, 580-605.
- Nölke, A. and A. Vliegenthart. (2009). Enlarging the Varieties of Capitalism: The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe. *World Politics*, 61.4, 670-702.
- Öniş, Z. ve F. Şenses (2007) Küresel Dinamikler, Ülkeçi Koalisyonlar ve Reaktif Devlet: Türkiye'nin Savaş Sonrası Kalkınmasında Önemli Politika Dönüşümleri. *ODTU Gelişme Dergisi*, 34.2, Aralık, 251-286.
- Ozkan-Canbolat, E. (2014). Organizational Network Effect On Diversification Strategies. *Strategic Management Quarterly*, 2.2, 27-48.
- Öniş, Z. ve F. Şenses (2007) Küresel Dinamikler, Ülkeçi Koalisyonlar ve Reaktif Devlet: Türkiye'nin Savaş Sonrası Kalkınmasında Önemli Politika Dönüşümleri. *ODTU Gelişme Dergisi*, 34.2, Aralık, 251-286.
- Özen, Ş., Z. Aslan. (2006). İçsel ve Dışsal Sosyal Sermaye Yaklaşımları Açısından Türk Toplumunun Sosyal Sermaye Potansiyeli: Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) Örneği, *Akdeniz İİBF Dergisi*, 12, 130-161.
- Özen, Ş. (2014). Recontextualizing the New Institutional Conception of the State to the Turkish Case”, R. Westwood, G. Jack, F. Khan, M. Frenkel (Ed.), *Core-Periphery Relation in Organization Studies*, Hampshire: Palgrave Macmillan, 79-98.
- Rana M. B and G. Morgan (1-3 December 2015). A Systematic Review of Literature Using Business Systems Theory: Lessons for International Business Research. *European International Business Academy Conference*, Rio, Brazil, 1-60.
- Sargut, S. (2006). Sosyal Sermaye Yapının Sunduğu Bir Olanak Mı? Yoksa Bireyin Amaçlı Eylemi Mi?. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 12, 1-13.
- Schmidt, V. (2009). Putting the Political Back into Political Economy by Bringing the State Back in Yet Again, *World Politics*, 61.3, 516-546.

- Schneider, B.R. (2009). Hierarchical Market Economies and Varieties of Capitalism in Latin America. *Journal of Latin America Studies*, 41.3, 553-575.
- Sözen, C.H. (2007). Bağlam Kapsamında Örgütler Arası Ağ Düzenekleri: Dayanıklı Ev Aletleri Sektörü Örneği. *Yayınlanmamış Doktora Tezi Doktora Tezi*. Ankara: Başkent Üniversitesi SBE.
- Sözen, H.C. ve S. Gürbüz (2012). Örgütsel Ağlar, Sözen, C.H., N.H. Basım (Ed.), *Örgüt Kuramları*. 2. Basım, İstanbul: Beta Basım A.Ş., 301-325.
- Teubner, G. (2001). Legal Irritants: How Unifying Law Ends Up in New Divergences, Peter, A.H., S. Soskice (Ed.) *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. New York: Oxford University Press, 417-441.
- Thelen, K. (2012). Varieties of Capitalism: Trajectories of Liberalization and the New Politics of Social Solidarity. *Annual Review of Political Science*, 15, 137-159.
- Tsai, W. and S. Ghosal. (1998). Social Capital and Value Creation: The Role of Interfirm Networks. *Academy of Management Journal*, 41.4, 454-476.
- Tipton, F.B. (2009). Southeast Asian Capitalism: History, Institutions, States, and Firms. *Asia Pacific Journal of Management*, 26.3, 401-434.
- Todeva, E. And D. Knoke. (2005). Strategic Alliances and Models of Collaboration. *Management Decision*, 43.1, 123-148.
- Tunçay, S.S. (2016). Asil ve Vekil İlişkilerinin Sosyal Ağ Analiziyle İncelenmesi. *Yayınlanmamış Doktora Tezi*. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi SBE.
- Tunçay, S.S. ve P.S. Özer (2017). Asil-Vekil İlişkilerinin Kültürel Bağlamda Sosyal Ağ Kuramı Çerçevesinde Sosyal Ağ Analizi Kullanılarak İncelenmesi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 9.2, 478-510.
- Üsdiken, B. ve Ö.Y. Öktem. (2008). Kurumsal Ortamda Değişim ve Büyük Aile Holdingleri Bünyesindeki Şirketlerin Yönetim Kurullarında İcrada Görevli Olmayan ve Bağımsız Üyeler. *Amme İdaresi Dergisi*, 41.1, 43-71.
- Wasserman, S. ve K. Faust. (1994). *Social Network Analysis: Methods and Applications (Vol. 8)*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Weiss, L. (2010). The State in the Economy: Neoliberal or Neoactivist?, In G. Morgan, J.L. Campbell, C. Crouch, O.K. Pedersen, and R. Whitley (Eds.) *The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis*, New York: Oxford University Press, pp.183-210.
- Whitley, R. (1999). *Divergent Capitalism: The Social Structuring and Change of Business Systems*, New York: Oxford University Press.
- Whitley, R. (8-11 May 2003). How National Are Business Systems? The Role of Different State Types and Complementary Institutions in Constructing Homogenous Systems of Economic Coordination and Control, *Workshop on National Business Systems in the New Global Context*, Osl, 1-38.
- Whitley, R. (2008). *Business Systems and Organizational Capabilities: The Institutional Structuring of Competitive Competences*. New York: Oxford University Press.
- Yeşilbağ, M. (2016). Hegemonyanın Harcı: AKP Döneminde İnşaata Dayalı Birikim Rejimi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 71.2, 599-626.
- Yıldırım, A. ve H. Şimşek (2011). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*. 8. Basım, Ankara: Seçkin Yayınevi.
- Zhou, N., Delios, A. (2012). Diversification and Diffusion: A Social Networks and Institutional Perspective. *Asia Pacific Journal of Management*, 29.3, 773-798.