

ŞİRKETLERİN SİYASİ PARTİLERLE BAĞLANTILARININ İKTİDAR DEĞİŞİKLİKLERİNE UYUMLANMASI VE ŞİRKET PERFORMANSINA ETKİLERİ: BİR KURAMSAL ÇERÇEVE ÖNERİSİ*

Prof. Dr. Şikri Özen

İzmir Ekonomi Üniversitesi
İşletme Fakültesi
ORCID: 0000-0003-3618-3171

Prof. Dr. Çetin Önder

Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi
Siyasal Bilgiler Fakültesi
ORCID: 0000-0002-3490-8039



Öz

Bu makalede şirketlerin politik bağlantılarının iktidar değişikliği sonrasında nasıl dönüşeceği ve bu bağlantıların şirket performansı üzerindeki etkilerine ilişkin bir kuramsal çerçeve geliştirilmektedir. Çerçevede, politik bağlantı stratejileri, iktidar ve/veya muhalefet partileriyle bağlantının gücü ve bileşimi dikkate alınarak sınıflandırılmaktadır. Böylelikle belirlenen dokuz bağlantı stratejisinin her birinin iktidar değişikliği sonrasında dönüşme olasılığıyla, değişiklik sonrası stratejilerin şirket performansına etkilerine dair dokuz hipotez önerilmektedir. Hipotezler geliştirilirken, şirketlerin bağlantı stratejilerini dönüştürmede çeşitli kısıtlayıcı mekanizmalarla karşılaştıkları, stratejilerin performansa etkilerinde ise ödüllendirme, cezalandırma ve mesafeli durma mekanizmalarının etkili olduğu varsayılmaktadır. Bu makalede geliştirilen sürece odaklı bir çerçeveye, ilgili yazına hem bağlantı stratejilerinin dönüşümünün altında yatan mekanizmaları belirginleştirerek hem de politik bağlantı sorununu yazında betimlenenlerden farklı özellikler gösteren Türkiye bağlamında ele alarak katkıda bulunmaktadır. Makalede ayrıca önerilen çerçevenin nasıl geliştirilebileceği tartışılmaktadır.

Anahtar Sözcükler: Şirketlerin politik bağlantıları, Şirketlerin politik faaliyetleri, Firma performansı, Ekonomi-politik, Türkiye

Adaptation of Political Connections of Firms to Change in Government and Its Impact on Firm Performance: A Theoretical Framework

Abstract

This paper develops a conceptual framework addressing how political connections of firms transform after change in government and its influence on firm performance. The framework classifies political strategies by considering their strength as well as composition regarding connections with ruling and/or opposition parties. Nine hypotheses are developed regarding transformation likelihood of the nine strategies that are identified, and their impact on firm performance. In developing hypotheses, various mechanisms that constrain transforming existing political strategies and mechanisms of rewarding, punishing, and distancing that govern the relationship between political strategies and firm performance are proposed. The paper contributes to extant literature by developing a processual framework that illuminates the mechanisms driving transformation of connection strategies and considering this within the Turkish context which differs from those depicted in extant literature. The paper also discusses how the proposed framework can be advanced further.

Keywords: Corporate political ties, Corporate political activities, Firm performance, Political-economy, Turkey

* Makale geliş tarihi: 17.10.2018
Makale kabul tarihi: 12.03.2019
Erken görünüm tarihi: 10.09.2019

Şirketlerin Siyasi Partilerle Bağlantılarının İktidar Değişikliklerine Uyumlanması ve Şirket Performansına Etkileri: Bir Kuramsal Çerçeve Önerisi*

Giriş

Son yıllarda, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde faaliyet gösteren şirketler, kamu politikalarını kendi çıkarları doğrultusunda etkilemek veya rant elde etmek için politikaya çeşitli yollarla artan oranlarda müdahil olmaktadır (The Economist, 2014). Türkiye’de ise iş insanlarının politik partilerle bağlantılar yoluyla ayrıcalıklar elde ederek sermaye birikimi sağladıkları sıkça dile getirilen tarihsel bir olgudur (Buğra, 1994; Keyder, 2017).

Örgüt kuramı alanında bu meseleyle ilgilenen şirketlerin politik bağlantıları (*corporate political connections*) yazınında genellikle yükselen ekonomilerdeki şirketlerin devletle veya politik partilerle bağlantılarının öncülleri ve şirket performansına etkileri incelenmektedir (Faccio, 2006; Marquis ve Raynard, 2015; Sun vd., 2012). Bu yazın daha çok politik bağlantıların hangi faktörlere bağlı olduğuna odaklanarak performansa etkilerinin nasıl *farklılaştığını* araştırmaktadır. Ancak, farklı bağlantı biçimlerinin ekonomik ve politik değişimlere bağlı olarak süreç içinde nasıl ve yönde *değiştiğini* ve bu değişimin şirket performansını ne ölçüde etkilediğini kuramsal ve görgül anlamda sınırlı düzeyde ele almaktadır. Örneğin, şirketlerin politik değişimden önceki bağlantı stratejilerinin izleyen dönemdeki stratejilerini ne ölçüde biçimlendirdiğini, diğer bir deyişle şirketlerin politik bağlantılarını değişen koşullara nasıl uyumladıklarını açıklamamaktadır.

Ayrıca, bu yazın genellikle Rusya, Çin ve Tayvan gibi ülkelere yoğunlaştığı için çalışmaların kuramsal yaklaşımı bu ülkelerin ekonomi-politiğini yansıtmaktadır (örn., Zhu ve Chung, 2014; You ve Du, 2012). Bu nedenle, Türkiye gibi görece erken dönemde kapitalist ve çok partili parlamenter sistemi benimsemiş, ancak çoğulcu demokrasiden ziyade yarı-otoriter politik

* Bu makale, TÜBİTAK tarafından desteklenen SOBAG-116R052 nolu 1001 projesinden üretilmiştir. Desteklerinden ötürü TÜBİTAK’a ve yorumlarından dolayı SBF Dergisi hakemine teşekkür ederiz.

sistem ve devlete-bağımlı iş sistemi özellikleri taşıyan bir ülkenin koşullarının, politik bağlantılar-şirket performansı ilişkisini sürece odaklı olarak nasıl biçimlendirdiği henüz kavramsallaştırılmamıştır. Bu konuyla ilgili olarak Türkiye üzerine yapılmış çalışmalar iş-siyaset bağlantısının şirket performansını hem olumlu hem de olumsuz etkilediğine dair nitel ya da nicel bulgular sunmaktadır (örn., Buğra, 1994; Buğra ve Savaşkan, 2015; Özcan ve Gündüz, 2014 ve 2015). Ancak, hangi politik koşulların bu ilişkiyi biçimlendirdiğini veya şirketlerin politik değişimler karşısında politik bağlantı stratejilerini nasıl uyumladıklarını ve bunun şirket performansına olası etkilerini açıklayan kuramsal çerçeve eksikliği söz konusudur.

Türkiye ve diğer ülkelere ilişkin yazındaki bu boşlukların giderilmesine katkıda bulunmak için çalışmamızda Türkiye'deki büyük şirketlerin hükümet değişikliği karşısında iktidar ve muhalefet partileriyle bağlantı stratejilerini ne yönde değiştirdiklerini ve bu değişimlerin onların finansal performanslarını ne ölçüde ve ne yönde etkilediğini açıklayan bir kuramsal çerçeve geliştirmeyi amaçlamaktayız. Politik bağlantılar yazınına dayanarak öncelikle, şirketlerin sahip ve üst düzey yöneticilerinin belirli bir hükümet döneminde iktidar ve muhalefet partileriyle farklı derecelerde bağlantılı olabileceklerini dikkate alıyoruz. Buna dayalı olarak, şirketlerin her iki türden partiyle hiçbir bağlantılarının olmamasından her ikisiyle de güçlü bağlantılarının olmasına kadar uzanan dokuz farklı bağlantı stratejisi tanımlamaktayız. Daha sonra, iktidar değişikliği olduğunda, bu stratejilerin ne yönde değişebileceğine dair öngörülebilir bulunmaktayız. Son olarak, bu stratejik değişimlerin şirket performansına olası etkilerini dokuz farklı hipotez geliştirerek öngörmeye çalışmaktayız. Bu hipotezleri geliştirirken, şirketlerin iktidar değişikliği sonrasında bağlantı stratejilerini değiştirmekte yapısal kilitlenme, vefa ve toplumsal baskılar gibi mekanizmalarla kısıtlandığını varsaymaktayız. Diğer yandan, bağlantı stratejilerinin şirket performansına etkilerinin ise ödüllendirme (rant sağlama), cezalandırma (mahrum bırakma) ve mesafeli durma mekanizmaları ile gerçekleştiğini önermekteyiz.

Çalışmada bu amaçlara ulaşarak bağlantı stratejilerini sınıflandıran ve bunların iktidar değişikliği sonrasında izlenecek stratejileri nasıl biçimlendireceğini ve buna bağlı olarak finansal performansın nasıl etkileneceğini açıklayan “sürece odaklı” bir kuramsal çerçeveye politik bağlantılar yazınına geliştirmeyi hedeflemekteyiz. Ayrıca, Türkiye bağlamında şirket performansını açıklamak için çok önemli bir ölçüt olduğu düşünülen iş-siyaset ilişkisini bu çerçeveye ele alarak Türkiye’de iş ortamının daha iyi anlaşılmasına katkıda bulunmayı amaçlamaktayız. Son olarak, politik bağlantılar yazınına Türkiye gibi farklı bir ulusal bağlama genişleterek söz konusu yazını farklı bir bağlamdan doğabilecek kavramlar ve önermelerle zenginleştirmeyi ummaktayız.

İzleyen bölümlerde öncelikle şirketlerin politik bağlantıları yazınına eleştirel bir biçimde ele almaktayız. Ardından, Türkiye bağlamında şirketlerin politik bağlantılarını ilgili yazın ışığında tartışmaktayız. Daha sonra da kuramsal çerçevemizi sunmaktayız. Tartışma ve sonuç bölümünde kuramsal çerçevenin yazına katkılarını, görgül araştırma olanaklarını, çerçevenin genellenebilirliğini ve ileride yapılacak çalışmalarla nasıl geliştirilebileceğini tartışmaktayız.

1. Yazın Değerlendirmesi

Son yıllarda, şirketlerin siyasetle ilişkisine akademik yazında artan bir ilgi gözlenmektedir (güncel yazın taramaları için bkz. Hillman vd., 2004; Lux vd., 2011; Lawton v., 2013; Marquis ve Raynard, 2015). Bu yazın birbirleriyle bağlantılı olmakla birlikte şirketlerin politik faaliyetleri (*corporate political activities*) ve şirketlerin politik bağlantıları (*corporate political connections*) şeklinde ikiye ayrılmaktadır¹. Şirketlerin politik faaliyetlerine odaklanan yazında, şirketlerin kendi ekonomik çıkarlarına katkıda bulunacak şekilde kamu politikalarını biçimlendirmek amacıyla giriştikleri faaliyetlere odaklanılmaktadır (Baysinger, 1984; Hillman ve Hitt, 1999). Bu faaliyetler, temel olarak şirketlerin partilerin seçim kampanyalarına bağış yapmaları ve açık lobicilik faaliyetlerine girişmelerini içermektedir (Lawton vd., 2013; Lux vd., 2011; Rajwani ve Liedong, 2015). Bu yazında, şirketlerin politik faaliyetlerinin kurumsal, sektörel ve örgütsel öncüllerine, şirketlerin izledikleri stratejilere ve bu faaliyetlerin firma performansı ve kamu politikaları açısından sonuçlarına yoğunlaşmaktadır (Hillman vd., 2004; Lux vd., 2011; Marquis ve Raynard, 2015; Rehbein ve Schuler, 1999; Schuler vd., 2002). Şirketlerin politik faaliyetlerine ilişkin bu yazın, öncüller, stratejiler ve sonuçlar konusunda bir çerçeve sunmakla birlikte, büyük ölçüde ABD’li araştırmacılarca geliştirilen bu kuramsal çerçeve fazlasıyla ABD politik ve kurumsal bağlamını yansıttığı için diğer ülkelerde geçerliliği zayıftır. ABD gibi çoğulcu demokrasiye dayanan ve kongrenin etkin olduğu sistemlerde yasama organını politik faaliyetlerle etkilemek daha önemli iken, korporatist parlamenter sistemlerde yürütme organını etkilemek daha önemli

1 Rajwani ve Liedong (2015) politik faaliyetler yazınında finansal, enformasyonel ve ilişkisel olmak üzere üç strateji çalışıldığını ileri sürerek politik bağlantılar yazınına ilişkisel stratejiler üzerinden politik faaliyetler yazınına bir alt bileşeni olarak göstermektedir. Ancak, finansal ve enformasyonel stratejiler politik faaliyetlerin tanımına (Hillman ve Hitt, 1999) koşut olarak şirketlerin kamu politikalarını etkilemeye dönük bağış ve lobicilik gibi faaliyetleri kapsarken, ilişkisel strateji bundan farklı olarak şirketlerin bireysel çıkar veya ayrıcalık (rant) elde etmek için siyasetlerle bağlantılarına karşılık gelmektedir. Bu açıdan, politik bağlantılar yazını, politik faaliyetler yazınına kapsamı dışında farklı bir meseleyi ele aldığı için bu çalışmada biz iki yazını ayırtmaktayız.

olabilmektedir (Hillman ve Keim, 1995; Keim ve Hillman, 2008). Diğer yandan, gelişmekte olan veya yükselen ekonomilerde, şirketlerin politik faaliyetleri, yukarıda vurgulandığı gibi kamu politikalarını lobicilik, komisyonlara katılma, partilere açıktan bağışta bulunarak etkilemek yerine siyasi partilerle, bürokratlarla ve hükümet üyeleriyle kişisel veya ailesel “bağlantılar” yoluyla bireysel ayrıcalıklar elde etmek üzerinde yoğunlaşmaktadır (Peng, 2003; Dieleman ve Sachs, 2008; Marquis ve Raynard, 2015). Diğer bir deyişle, bu ülkelerde eş-dost (*crony*) kapitalizminin özelliklerinin daha belirgin olması “bağlantılara” odaklanmayı gerektirmektedir (Sun vd., 2012). Biz de bu çalışmada özellikle şirketlerin politik bağlantıları yazınına yoğunlaşarak süreç odaklı bir kuramsal çerçeve geliştirmeye çalışacağız.

1.1. Şirketlerin Politik Bağlantıları Yazını ve Eleştirisi

Şirketlerin politik bağlantıları, şirketlerle kamusal yetkililer arasında sınır-tarama işlevi gören kişisel ve kurumsal bağlantılar olarak tanımlanmaktadır (Faccio, 2006). Buna göre, genellikle dört tür politik bağlantıdan söz edilmektedir: 1) sahiplik ilişkileri (örn., devletin şirketlerin ortağı olması), 2) kişisel ilişkiler (sahiplerin ve yöneticilerin, politikacılar ve bürokratlarla kişisel ilişkileri), 3) yönetim kurulu ya da yönetici düzeyindeki bağlar (örn., iç içe geçmiş yönetim kurulları) ve 4) sahip ve yöneticilerin çeşitli politik pozisyonlarda yer alması (örn., sahip ve yöneticilerin siyasi partilere üye olması, hükümetlerin çeşitli komisyonlarında veya pozisyonlarında yer alması) olarak tanımlanmaktadır (Sun vd., 2012).

Bu yazın da yukarıda bahsedilen politik faaliyetler yazınına benzer olarak politik bağlantıların öncülleri, politik bağlantı stratejileri ve bu stratejilerin firma performansına etkilerini incelemektedir (Marquis ve Raynard, 2015; Sun vd., 2012). Ancak, kanımızca politik faaliyetler yazınından en önemli farklılıkları (1) gelişmiş ülkeleri göz ardı etmemekle birlikte genellikle gelişmekte olan ve yükselen ülkelere odaklanmaları, (2) şirketlerin kamu politikalarını nasıl etkilediklerinden ziyade politik aktörlerle münferit ilişkiler yoluyla nasıl bireysel çıkar sağladıklarını incelemeleri, (3) politik faaliyetler yazınında egemen olan kaynak bağımlılığı, kaynak-temelli ve özellikle işlem maliyeti yaklaşımlarının yanı sıra ağ düzeneği (*network*) yaklaşımını da analize katmaları ve (4) politik faaliyetler yazınına benzer olarak genellikle öncüllerin stratejiler ve stratejilerin de sonuçlar üzerindeki etkilerini *kesitsel* (*cross-sectional*) bir biçimde incelemekle birlikte, öncüllerde zaman içinde ortaya çıkan değişimlerin şirketlerin politik stratejilerinde ne tür değişimlere yol açtığı ve bu değişimlerin *boylamsal* (*longitudinal*) olarak firma performansını nasıl etkilediği sorusunu sınırlı da olsa araştırmalarıdır.

Sun vd. (2012), politik bağlantılar yazınına değerlendirerek politik bağlantıların şirket performansını koşullara bağlı olarak olumlu veya olumsuz yönde etkileyeceğini iddia ederken, bu bağlantıların “*koşullara bağlı değerine*” (*contingent value*) dikkat çekmektedir. Buna göre, politik bağlantıların performansa etkisi; (1) kurumsal/politik (piyasa dışı), (2) sektör (piyasa), (3) örgütler-arası ve (4) örgüte özgü koşullardaki değişimlere ya da farklılıklara bağlı olarak değişebilmektedir. Sun vd.’ne (2012) göre, ulusal politik sistemdeki kurumsal düzenlemelere, toplumsal paydaşlar ve örgütler arasındaki etkileşimlere ve politik rejiminin istikrarına bağlı olarak politik bağlantıların değeri değişmektedir. Örneğin, ABD gibi çoğulcu demokrasilerde yasamayla bağlantılar, korporatist parlamenter sistemlerde ise yürütme ile bağlantılar şirketlere daha fazla değer sağlamaktadır (Hillman ve Keim, 1995; Keim ve Hillman, 2008). Ayrıca, rejim değişikliğinin yaşandığı durumlarda, değişimden önceki iktidarla güçlü bağlantılara sahip olan şirketler için bu bağlantılar, değişiklikten sonra bir dezavantaja dönüşebilmektedir. Örneğin, Endonezya’da Suharto rejimi, G. Kore’de de Park rejimi sonlandıktan sonra bu rejimlerle güçlü bağlantıları olan şirketlerin performansları yeni elitlerle bağlantı kurmakta zorlandıkları için düşmüştür (bkz., Leuz ve Oberholzer-Gee, 2006; Siegel, 2007).

Şirketlerin politik faaliyetleri yazınında olduğu gibi, sektörün hükümet tarafından yüksek düzeyde kontrol edilmesi ya da regülasyonların kapsamlı olması ve yoğunlaşma oranının yüksek olması politik bağlantıların sıklığını da artırmaktadır (Hillman, 2005; Li vd. 2008). Ancak, piyasa koşullarındaki ani değişiklikler, politik bağlantıların performansa olumlu etkisini yok etmekte, hatta geçmişten gelen bu politik bağlantılar performansı olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Örneğin, piyasanın serbestleştirilmesi veya yoğunlaşmanın azalarak rekabetin artması sonucunda geçmişte politik aktörlerle kurulmuş güçlü bağlar fazla getirisi olmayan, hatta ek maliyetlere neden olan ayak bağlarına dönüşebilmektedir (Sun vd., 2012: 72). Örneğin, Sun vd. (2010), Çin otomotiv sektöründe Volkswagen’ın politik aktörlerle kurduğu güçlü ilişkilerin başlangıçta avantajlar sağlamakla birlikte, sektörde rekabet arttıkça, bu bağlantıların firma performansı açısından bir dezavantaja dönüştüğünü göstermiştir. Avantaj sağlayan geçmiş bağlantıların, yapısal kilitlenme yanı sıra yöneticiler açısından bilişsel kilitlenmeye de neden olarak, şirketlerin değişim ihtiyacını görememelerine, rekabet yeteneklerini geliştirememelerine yol açtığı ileri sürülmektedir (Sun vd., 2012: 73). Buna koşut olarak, Nee ve Oppen (2010), Çin’de politik bağlantıların önceleri özellikle kamu ihalelerinin ve fonlarının yoğun olduğu sektörlerde şirketlere önemli avantajlar sağladığını; ancak, piyasa ekonomisi kurumsallaştıkça bu politik bağlantıların şirketlerin yeni koşullara uyumunu engellediğini göstermiştir.

Sun vd. (2012), politik bağlantıların değerini etkileyen örgütler arası koşullar için, bağlantıların gücünü, türünü ve yapısını (kompozisyonunu) ve

tarafların pazarlık gücünü vurgulamaktadır. Bilindiği gibi ağ düzeneği yazınında, taraflar arasında güvene ve karşılıklılığa dayalı yoğun ve uzun süreli bağlar güçlü bağlar olarak adlandırılmaktadır (Gulati vd., 2005). Yapılan araştırmalara göre, güçlü politik bağlantılar zayıf bağlantılara göre şirketlere daha fazla avantaj sağlarken (Faccio, 2010), ani politik değişikliklerde zayıf bağlantılara göre şirketlere daha fazla zarar verebilmektedir. Öte yandan, zayıf bağlantılar daha az avantaj sağlarken, ani politik değişikliklerde de daha az zarar yaratmaktadır (Dahan vd., 2006; Siegel, 2007).

Diğer taraftan, bağlantıların yapısı sadece bir politik partiyle ya da sadece kişisel bağlantılarla sınırlı olabildiği gibi, aynı zamanda birden fazla rakip politik partiyle ya da hem kişisel hem de kurumsal bağlantıların olduğu portföy yapısını yansıtabilmektedir (Zhu ve Chung, 2014). Sun vd. (2010), Çin’de bağlantıları portföy yapısını yansıtan şirketlerin ekonomik şoktan sonra firma değerlerinin, bağlantıları portföy yapısını yansıtmayan şirketlere göre daha az düştüğünü göstermiştir. Ayrıca, Tayvan işletme gruplarını boylamsal olarak inceleyen Zhu ve Chung (2014), işletme gruplarının rakip politik partilerle ikili ya da portföy bağlantılarının çeşitlenme stratejilerine etkilerinin hükümetlerin bütünleştiği (bir partinin hem yasama hem de yürütmeyi kontrol etmesi) ve bölündüğü (bir partinin yürütmeyi kontrol ederken başka partinin yasamayı kontrol etmesi) dönemlere göre değiştiğini göstermiştir. Örneğin, bütünleşik dönemde, iktidar partisiyle bağlantılar farklı sektörlere yatırım yaparak ilgisiz çeşitlenmeyi (*unrelated diversification*) kolaylaştırırken, muhalefet partileriyle bağlantılar çeşitlenmeyi zorlaştırmaktadır. İlişkilerin türü açısından bakıldığında ise, örneğin Okhmatovski (2010), kamu iktisadi kuruluşlarıyla sahiplik ve yönetim kurulları üzerinden bağlantıları olan Rus bankalarının, devlete doğrudan bağlı olan bankalara göre daha kârlı olduklarını belirlemiştir. Diğer bir deyişle, devletle doğrudan bağlantılar bazen şirketler açısından zararlı olabilmektedir (ayrıca bkz., Sukhtankar, 2012). Son olarak, bağlantıların değerinin, firmanın politikacılara sağladığı ilişkisel rantın önemi ve firmanın bu anlamda pazarlık gücüne bağlı olduğu ileri sürülmektedir. Örneğin, başlangıçta politikacılarla birlikte yaratılan ranttan politikacılar ya da kamu kuruluşları gittikçe daha fazla pay alabilmekte ve şirketler bunu engellemek için pazarlık güçlerini artırmak üzere ilave maliyetlere katlanmak zorunda kalabilmektedir (bkz., Sun vd., 2012).

Politik bağlantıların değerini etkileyen örgüte özgü koşullar, örgütsel özellikler ve yönetsel mekanizmalar olmak üzere iki kısımda incelenmektedir (Sun vd., 2012). Özel, küçük, genç ve yerli şirketlerin kamuya ait, büyük, yaşlı ve yabancı şirketlere göre politik bağlantılardan daha fazla yarar sağladıkları vurgulanmaktadır. Bunun nedeni, ilk gruptaki şirketlerin politik bağlantılar aracılığıyla, özel, küçük, yeni ve yabancı olmanın getirdiği bazı zafiyetleri giderebilmelidir (Sun vd., 2012: 76). Ancak, Zhu ve Chung (2014), Tayvan’daki görece büyük işletme gruplarının radikal ekonomik ve politik değişimlerden önce

ve sonra çeşitlenmeye devam ettiklerini göstermiştir. Diğer bir deyişle, büyük olmanın getirdiği bilgiye ulaşma, geleceği tahmin etme gibi beceriler politik bağlantıların değerini artırabilmektedir. Diğer yandan, Endonezya'daki Salim Grubunu inceleyen Dieleman ve Boddewyn (2012), parçalanmış ve gevşek bağlanmış işletme grubu yapısının farklı politik gruplarla bağlantı kurma ve riski azaltma açısından işlevsel olduğunu göstermiştir. Yönetmel düzeyde ise üç mekanizmanın güçlü bağlantıları dezavantaja dönüştürdüğü ileri sürülmektedir (Sun vd., 2012). Güçlü politik bağlantıları olan profesyonel yöneticiler kendi istihdamlarını sürdürmek için bu bağlantıları hissedarlara karşı bir koruma kalkanı olarak kullanabilmektedir (You ve Du, 2012); bu yöneticiler rakip firmalara geçerek bu bağlarını rakiplere taşıyabilmektedir (Li ve Zhang, 2007; Peng ve Luo, 2000); son olarak, yöneticiler firmaya artık yararı olmasa da vefa, karşılıklılık gibi nedenlerle bu bağları sürdürmeye eğilim gösterebilmektedirler (Keim, 2001; Li ve Zhang, 2007). Diğer bir deyişle, profesyonel yöneticilerin güçlü politik bağlarının zaman içinde bir vekalet maliyeti sorunu yaratması söz konusudur.

Politik bağlantılar yazını, özellikle yükselen ve gelişmekte olan ülkelerde iş-siyaset ilişkilerinin şirket performansı üzerindeki etkilerinin koşullara bağlı karakteriyle ilgili önemli fikirler verse de bazı açılardan eksiklikler taşımaktadır. En önemli eksikliklerden ilki, gerek Sun vd.'nin (2012) değerlendirme çalışmasında gerekse bazı görgül çalışmalarda (örn., Zhu ve Chung, 2014) "koşullara göre farklılık" ile "süreçte değişim" olgularının karıştırılmasıdır. Diğer bir deyişle, farklı politik ve ekonomik dönemlerde farklı bağlantı biçimlerinin performansa etkileri ya da büyüklük, yaş, sahiplik açısından farklı firmalar için bağlantıların değerinin nasıl *farklılaştığı* incelenirken, bu bağlantı biçimlerinin ekonomik ve politik değişimlere göre *süreç içinde* nasıl ve yönde *değiştiği* göz ardı edilmektedir. Örneğin, incelediğimiz çalışmaların hiçbirinde şirketlerin politik değişimden önceki politik bağlantılarının, sonraki dönemdeki bağlantılarını ne ölçüde biçimlendirdiği, diğer bir deyişle şirketlerin politik bağlantılarını değişen koşullar karşısında nasıl uyumladıkları dikkate alınmamaktadır. Belki de bu nedenle, Sun vd. (2012) gelecekteki çalışmalarda güçlü politik bağlantıları olan firmaların fazla yerleşiklikten kaynaklanan problemleri ne ölçüde ve nasıl çözebildiklerinin ve politik partilerin güçlerinin zaman içinde azalıp arttığı dikkate alındığında şirketlerin politikacılarla ilişkileri nasıl sürdürdüklerinin incelenmesini önermektedir. Bu araştırma konuları, yukarıda değindiğimiz gibi, bağlantı stratejilerin politik değişimler karşısında boylamsal olarak nasıl değişebileceğine dair kuramsal çerçevelerin geliştirilmesini gerektirmektedir.

Bağlantılar yazınındaki bir diğer eksiklik ise, politik bağlantılarla ilgili stratejilerin yeteri kadar kavramsallaştırılmadığıdır. Örneğin, Zhu ve Chung'un (2014) çalışmasındaki teorik çerçevede politik bağlantılar sadece iktidar ve

muhalefet partileriyle ikili ya da portföy bağlantıları boyutuna indirgenmektedir. Oysa ki, bilindiği gibi bağlantıların zayıf ya da güçlü olması da şirket performansını etkileyebilmektedir (örn., Leuz ve Oberholzer-Gee, 2006; Okhmatovskiy, 2010; Siegel, 2007).

Son olarak, politik bağlantılarla ilgili çalışmalar, gelişmekte olan veya yükselen ülkelerde politik ve kurumsal ortamlardaki heterojenliği yeteri kadar yansıtmamaktadır. Yapılan çalışmalar, büyük ölçüde Çin, Rusya gibi ülkelerle ilgilidir. Bu ülkeler, görece geç dönemde kapitalist sistemi benimsemiş, çoğulcu demokrasi modelini uygulamayan ya da eksik uygulayan ülkelerdir. Dolayısıyla, yapılan çalışmalarda önerilen kuramsal çerçeveler bu ülkelerin politik ve kurumsal sistemlerinin bir yansımasıdır. Örneğin, Zhu ve Chung'daki (2014) bütünleşik-bölünmüş hükümet ayrımı ülkemizde pek geçerli değildir: Türkiye'de genellikle iktidarda olan parti ya da partiler mecliste de çoğunluğa sahiptirler. Dolayısıyla, Türkiye gibi parlamenter sisteme sahip ve kapitalist ve çok partili sistemleri erken dönemde benimsemiş, ancak çoğulcu demokrasiden ziyade yarı-otoriter politik sistem (Ottoway, 2003) ve devlete-bağımlı iş sistemi özellikleri taşıyan (Berkman ve Özen, 2008) bir ülkenin koşullarının politik bağlantılar-şirket performansı ilişkisini nasıl şekillendirdiği bilinmemektedir.

1.2. Türkiye Bağlamı ve Şirketlerin Politik Bağlantıları

Türkiye'de şirketlerin politik bağlantıları ve bu bağlantıların performansları üzerindeki etkilerine dair çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Öncelikle belirtmek gerekir ki, Türkiye'de Osmanlı İmparatorluğundan devralınan “milli burjuvazi” yaratma geleneği çerçevesinde devlet tarafından doğrudan ya da dolaylı olarak iş çevrelerine sermaye aktarımı her dönemde söz konusu olmuştur (Buğra, 1994). Devletin, kamu iktisadi teşebbüsleriyle bizzat piyasaya dahil olması, hem üretim için gerekli olan kaynakları sağlayıcı (kredi, lisans, ithal izni, insan kaynakları vb.) hem de çok önemli bir müşteri olması (kamu ihaleleri ve hizmet alımları), aynı zamanda piyasayı düzenlemesi ve patrimonial devlet geleneği içinde günün politik gereklilikleri doğrultusunda piyasaya keyfi bir biçimde doğrudan müdahale etmesi, Türkiye'de politikacılar ve bürokratlarla kişisel ve özel ilişkiler kurarak kaynaklara ayrıcalıklı bir biçimde ulaşım sağlayan bir girişimci sınıfı yaratmıştır (Buğra, 1994; Özen ve Akkemik, 2012). 1960'lı yıllardan 1970'li yılların sonlarına kadar izlenen ithal ikamesi politikası yoluyla hükümetler bir yandan korumacı politikalarla girişimcileri yabancı şirketlerin rekabetinden koruyarak rekabetin düşük olduğu bir yurtiçi piyasa sunmuş, diğer yandan da kamu bankaları aracılığıyla uzun vadeli düşük faizli krediler ve KİT'ler tarafından üretilen düşük fiyatlı hammaddeleri sağlamış ve büyük çaplı mal ve hizmet alımlarıyla (kamu ihaleleri) şirketlere destek sağlamıştır (Buğra, 1994).

Ancak, devletin sağladığı bu kaynaklara ulaşmak, CHP'nin tek parti olduğu dönemde de geçerli olmakla birlikte, özellikle 1945 yılında çok partili sisteme geçildikten sonra hep patronaj ve kayırmacılık (*clientelism*) ilişkileri üzerinden yürümüştür. Burada '*clientelism*', politikacıların himayesi altında kamusal kaynakların dağıtımından ayrıcalıklı bir biçimde yararlandığı siyaset biçimine karşılık gelmektedir (Heper, 2002). Bu sistem içinde hızla büyüyen ulusal şirketler çok sayıda sektörde ilgisiz bir biçimde çeşitlenmiş ve sahip aile tarafından merkezi bir biçimde yönetilen aile holdingleri doğmuştur (Buğra 1994). Türkiye Cumhuriyeti'nin inşa edilmesinde merkezi temsil eden, Batılılaşmacı, modernleşmeci ve laik dünya görüşünü içselleştiren bu elit burjuvazi, 1970 yılında Türkiye Sanayici ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) etrafında bir çıkar grubu olarak örgütlenerek Türkiye'deki iş ortamının merkezi elitlerini oluşturmuşlardır (Gülfidan, 1993). TÜSİAD çevresi, bir yandan büyük girişimcilerin ortak çıkarlarını temsil eden bir çıkar grubu işlevi görürken, diğer yandan da üyeleri çeşitli ekonomik ayrıcalıklar elde etmek için siyasetçilerle ve bürokratlarla kişisel ilişkilerini sürdürmüşlerdir (Buğra, 1994 ve 1998).

1980'li yıllarda uygulanmaya başlanan liberal sistemle birlikte bu kayırmacılık geleneğinin biçim değiştirerek sürdüğü belirtilmektedir (Öniş, 1991). Turgut Özal'ın Başbakan olduğu Anavatan Partisi'nin (ANAP) iktidarında yürütme organının artan gücüne paralel olarak (Öniş, 1991) ihracatı teşvik ve ithalatı serbestleştirme politikaları, altyapı yatırımları ve iç borçlanma politikaları çeşitli ayrıcalıklar yaratılarak uygulanmıştır (Buğra, 1994). İthal ikamesi politikaları desteğiyle büyüyen TÜSİAD çevresi dışa açık büyüme modeline kolayca uyum sağlayarak daha da büyümüştür. Ancak, 1980'li yıllarda sık ve keyfi bir biçimde yapılan politika değişikliklerinden kaynaklanan belirsizlikler nedeniyle ANAP Hükümeti ile TÜSİAD arasındaki ittifak zedelenmiş ve hükümet Anadolu sermayesini de destekleyerek alternatif sermaye grupları yaratma yoluna gitmiştir (Özel, 2003). Bu arada, Türkiye'de siyasetin temel çatışma noktalarından biri olan laiklik-İslamcılık ikiliğinden doğan İslami hareket, merkezi seçkinlere karşı, dışlandıkları ve mağdur edildikleri söylemiyle dindar kesimleri mobilize ederek politik ve ekonomik anlamda gittikçe daha fazla güç kazanmıştır (Çokgezen, 2000; Güllalp, 2000). Yerel yönetimlerde ve merkezi hükümetlerde koalisyon ortağı olarak yer alan ve İslami hareketten doğmuş Refah Partisi (RP) bu politik gücünü kendini destekleyen Anadolu sermayesine aktararak onların gelişmelerini sağlamıştır. Bunun bir sonucu olarak, TÜSİAD'a karşıt olarak 1990'da Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) kurulmuştur (Gülfidan, 1993). Seküler ve Batılılaşmacı siyasal merkezi kültürel ve ekonomik açıdan eleştiren, esnek imalat sisteminin egemen olduğu Asya modelini öne çıkaran ve aile, din, dayanışma, işbirliği gibi geleneksel değerleri vurgulayan MÜSİAD çevresi "ezilen Müslüman retoriği" kullanmalarına rağmen, merkezi elitlere benzer olarak siyasal iktidarlardan elde

ettikleri kaynaklarla büyümüşlerdir (Buğra, 1997, 1998 ve 2003; Çokgezen, 2000; Doğan 2007; Özen vd., 2008).

Türkiye’de İslami hareketten doğan sermaye grupları, özellikle yine İslami hareketten doğan Adalet ve Kalkınma Partisinin (AKP) 2002 yılından günümüze kadar süren 15 yıllık tek parti iktidarında daha da büyümüş ve çeşitlenmiştir. Buğra ve Savaşkan (2015), devlet eliyle işadamları yaratma eğiliminin 2000’li yıllarda da sürdüğünü vurgulamaktadır. KİT’ler aracılığıyla ucuz girdi sağlamanın önemi azalmakla birlikte hükümet, kamu ihaleleri, merkezi hükümet ve yerel yönetimler düzeyinde hizmet alımları, özelleştirmeler, yerel düzeydeki alt yapı yatırımları, kentsel dönüşüm projeleri, TOKİ aracılığıyla yürütülen konut projeleri, ucuz devlet bankası kredileri gibi mekanizmalar yoluyla, kendisini destekleyen İslami harekete yakın iş çevrelerini desteklemiştir (Buğra ve Savaşkan, 2015). Buna koşut olarak güçlenen İslami sermaye kesiminde, MÜSİAD’ın yanı sıra Anadolu Aslanları İşadamları Derneği (ASKON), Türkiye İşadamları ve Sanayicileri Konfederasyonu (TUSKON), Türkiye Gönüllü Teşekkülleri Vakfı (TGTV) gibi dernekler doğmuştur. Bu dernekler, Anadolu kentlerinde yerleşik KOBİ’leri içerdiği gibi eski merkezleri temsil eden ve hala gücünü koruyan İstanbul, Kocaeli, Ankara, Bursa gibi sanayi merkezlerinde yerleşik holdingleşmiş büyük kuruluşları da temsil etmektedir (Buğra ve Savaşkan, 2015).

Yukarıda değindiğimiz yazın, Türkiye’de şirket başarısı için politik bağlantıların çok önemli olduğunu ikna edici bir biçimde ortaya koymakla birlikte, iş-siyaset bağlantılarını ve bu bağlantıların performans üzerindeki etkilerini görgül olarak araştırmış az sayıda çalışma vardır. Örneğin, 1961 yılındaki askeri darbe ardından Türk Silahlı Kuvvetlerinin himayesinde kurularak hem kamu hem de özel şirket hak ve ayrıcalıklarından yararlanan OYAK’ın bu ayrıcalıklar ve bağlantılar nedeniyle diğer rakip şirketlerden her zaman daha kârlı olduğu ve krizlerden daha az etkilendiği gösterilmiştir (Akça, 2002; Demir, 2005; Göktepe ve Satyanath, 2013). Diğer yandan, enerji piyasasının özelleştirilmesinde hükümetin kişisel bağlantıları olan ya da İslami harekete destek veren derneklere üye olan firmalara ihalelerin verilmesini sağladığı ileri sürülmektedir (Özcan ve Gündüz, 2015). Aslında, bazı çalışmalar (örn., Başkan, 2010; Jang, 2006) 1990’lı yıllarda gelişen ve 2000’li yıllarda etkili olan İslami iş seçkinlerinin sanıldığı gibi AKP’nin dışında değil, bizzat onu kuran kadro içinde yer aldıklarını göstermiştir. Ancak, liberalleşme sürecinde önceleri kapalı ve güçlü bağlarla örülü İslami sermaye ağ düzeneğinin gittikçe daha açık ve zayıf ağ düzeneklerine dönüştüğü de belirtilmektedir (Kırkbeşoğlu ve Sargut, 2016; Özer ve Doğan, 2016). Bu tablo, Türkiye’de iş-siyaset bağlantılarının, iş ve siyaseti birbirinden ayrı ancak bağlantıları olan iki alan gibi gören yukarıda değindiğimiz yabancı yazından daha karmaşık bir görüntü arz ettiğini

göstermektedir. Diğer bir deyişle, iş dünyasının aktörleri aynı anda politik alanda faal olabilmekte ya da bunun tersi söz konusu olabilmektedir.

Özen vd. (2008) ise, 1993-2006 yıllarında görece hızlı büyümüş olan şirketlerin siyasilerle bağlantılarını incelenmiş ve devlete bağımlılık ve merkez-çevre boyutları kullanarak dört farklı girişimci profili tanımlamıştır: (1) merkez illerden ve devlete bağımlı bir biçimde doğmuş TÜSİAD çevresi dışında (2) merkezde devletten bağımsız yetişmiş, (3) çevre (Anadolu ya da taşra kentleri) illerde yetişmiş ancak devlete bağımlı gelişmiş ve (4) hem çevrede yetişmiş hem de devletten bağımsız gelişmiş girişimciler olduğu tespit edilmiştir. Bu çalışmada devlete bağımlılık ölçütü, şirketin büyüme aşamasında kamu ihaleleri ve teşviklerinden yararlanma derecesi olarak tanımlanmıştır. Buna göre, özellikle çevre-bağımlı girişimci grubu İslami iş derneklerine görece daha fazla üye, siyasilerle daha fazla bağlantısı olan ve 2000'li yıllarda kamu ihaleleri ve teşviklerle büyümüş girişimcileri temsil etmektedir. Bu çalışma, ayrıca Türkiye'de iş hayatında başarı elde etmek için ille de siyasetle bağlantı kurmanın gerekmediğini de göstermektedir. Dolayısıyla, siyasetle bağlantılar açısından Türkiye iş ortamında bir çeşitlilikten söz etmek mümkündür. Çalışmadaki bir başka bulgu ise, Endonezya ve G. Kore örneklerinde olduğu gibi (Leuz ve Oberholzer-Gee, 2006; Siegel, 2007), bir dönem iktidarda olan siyasal parti ile aşırı özdeşleşen şirketlerin o dönemde büyümeyi sağladığı, ancak iktidar değiştiğinde bu şirketlerin yeni iktidarca misillemeye uğraması ya da onunla bağlantı kurmada güçlük çekmesinin söz konusu olduğu, bunların da başarısızlığın temel nedenleri olabileceği değerlendirilmiştir. Nitekim, Buğra (1994: 220-221), Türkiye'de bu misilleme tutumunun yaygın olduğunu göstermektedir. Buğra (1994) ayrıca, bağlantılar geliştirilen partinin iktidarda olduğu dönemde bile iktidarın yanlış yönlendirmesi ya da karşılıklılık gereği irrasyonel taleplerde bulunmasının firmaları zarara uğratabildiğini göstermiştir. Sonuç olarak, politik bağlantılar yazınında belirtildiği gibi (Lux vd., 2011; Marquis ve Raynard, 2015; Sun vd., 2012), Türkiye'de de iktidardaki partiyle güçlü bağlar kuran şirketler genellikle bu ilişkilerden yarar sağlamakla birlikte iktidarla güçlü bağlarından zarar da görebilmekte, iktidar değişikliklerinde ise bu zarar daha da dramatik hale gelebilmektedir.

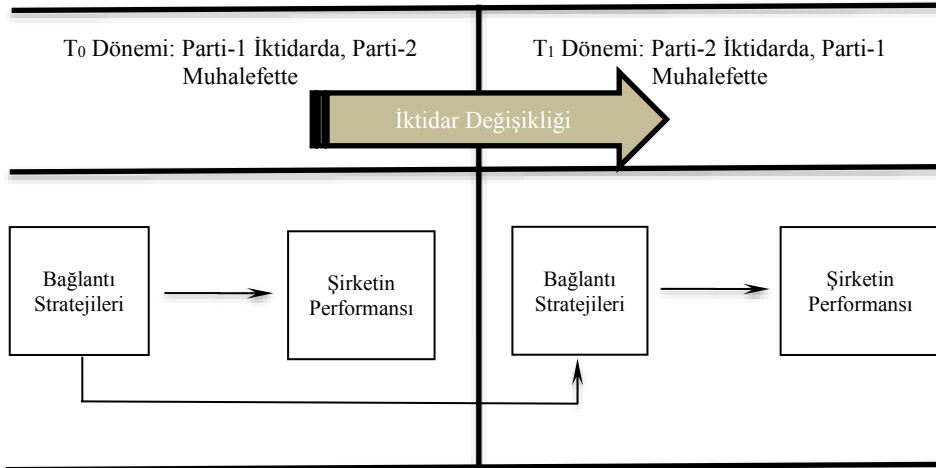
Son olarak, Özcan ve Gündüz (2014), İstanbul Sanayi Odasının (İSO) 2003-2011 yılları arasında ilan ettiği en büyük 1000 sanayi kuruluşunun AKP hükümeti ile bağlantılarını performanslarıyla ilişkilendirerek şu sonuçlara ulaşmıştır: (1) hükümetle bağlantıları olan firmalar olmayanlara göre anormal derecede yüksek büyüme göstermektedirler, 2) bağlantılı firmalar olmayanlara göre listede daha az oranda alt sıralara düşmektedirler, 3) bağlantı türlerinin firma performansına etkisi farklılaşmaktadır ve 4) bağlantılı firmalara paralel olarak, eski elitleri temsil eden TÜSİAD'a üye girişimcilerin firmaları küçülmekte, tam aksine büyümektedir. Son bulgu, eski elitlerin bağlantı stratejilerini yeni

koşullara uyumlayarak büyümeyi sürdürdüklerini çağrıştırmaktadır. Örneğin, TÜSİAD çevresinde yer alan Doğu Grubu'nun, 2002 yılından bu yana AKP iktidarı ile geliştirdiği güçlü ilişkiler yoluyla büyük altyapı ihaleleri ve enerji projeleri olarak büyüdüğü belirtilmektedir (Bekmen, 2013: 66; Buğra ve Savaşkan, 2012: 37). Ancak, Özcan ve Gündüz'ün (2014) çalışması amacı gereği sadece AKP dönemine odaklanmış ve iktidar değişikliklerinin bağlantı stratejilerini nasıl etkilediğini incelememiştir. Benzer bir biçimde Gürakar da (2016), AKP dönemindeki kamu ihalelerine odaklanarak, bu ihalelerin farklı siyasi bağlantıları olan firmalar arasındaki dağılımını incelemiştir. Sonuçlar, ulusal ve yerel düzeydeki ihalelerin büyük çoğunluğunun AKP ile doğrudan ya da dolaylı bağlantıları olan firmalara verildiği yönündedir.

Sonuç olarak hem yabancı ülkeler üzerine hem de Türkiye üzerine yapılan çalışmalar, şirketlerin politik bağlantılarını, politik çevrelerindeki değişimler karşısında nasıl ve ne yönde uyumladıkları ve bu uyumlanmanın finansal performanslarını ne ölçüde etkilediğini boylamsal olarak incelememektedirler. İlgili yazının bu eksikliklerini giderilmesine katkı sağlamak amacıyla bu çalışmada şu temel araştırma sorusunu yanıtlamaya çalışacağız: Türkiye'deki büyük şirketlerin politik partilerle bağlantıları politik çevredeki değişimlere bağlı olarak nasıl, ne yönde ve neden değişmektedir ve bu değişimler şirketlerin finansal performanslarını ne ölçüde etkilemektedir? Bu temel soruya ek olarak çalışmamızda şirketlerin politik bağlantı stratejilerindeki değişimlerin, şirketlerin politik değişimden önceki dönemde izledikleri politik bağlantı stratejileriyle ne ölçüde açıklanabileceği, neden bazı şirketlerin bağlantı stratejilerini değiştirirken bazılarının değiştir(e)mediği ve hangi bağlantı stratejilerinin diğerlerine göre daha yüksek performans getirisi sağladığı sorularını kuramsal olarak yanıtlamaya çalışacağız. Bu açıdan bakıldığında, geliştirmeye çalışacağımız kuramsal çerçevenin, boylamsal çalışmaya bir örnek olan Zhu ve Chung'un (2014) çalışmasından en önemli farkı şudur: söz konusu çalışma, bütünlük ve bölünmüş hükümet dönemlerinde işletme gruplarının iktidar ve muhalefet partileriyle portföy bağlantılarının, bu grupların ilgisiz çeşitlenme stratejilerine etkilerine odaklanırken, bizim kuramsal çerçevemiz, belirli zaman düzleminde yaşanan iktidar değişikliği karşısında, şirketlerin hükümet değişikliğinden önceki dönemde iktidar ve muhalefet partileriyle ikili ve portföy bağlantılarını, iktidar değişiminden sonraki iktidar ve muhalefet partileriyle bağlantılara nasıl dönüştürdükleri ve bu dönüşümün şirketlerin finansal performansını nasıl etkilediği sorularını cevaplamaya çalışmaktadır. Diğer bir deyişle, Zhu ve Chung'un (2014) çalışmasında birbirini takip eden politik dönemlerin etkileri incelenmekle birlikte, önceki dönemdeki bağlantıların sonraki dönemde bağlantılara etkileri (bağlantıların uyumlanması) dikkate alınmamaktadır.

2. Kuramsal Çerçeve ve Hipotezler

Bu bölümde geliştireceğimiz kuramsal çerçeveye bir şirket kümesinin iktidar değişiminden önceki dönemdeki bağlantı stratejilerinin sonraki dönemdeki bağlantı stratejileri üzerindeki etkilerini ve iki farklı dönemdeki bağlantı stratejilerinin performansa etkilerini açıklamayı amaçlamaktayız. Böylelikle, iktidar değişikliği karşısında şirketlerin bağlantı stratejilerini nasıl ve ne yönde uyumladıklarını anlamayı hedeflemekteyiz. Bu amaçlara dönük olarak düşündüğümüz araştırma tasarımını Şekil 1’de sunmaktayız. Kuramsal çerçeveyi basitleştirmek için şimdilik, hükümetlerin koalisyon değil tek parti iktidarlarından oluştuğunu ve şirketlerin muhalefetteyken bağlantı kurduğu ya da kurmadığı partinin bir sonraki dönemde iktidara geldiğini varsayıyoruz. İktidar değişikliğinden, belirli bir dönemde iktidarda olan ve dolayısıyla yasama ve yürütme organında gücü elinde tutan bir siyasal partinin (Parti-1) genel seçimler sonucunda iktidardan düşerek rakip siyasal partinin (Parti-2) iktidara gelmesi ve dolayısıyla yasama ve yürütmede çoğunluğu elde etmesini kastetmekteyiz. Diğer bir deyişle, iktidar değişikliğinden kastımız, radikal bir iktidar değişimidir. Örneğin, 2002 seçimlerinden önce iktidarda olan 57. Hükümet Demokratik Sol Parti (DSP), ANAP ve Milliyetçi Hareket Partisi (MHP) gibi merkez sağ ve solu temsil eden partilerin oluşturduğu bir koalisyon hükümeti iken, 2002 Genel Seçimleri sonucunda AKP tek başına iktidara gelmiş ve günümüze kadar iktidarını sürdürmüştür. Bu ilişkileri incelerken, politik bağlantılar yazınında bağlantıların öncülleri olarak kabul edilen değişkenlerin (Sun vd., 2012) etkilerini, iktidar değişikliği hariç, sabit tutmaktayız. Bizim çalışmamız sadece Türkiye’ye odaklandığı için ulusal kurumsal bağlam tüm şirketler için sabittir.



Şekil 1. Bağlantı stratejileri kuramsal çerçevesi

Şirketlerin politik bağlantıları için Şekil 2’de görülen sınıflamayı önermekteyiz. Bu sınıflamada ölçüt olarak şirketlerin iktidar ve muhalefet partileriyle bağlantılarının derecelerini temel almaktayız. Politik bağlantılar yazınında, şirketlerin politik partilerle bağlantılarının güçlü ya da zayıf olması, performanslarını olumlu veya olumsuz yönde etkileyen bir değişken olarak tanımlanmaktadır (örn., Dieleman ve Sachs, 2008; Faccio vd., 2006; Leuz ve Oberholzer-Gee, 2006; Peng, 2003; Siegel, 2007). Diğer yandan, Zhu ve Chung (2014) şirketlerin belirli bir dönemde ya muhalefet partileri ya iktidar partileri ya da her iki kategoriden siyasi partilerle aynı zamanda portföy mantığıyla bağlantılı olabileceğini belirtmektedir. Dolayısıyla, teorik sınıflamada, biri bağlantının *gücü* ve diğeri ise bağlantının *odağı* (iktidar-muhalefet) olmak üzere iki değişken bütünleştirilmektedir. Bu iki değişken politik bağlantı yazınında ayrı ayrı dikkate alınmakla birlikte politik bağlantı stratejilerini sınıflandırmak için birbirleriyle ilişkilendirilmemiştir. Bu çalışmada, bu iki değişkenin Şekil 2’de görüldüğü gibi ilişkilendirilmesi gerektiğini öneriyoruz. Bunun en önemli nedeni, sadece iktidar ya da muhalefet partileriyle güçlü veya zayıf bağlantıların ya da hem iktidar hem de muhalefet partileriyle zayıf veya güçlü portföy bağlantıları içinde olmanın aşağıda açıklayacağımız gibi hem belirli bir siyasal dönemde şirket performansını farklı düzeylerde etkileyebileceğini hem de iktidar değişikliğinden sonra şirketlerin bağlantı stratejilerini yeni koşullara uyumlama becerisini etkileyerek performansı farklı düzeylerde etkileyebileceğini düşünmemizdir.

Şekil 2’de görüldüğü gibi, her biri üçer kategorili (bağlantı yok, zayıf, güçlü) olacak biçimde, yatay eksende iktidar partisi ya da partileriyle bağlantıların gücü, dikey eksende ise muhalefet partisi ya da partileriyle bağlantıların gücü olmak üzere dokuz farklı politik bağlantı stratejisi tanımlamaktayız. Bu çerçevede strateji I hiçbir partiyle bağlantıyı içermezken, Strateji IV ve VII sadece muhalefet partileriyle zayıf ve güçlü bağlantıları, Strateji II ve III ise sadece iktidar partileriyle zayıf ve güçlü bağlantıları içermektedir. Geriye kalan stratejiler ise (V, VI, VIII ve IX) muhalefet ve iktidar partileriyle zayıf ve güçlü bağlantıların çeşitli kombinasyonlarını içeren portföy bağlantılarına karşılık gelmektedir.

Bu dokuz farklı stratejinin belirli bir siyasal dönemde şirket performansına etkileri ve radikal iktidar değişikliği sonrasında bu stratejilerin yeni koşullara uyumlanmadığı (iki dönemde de sabit kaldığı) varsayıldığında şirket performansını nasıl etkileyeceği aşağıdaki Tablo 1’de özetlenmektedir. Şirket performansı, yukarıda da değinildiği üzere, bir şirketin yıllık getirisinin şirketin bulunduğu sektördeki ortalama getirinin görece olarak neyin olduğunu göstermektedir. Örneğin, performans sermaye getiri oranıyla ölçülecekse, bunun her bir şirket için şirketin sermaye getiri oranından sektörün ortalama sermaye getiri oranı çıkarılarak hesaplanması gerekir. Tablo 1’de bağlantı stratejilerinin

bu şekilde (görelî olarak) ölçülen performans üzerindeki olası etkileri (yok, az veya çok olumlu, az veya çok olumsuz) betimlenmektedir.

Muhalefetle Bağlantı	Güçlü	(VII) muhalefetle güçlü bağlantı	(VIII) muhalefetle güçlü, iktidarla zayıf bağlantı	(IX) muhalefetle ve iktidarla güçlü bağlantı
	Zayıf	(IV) muhalefetle zayıf bağlantı	(V) muhalefetle ve iktidarla zayıf bağlantı	(VI) muhalefetle zayıf, iktidarla güçlü bağlantı
	Yok	(I) bağlantı yok	(II) iktidarla zayıf bağlantı	(III) iktidarla güçlü bağlantı
		Yok	Zayıf	Güçlü
İktidarla Bağlantı				

Şekil 2. Şirketlerin politik bağlantı stratejileri

Bu varsayımları verili kabul ederek bağlantı stratejilerinin performansı *cezalandırma* ve *ödüllendirme* olmak üzere iki temel mekanizma üzerinden etkilediğini öngörmekteyiz. Politik bağlantı yazınından (örn., Faccio vd., 2006; Leuz ve Oberhelzer-Gee, 2006; Sun vd., 2010; Zhu ve Chung, 2014) esinlenerek oluşturduğumuz bu iki mekanizmadan cezalandırma mekanizması, bir partinin iktidarında muhalefet partileriyle bağlantılı olan şirketlerin iktidar partisince cezalandırılmasına karşılık gelmektedir. Bu cezalandırma, şirketlerin kamusal kaynaklardan mahrum bırakılması (kamu ihalesi verilmemesi, kredi sağlanmaması gibi) şeklinde olabileceği gibi, aşırı derecede mali denetime tabii tutularak vergi cezaları yüklenmesi ve hatta şirketlere el konması şeklinde olabilmektedir. Örneğin, 1983 genel seçimlerinden önce ANAP'ın siyasi rakibi olan Milliyetçi Demokrasi Partisi'ni destekleyen Yaşar Holding ve Anadolu Endüstri Holding'e, ANAP iktidara geldikten sonra çeşitli zorluklar çıkarıldığı bilinmektedir (Buğra, 1994: 220-221). Ödüllendirme ise, iktidar partisile bağlantıları olan şirketlere, ayrıcalıklı bir biçimde ihale ve kredi verme şeklinde

rant sağlanmasıdır. Ödüllendirme mekanizmasının Türkiye'nin sanayileşme tarihi boyunca işlediği çok sayıda çalışma tarafından gösterilmiştir (örneğin, Buğra, 1994; Buğra ve Savaşkan, 2015; Gürakar, 2016, Özcan ve Gündüz, 2014 ve 2015). Güncel örnekler vermek gerekirse, mevcut iktidarla doğrudan bağlantı olan holdinglerin, büyük altyapı ve TOKİ ihalelerini alarak ya da özelleştirme yoluyla yeni sektörlere girerek hızla büyüdükleri bilinmektedir (Buğra ve Savaşkan, 2010: 113-115). İktidar değişikliği durumunda ise bu cezalandırma ve ödüllendirme mekanizmaları genellikle şöyle işlemektedir: bir önceki dönemde muhalefette olan partiyle bağlantısı olan şirketler bu parti iktidara geldiğinde ödüllendirilmekte, kendileri muhalefette iken iktidar partisiyle bağlantıları olan şirketler ise cezalandırılmaktadır (bkz., Siegel, 2007; Sun vd., 2010; Zhu ve Chung, 2014). Bu, cezalandırma ve ödüllendirme mekanizmalarının performansa etkisi muhalefet ve iktidar partileriyle bağlantının derecesiyle doğru orantılı olarak değişmektedir (Dahan vd., 2006; Siegel, 2007). Bir şirketin muhalefet partisiyle bağlantısı ne kadar güçlüyse o kadar cezalandırılmakta, iktidar partisiyle bağlantısı ne kadar güçlüyse o kadar ödüllendirilmektedir.

Şirketlerin hem muhalefet hem de iktidar partileriyle çeşitli derecelerde bağlantılı olduğu portföy bağlantı stratejilerinde ise *mesafeli durma* diyebileceğimiz bir alt mekanizma devreye girmektedir (Sun vd., 2010; Zhu ve Chung, 2014). Örneğin, bir partinin iktidarı döneminde hem iktidar partisi hem de muhalefet partisi ile bağlantısı olan bir şirket, sadece iktidar partisiyle bağlantılı olabileceğinden daha az getiri sağlayacaktır çünkü iktidar partisi hem sadece kendisi ile bağlantıda olan şirketlere daha fazla kaynak ayırmak isteyecek hem de söz konusu şirket aynı zamanda muhalefet partisi ile bağlantılı olduğu için ona mesafeli duracaktır. Bu mesafeli duruş, iktidar partisinin şirketin rakip partiyle bağlantısını kendiyile bağlantısından “mahsup etmesi” sonucunu doğuracaktır. Böylesi bir portföye sahip bir şirket, iktidar değiştiğinde ise bir yandan iktidara gelen muhalefet partisi tarafından geçmişte kendisiyle olan bağlar nedeniyle daha az cezalandırılacak, ancak rakip partiyle bağlardan dolayı da fazla ödüllendirilmeyecektir. Benzer biçimde, bu törpüleme etkisi, bağlantıların güçlü ve/veya zayıf olmasına göre değişecektir. Mesafeli durma ya da mahsup etme etkisine bir örnek vermek gerekirse, örneğin iktidara gelmeden önce muhafazakar partilere mesafeli duran Koç Grubu, AKP iktidara geldikten sonra uyumlu ilişkiler geliştirmiş ve özelleştirme yoluyla TÜPRAŞ'ı bünyesine katmıştır. Ancak, 2013 yılının Mayıs ayındaki Gezi olaylarını izleyen aylarda Grubun TÜPRAŞ, Aygaz, OPET gibi şirketlerinde Maliye incelemesi başlatılmış ve Ağustos ayında da Grubun daha önce kazanmış olduğu 1.1 milyar Avroluk MİLGEM ihalesi kamu zararı olduğu gerekçesiyle hükümetçe iptal edilmiştir (Habertürk, 03.08.2013).

Bu mekanizmalar ışığında oluşturduğumuz, Tablo 1'deki Senaryo I'de görüldüğü gibi, T₀ döneminde hiçbir parti ile bağlantısı olmayan A şirketi, diğer

değişkenler sabit olduğu durumda bağlantılardan ne yarar ne de zarar görecektir. Bu stratejisi iktidarın değiştiği T_1 döneminde de süreceği için bu durum değişmeyecektir. Senaryo II'de B şirketi T_0 döneminde sadece iktidardaki Parti-1 ile zayıf bağlantısından ötürü kamusal kaynaklara daha kolay ulaşacağı için bağlarından biraz yarar görecektir. Ancak, iktidarın değiştiği T_1 döneminde bu stratejisini değiştirmedeği takdirde iktidardaki Parti-2 tarafından, Parti-1 ile zayıf ilişkisi nedeniyle cezalandırılacağı için T_1 döneminde performansı bağlarından ötürü biraz olumsuz etkilenecektir. Senaryo III durumunda bu bağlantı güçlü olduğu için T_0 döneminde ödüllendirme, T_1 döneminde de cezalandırma daha yüksek olacaktır. Bu ödüllendirme ve cezalandırma örüntüsü, Senaryo IV'teki D şirketi ve Senaryo VII'deki G şirketi için karşıt bir biçimde işleyecektir. D şirketi Parti-1 iktidardayken muhalefetteki Parti-2 ile zayıf ilişkisinden dolayı performansı biraz olumsuz etkilenirken, Parti-2 iktidara geldiğinde bu zayıf bağlantısının ödülünü alacaktır. G şirketinin durumunda ise, Parti-2 ile güçlü bağlantısından ötürü cezalandırma ve ödüllendirme daha güçlü olacaktır. Hem iktidar hem de muhalefet partisiyle zayıf bağlantıların söz konusu olduğu Senaryo V'de ise E şirketi, her iki dönemdeki iktidar partilerinden, muhalefet partileri ile zayıf bağlantıları nedeniyle, mesafeli bir tavır görecektir. Dolayısıyla, T_0 zamanında iktidardaki Parti-1 ile zayıf bağlantı üzerinden elde edeceği yarar, muhalefetteki Parti-2 ile zayıf bağlantısı nedeniyle uğrayacağı zarardan mahsup edileceği için her iki dönem de performansı bağlarından olumlu veya olumsuz etkilenmeyecektir. Senaryo VI'daki F firması ise, T_0 döneminde iktidardaki Parti-1 ile güçlü bağından elde edeceği yarar, aynı dönemde muhalefetteki Parti-2 ile zayıf bağlantısından ötürü biraz törpüleneceğinden performansı biraz olumlu etkilenecektir. T_1 döneminde ise iktidara gelen Parti-2 ile zayıf bağlantısından elde edebileceği yarar ise, şimdi muhalefete geçen Parti-1 ile güçlü bağlantısı nedeniyle nötr hale gelecek ve performansı biraz olumsuz etkilenecektir. Senaryo VIII ise Senaryo VI'nın tam tersi senaryo olduğu için, aynı mantıkla T_0 döneminde biraz olumsuz, T_1 döneminde ise biraz olumlu etkilenecektir. Son olarak her iki parti ile güçlü bağların kurulduğu Senaryo IX'da J şirketi, her iki dönemde elde edeceği yarar muhalefetle güçlü bağlarından ötürü nötr hale geleceğinden ne olumlu ne de olumsuz etkilenecektir. Böylelikle kuramsal çerçevemize göre, Şekil 2'de diyagonalde bulunan Senaryo I, V ve IX'da firma performansı politik bağlardan olumlu veya olumsuz etkilenmeyecektir. Diğer bir deyişle, iktidar ve muhalefet partisiyle hiç bağlantının olmamasıyla her ikisiyle birden zayıf ya da güçlü bağlantının olması performans açısından farklılık yaratmayacaktır.

Tablo 1. Politik bağlantı stratejilerinin değişmediği varsayımıyla iktidar değişikliği durumunda şirket performansına etkisi

Senaryolar	T ₀ Döneminde İzlenen Bağlantı Stratejisi	T ₀ Dönemi: Parti-1 İktidarda	T ₁ Dönemi: Parti-2 İktidarda
		Bağlantı Stratejisinin Performansa Etkisi	Bağlantı Stratejisinin Performansa Etkisi
Senaryo I			
A şirketi	Hiç bir partiyle bağlantı yok	yok	yok
Senaryo II			
B şirketi	Parti-1 ile zayıf bağlantı	biraz olumlu	biraz olumsuz
Senaryo III			
C şirketi	Parti-1 ile güçlü bağlantı	çok olumlu	çok olumsuz
Senaryo IV			
D şirketi	Parti-2 ile zayıf bağlantı	biraz olumsuz	biraz olumlu
Senaryo V			
E şirketi	Parti-1 ve Parti-2 ile zayıf portföy bağlantısı	yok	yok
Senaryo VI			
F şirketi	Parti-1 ile güçlü, Parti-2 ile zayıf portföy bağlantısı	biraz olumlu	biraz olumsuz
Senaryo VII			
G şirketi	Parti-2 ile güçlü bağlantı	çok olumsuz	çok olumlu
Senaryo VIII			
H şirketi	Parti-2 ile güçlü, Parti-1 ile zayıf portföy bağlantısı	biraz olumsuz	biraz olumlu
Senaryo IX			
J şirketi	Parti-2 ve Parti-1 ile güçlü portföy bağlantısı	yok	yok

Şimdi buradan hareketle, şirketlerin T₀ döneminde izledikleri bağlantı stratejilerini T₁ döneminde *değiştireceklerini* varsayalım. Tablo 2’de muhtemel stratejik değişimlerin ve bu değişimlerin performansa etkileri görülmektedir. Şirket sahip ve yöneticilerinin stratejileri yeni koşullara uyumlarken bir yandan

politik bağlantılardan doğabilecek yararları artırmak, diğer yandan da bu bağlantılardan doğabilecek zararları azaltmak amacını güttüklerini varsayıyoruz. Dolayısıyla, bu aktörlerin, yukarıda sözünü ettiğimiz cezalandırma, ödüllendirme ve mesafeli durma mekanizmalarının farkında olduklarını ve ona göre davrandıklarını düşünmekteyiz. Ancak, şirket sahip ve yöneticilerinin bunu yaparken bağlantı stratejilerini iktidar değişikliği karşısında *radikal* bir biçimde değiştirme konusunda çeşitli kısıtlarla karşılaşacaklarını öngörmekteyiz. Politik bağlantılar üzerine yapılan çalışmaların bulgularını gözden geçirdiğimizde şirketlerin politik bağlantılarını değiştirme konusunda şu kısıtlarla karşılaşılabilirdiğini görmekteyiz: (1) özellikle eski iktidar elitleriyle güçlü bağların olduğu durumda, yeni iktidar elitleriyle bağ kurmada zorluklarla karşılaşılması (Leuz ve Oberholzer-Gee, 2006; Siegel, 2007), (2) daha önceki bağlantılar nedeniyle örgüt içinde ve örgütler arası ilişkilerde oluşan güç dengeleriyle yapısal kilitlenme (yüksek karşılıklı bağımlılık) yaşanması (Sun vd., 2012), (3) önceki avantajlı güçlü bağların yarattığı aşırı özgüvenin değişim ihtiyacını görmede engel oluşturması (bilişsel kilitlenme) (Sun vd., 2012), (4) vefa, karşılıklılık gibi nedenlerle geçmiş bağlantıların hemen terkedilememesi (Keim, 2001; Li ve Zhung, 2007), ve (5) profesyonel yöneticilerin istihdam garantisi sağlamak için sahip oldukları geçmiş bağlantıları yararı olmadığı halde sürdürmeleridir (You ve Du, 2012). Politik bağlantılar yazınından yararlanarak oluşturduğumuz bu kısıtlara, sahip ve yöneticilerin politik bağlantılarını radikal bir biçimde değiştirmek sonucunda kamuoyunda oluşabilecek itibar kaybı da eklenebilir. Örneğin, Türkiye siyasi kültüründe, siyasi bağlantılarında bu tür radikal değişikliklere giden iş insanlarının çoğu zaman “ilkesizlik” eleştirisiyle karşılaştıkları bilinmektedir.

Kuramsal çerçevemizin kilitlenme varsayımı sonucu karşılaştıkları kısıtlardan dolayı, şirketler Şekil 1’de önceki dönemde buldukları kutucuktan, sonraki dönemde sadece komşu kutucuklardan birine geçebilecektir. Şirketlerin komşu kutucukları atlayarak radikal bir strateji değişikliği yapmalarını beklemiyoruz. Bu durum, özellikle bağlantının güçlü olduğu durumda daha da kısıtlayıcı hale gelmektedir. Önceki dönemde güçlü bağlantılara sahip bir şirketin bu bağlantıyı yapısal kilitlenmeden dolayı zayıf bağlantıya dönüştürmesi olası değildir. Dolayısıyla, güçlü bağlantı, komşu kutucuğa geçmeyi bile güçleştirmektedir. Ancak zayıf bağlantı, daha düşük düzeyde yapısal kilitlenme yaratacağı için sonraki dönemde tamamen sıfırlanabilir. Diğer yandan, şirketlerin önceki dönemde hiç bağlantısının olmadığı bir parti ile de sonraki dönemde birdenbire güçlü bağlantı kurması da söz konusu değildir. Bu durumda ancak zayıf bağlantı kurma olanağı vardır. Ancak, bir parti ile zayıf bağlantısı varsa bu bağlantıyı güçlendirebilir. Özet olarak, bu kısıtlar nedeniyle, şirketler ne geçmişte hiç bağlarının olmadığı partilerle kısa zamanda güçlü bağlar kurabilecek, ne de geçmişte güçlü bağları olan partilerle bağlarını kısa zamanda

zayıflatabileceklerdir. Aktörler ancak, hiç bağlantı olmadığı durumda zayıf bağlantılar kurabilecekler ya da mevcut zayıf bağlantılarını kesebileceklerdir.

Tablo 2. Değişen politik bağlantı stratejilerinin iktidar değişikliği durumunda şirket performansına etkisi

	T ₀ Döneminde İzlenen Politik Strateji	T ₀ Dönemi: Parti-1 iktidarda	Politik Bağlantılarda Stratejik Değişim	T ₁ Dönemi: Parti-2 iktidarda
		Bağlantı Stratejisinin Performansa Etkisi		Bağlantı Stratejisinin Performansa Etkisi
Senaryo I				
A şirketi	Hiç bir partiyle bağlantı yok	yok	değişmez	yok
Senaryo II				
B şirketi	Parti-1 ile zayıf bağlantı	biraz olumlu	Parti-2 ile zayıf bağlantı	biraz olumlu
Senaryo III				
C şirketi	Parti-1 ile güçlü bağlantı	çok olumlu	Parti-1 ile güçlü, Parti-2 ile zayıf bağlantı	biraz olumsuz
Senaryo IV				
D şirketi	Parti-2 ile zayıf bağlantı	biraz olumsuz	Parti-2 ile güçlü bağlantı	çok olumlu
Senaryo V				
E şirketi	Parti-1 ve Parti-2 ile zayıf portföy bağlantısı	yok	Parti-2 ile güçlü bağlantı	çok olumlu
Senaryo VI				
F şirketi	Parti-1 ile güçlü, Parti-2 ile zayıf portföy bağlantısı	biraz olumlu	Parti-1 ve Parti-2 ile güçlü bağlantı	yok
Senaryo VII				
G şirketi	Parti-2 ile güçlü bağlantı	çok olumsuz	Parti-2 ile güçlü bağlantı	çok olumlu

Senaryo VIII				
H şirketi	Parti-2 ile güçlü, Parti-1 ile zayıf portföy bağlantısı	biraz olumsuz	Parti-2 ile güçlü bağlantı	çok olumlu
Senaryo IX				
J şirketi	Parti-2 ve Parti-1 ile güçlü portföy bağlantısı	yok	Parti-2 ve Parti-1 ile güçlü bağlantı	yok

Bu mekanizmalar ışığında, Senaryo I'deki A şirketi, T_0 döneminde hiçbir politik partiyle bağlantı kurmama stratejisini iktidar değişikliğinin olduğu T_1 döneminde de sürdürecektir. Bir önceki dönemde hiçbir parti ile bağlantı kurmayan bu şirketin iktidar değişikliği karşısında herhangi bir partiyle bağlantı kurması için bir güdüsünün olmayacağını düşünüyoruz. Eğer bu şirket politik bağlantılardan yarar sağlamak istese T_0 döneminde bağ kurmuş olurdu. Sonuç olarak, bu şirket siyasi bağ kurmama stratejisini sürdürecektir. Dolayısıyla hipotezimiz;

H1: Hiçbir partiyle bağlantısı olmayan bir şirket, iktidar değişikliğinde bu stratejisini muhtemelen sürdüreceğinden bağlantı stratejisinin performansı üzerinde olumlu veya olumsuz etkisi olmayacaktır.

Öte yandan, Senaryo II'deki B şirketi, T_0 döneminde iktidarda olan Parti-1 ile zayıf bağlantılarını keserek T_1 döneminde iktidara gelen Parti-2 ile zayıf bağlantılar kurmaya çalışacaktır. Tablo 1'de görüldüğü gibi B şirketi mevcut stratejisini değiştirmedikçe, performansı biraz olumsuz etkilenecektir. Bu nedenle bu ihtimali yok etmek için stratejisini değiştirmek durumundadır. B şirketi, Parti-1 ile zayıf bağlantıları olduğu için yapısal/bilişsel kilitleme yaşamayacak ve kolayca bu bağlantılarını kesebilecektir. Ancak, öte yandan da önceki dönemde hiçbir bağlantısı olmadığı Parti-2 ile birden güçlü bağlantılar geliştirmesi mümkün değildir. O nedenle, Parti-1 ile zayıf bağlantılarını kesip, Parti-2 ile zayıf bağlantılar geliştirecek ve böylelikle performansı bağlantılarından biraz olumlu etkilenmeye devam edecektir. Bu nedenle;

H2: Sadece iktidar partisiyle zayıf bağlantıları olan bir şirket, iktidar değişikliğinde eski iktidar partisiyle bağlantılarını muhtemelen kesip yeni iktidar partisiyle zayıf bağlantılar geliştireceğinden performansı bağlantı stratejisinden biraz olumlu etkilenmeye devam edecektir.

Senaryo III'te, T_0 döneminde sadece iktidardaki Parti-1 ile güçlü bağları olan C şirketi, bu stratejisini değiştirmek zorundadır zira bunu sürdürdüğü takdirde Tablo 1'de görüldüğü gibi performansı çok olumsuz etkilenecektir.

Ancak, Parti-1 ile güçlü bağlantılarından kilitlenme nedeniyle kurtulması, T_1 döneminde iktidardaki Parti-2 ile de daha önce hiçbir bağı olmadığı için güçlü bağlar kurması düşük ihtimaldir. Bu nedenle, C şirketi Parti-1 ile güçlü bağlantılarını sürdürürken yeni iktidara gelen Parti-2 ile zayıf bağlantılar geliştirerek bir portföy stratejisi izleyecektir. Ancak, T_1 dönemindeki muhalefet partisiyle (eski iktidar partisi, Parti-1) güçlü bağlarını sürdürdüğü için iktidardaki Parti-2'nin mesafeli tavrı ile karşılaşp fazla ödüllendirilmeyecektir. Öte yandan, iktidar partisiyle de zayıf bağlar kurduğu için çok da fazla cezalandırılmayacaktır. Böylelikle Y şirketi performansının biraz olumsuz etkilenmesine razı olacaktır. Dolayısıyla,

H3: Sadece iktidar partisiyle güçlü bağlantıları olan bir şirket, iktidar değişikliğinde eski iktidar partisiyle güçlü bağlarını muhtemelen sürdürmek zorunda kalıp yeni iktidar partisiyle zayıf bağlar geliştirebileceğinden performansı bağlantı stratejisinden biraz olumsuz etkilenecektir.

Senaryo IV'teki D şirketi ise, Parti-1'in iktidarda olduğu T_0 döneminde sadece muhalefetteki Parti-2 ile zayıf bağlantıları olmasından dolayı yaşadığı mağduriyeti, Parti-2'nin iktidara geldiği T_1 döneminde bu partiyle bağlantılarını güçlü hale getirerek gidermeye çalışacaktır. Böylelikle, performansı çok olumlu etkilenecektir. Sonuç olarak;

H4: Sadece muhalefet partisiyle zayıf bağlantıları olan bir şirket, iktidar değişikliğinde iktidara gelen bu partiyle bağlantılarını muhtemelen güçlendireceğinden performansı bağlantı stratejisinden çok olumlu etkilenecektir.

T_0 döneminde hem Parti-1 hem de Parti-2 ile zayıf bağlantıları olan Senaryo V'teki E şirketi, T_1 döneminde iktidara gelen Parti-2 ile bağlantılarını güçlendirip, şimdi muhalefette olan Parti-1 ile zayıf bağlantılarını koparabilecektir. Böylelikle, her iki partiyle zayıf portföy bağlantısından, sadece Parti-2 ile güçlü bağlantıya sahip bir stratejiye yönelecektir. Sonuç olarak da T_1 döneminde performansı bağlantı stratejisinden çok olumlu etkilenecektir. Bu nedenle;

H5: Hem iktidar hem de muhalefet partisiyle zayıf bağlantıları olan bir şirket, iktidar değişikliğinde eski iktidar partisiyle zayıf bağlantılarını muhtemelen koparıp yeni iktidar partisiyle bağlantılarını güçlendireceğinden performansı bağlantı stratejisinden çok olumlu etkilenecektir.

Senaryo VI'daki F şirketi, iktidar değişikliğinde, şimdi muhalefette olan Parti-1 ile güçlü bağlarını yapısal kilitlenme nedeniyle zayıflatamayacağından, geçmişte zayıf bağlantılar kurduğu ve şimdi iktidarda olan Parti-2 ile bağlantılarını güçlendirmeye çalışacaktır. Ancak, T_1 döneminde muhalefet partisiyle güçlü bağlantılarından ötürü iktidar partisinin mesafeli tavrı ile

karşılaşacaktır. Böylelikle, F şirketi, aynı stratejiyi izlediğinde performansı biraz olumsuz etkilenecekken hem Parti-2 hem de Parti-1 ile güçlü bağlantılar kurarak bu olumsuz etkiyi ortadan kaldıracaktır. Öyleyse;

H6: İktidar partisiyle güçlü muhalefet partisiyle zayıf bağlantıları olan bir şirket, iktidar değişikliğinde eski iktidar partisiyle güçlü bağlantılarını muhtemelen sürdürüp yeni iktidar partisiyle bağlantılarını güçlendireceğinden bağlantı stratejisinin performansı üzerinde olumlu veya olumsuz etkisi olmayacaktır.

Senaryo VII’de T_0 döneminde sadece, muhalefetteki Parti-2 ile güçlü bağlantıları nedeniyle mağdur oluşunun mukafatını almak isteyecek olan G şirketi, iktidara gelen Parti-2 ile güçlü bağlarını T_1 döneminde de sürdürecektir. Böylelikle, geçmiş dönemde performansı politik bağlarından çok olumsuz etkilenmiş bu şirketin performansı yeni dönemde bu bağlardan çok olumlu etkilenecektir. Sonuç olarak:

H7: Sadece muhalefet partisiyle güçlü bağlantıları olan bir şirket, iktidar değişikliğinde iktidara gelen bu partiyle güçlü bağlantılarını muhtemelen sürdüreceğinden performansı bağlantı stratejisinden çok olumlu etkilenecektir.

Senaryo VIII’deki, T_0 döneminde iktidar partisiyle zayıf muhalefet partisiyle güçlü bağları olan H şirketi ise, şimdi iktidara gelen Parti-2 ile güçlü ilişkilerini sürdürüp muhalefette olan Parti-1 ile zayıf ilişkilerini koparacaktır. Böylelikle, aynı stratejiyi izlediğinde T_1 döneminde performansı biraz olumlu etkilenecekken, sadece iktidardaki Parti-2 ile güçlü bağlantı kurduğundan dolayı çok olumlu etkilenecektir. Bu nedenle;

H8: Muhalefet partisiyle güçlü, iktidar partisiyle zayıf bağlantıları olan bir şirket, iktidar değişikliğinde eski iktidar partisiyle zayıf bağlantılarını muhtemelen kopartıp yeni iktidar partisiyle güçlü bağlantılarını sürdüreceğinden performansı bağlantı stratejisinden çok olumlu etkilenecektir.

Son olarak, Senaryo IX’daki J şirketi, T_0 döneminde hem iktidardaki Parti-1 hem de muhalefetteki Parti-2 ile güçlü bağlarından T_1 döneminde de kurtulamayacaktır. Çünkü, yukarıda belirttiğimiz gibi, güçlü bağlar yapısal ve bilişsel kilitlemeye neden olan bağlardır. Bu nedenle, J şirketinin performansı bağlantı stratejisinden olumlu veya olumsuz etkilenmemeye T_1 döneminde de devam edecektir. Öyleyse hipotezimiz;

H9: Hem iktidar hem de muhalefet partisiyle güçlü bağlantılara sahip bir şirket, iktidar değişikliğinde her iki partiyle olan güçlü bağlantılarını muhtemelen sürdürmek zorunda kalacağından bağlantı stratejisinin performansı üzerinde olumlu veya olumsuz etkisi olmayacaktır.

Sonuç olarak, Tablo 1'in son sütununda şirketlerin önceki dönemdeki bağlantı stratejilerini değiştirmediklerinde elde edecekleri getiriler ile Tablo 2'nin son sütununda stratejilerini değiştirdiklerinde elde edecekleri getiri düzeyleri karşılaştırıldığında, şirketlerin ya mevcut durumu korudukları ya da daha fazla getiri elde ettikleri görülmektedir. Ayrıca, kuramsal çerçevemiz, kategorik olarak portföy stratejisinin ya da tekli stratejinin daha üstün olduğundan ziyade, şirkete iktidar değişikliklerinde strateji değiştirebilme imkânı sağlayan stratejilerin daha fazla getiri sağladığını göstermektedir. Bu stratejiler genellikle zayıf bağlantıların önemine işaret etmektedir.

Tartışma ve Sonuç

Şirketlerin siyasetle ilişkisine dair yazın büyümektedir. Bu yazında genellikle şirketlerin politik faaliyetleriyle yasamayı veya kamu politikasını nasıl etkiledikleri ve bundan nasıl yararlandıkları ele alınmış olmakla birlikte, benzer olanakların kısıtlı olduğu Türkiye gibi bağlamlarda biçimsel olmayan yollar ve özellikle de siyasi partilerle kurulan kişisel ilişkiler aracılığıyla şirketlere doğrudan yarar sağlama stratejilerine odaklanan araştırmalar da mevcuttur. Çalışmamızda, daha çok bu ikinci yazına katkıda bulunmayı hedefliyoruz. Bu yazında, siyasi bağlantı stratejileri, bunların öncülleri ve şirket performansına etkileriyle birlikte bağlantı stratejisi-performans ilişkisini biçimleyen faktörler ele alınmaktadır. Ancak, söz konusu yazında sunulan açıklayıcı çerçeveler sürece odaklı değildir. Örneğin, siyasi bağlantı stratejileri statik olarak ele alınmakta, bunların zamanla nasıl geliştikleri veya dönüştükleri incelenmemektedir. Oysa, özellikle Türkiye gibi ülkelerde, iktidar sıklıkla değişebilmekte, bu da siyasi bağları uyarılma gereksinimini doğurmaktadır. Ayrıca, bağlantı stratejileri kapsamlı olarak ele alınmamakta, bunların hem gücü hem de bileşkesini (yani, portföy özelliği gösterip göstermediğini) birlikte değerlendiren ve stratejilerin siyasi değişim (örneğin, iktidar değişikliği) sonrası uyarlanabilirliğini sorunsallaştıran sınıflamalar sunulmamaktadır.

Bu çalışmamızda, söz konusu iki eksikliğin giderilmesine yönelik olarak geniş bir siyasi bağlantı stratejisi yelpazesini içeren ve iki farklı dönemde bu stratejilerin dönüşümünü ve performans etkisini gösteren sürece odaklı bir kavramsal çerçeve ve bundan türettiğimiz hipotezleri öneriyoruz. Bu çerçeve yardımıyla, hem bağlantı stratejisi-performans ilişkisini hem de önceki dönemdeki bağlantı stratejileriyle sonraki dönemdekiler arasındaki ilişkileri düzenleyen mekanizmaları açıklığa kavuşturuyoruz. Bu bakımdan, yazına en önemli katkımızın önceki dönemin bağlantı stratejilerinin değişim sonrasında hangi durumlarda avantaj hangi durumlarda zafiyet kaynağı olduğunu göstermek olduğu fikrindeyiz.

Çalışmamızın asıl amacı kuramsal çerçeve geliştirerek yazına katkıda bulunmak olmakla birlikte, burada öne sürdüğümüz hipotezlerin Türkiye’de görgül olarak sınanması için kullanılabilen bazı yöntemleri de aydınlatmak isteriz. Bu yöntemler, hem genel olarak şirketlerin politik bağlantıları yazınına görgül bulgularla katkı sağlayabilir hem de Türkiye üzerine görgül çalışmalardaki bazı önemli kısıtları (örn., bulguların yanlış örnekleme ve basit modeller nedeniyle güvenilir olmaması) ortadan kaldırabilir. Burada sunduğumuz fikirler hem boylamsal hem de çok sayıda stratejiyi yakalamaya ve analizlere katmaya elverişli ölçüde büyük verilerin toplanmasını gerektirmektedir. Hipotezlerimiz, iktidar değişikliği öncesi ve sonrasını içerdiğinden, veriler söz konusu değişiklikten önce var olan ve en azından bir kısmı değişim sonrasında da varlığını sürdürmüş firmalardan toplanmalıdır. Bu sayede, söz konusu firmaların hem değişim öncesi bağlantı stratejileri ve bu stratejilerin performanslarına etkisi ölçülebilir hem de değişim sonrasında bağlantılarının dönüşümü ve bunun performanslarına etkisi incelenebilir. Verilerin çok sayıda firmadan toplanması ise, olası gördüğümüz bağlantı stratejilerinden daha fazlasının gözlenmesine ve bunların dönüşümüne dair hipotezlerimizin daha fazlasının sınanmasına olanak verecektir. Bu anlamda, İstanbul Sanayi Odası’nın (İSO) “Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu” (İSO 500) listelerine girmiş firmaların örnekleme amaca uygun olabilir. Bu listede kamunun mülkiyetinde olan (artık sayıları iyice azalmış) şirketlerin yanı sıra hem yerli hem de yabancı ortaklı çok sayıda özel şirket yer almaktadır. Bu ikinci grup şirket uygun bir tarihsel dönem seçilerek örneklenebilir.

Bu örnekleme yöntemiyle Türkiye’ye ilişkin mevcut yazındaki iki önemli sorun giderilebilir. Bu yazında (örn., Özcan ve Gündüz, 2014) çıkarımlar önemli ölçüde bir iktidar döneminde ortaya çıkmış veya yükselmiş şirketlerden elde edilen bulgulara dayandırılmaktadır. Öyle olunca, sunulan bulgular hem malumun ilanı olmakta hem de bağımlı değişkene dayalı örnekleme hatasına düşülmektedir. Oysa, siyasi bağlantıların etkisini göstermek için hem siyasi bağlantılarda hem de bunun etkilediği düşünülen performansta, mümkünse boylamsal farklılaşmanın yakalanması gerekir. Bu bakımdan, hem siyasi bağlantı kuran veya kurmayan hem de farklı bağlantı stratejilerini kullanan şirketlerin örnekleme elverişli bir örnekleme çerçevesi kullanılmalıdır. İSO 500 listesi bu bakımdan elverişlidir. İkinci olarak, şirket performansı şirket, sektör ve genel çevresel düzeyde faktörlere bağlı olarak değişebilir. Dolayısıyla, mevcut yazındaki basit analiz yöntemleri yerine pek çok kontrol değişkenini içeren, verilerin gruplanmış doğasını da hesaba katan (örneğin, aynı şirketin birden fazla gözlenmesi, şirketlerin sektörler altında gruplanması gibi) daha karmaşık analiz yöntemlerinin kullanılması gereklidir. İSO 500 listeleri bu türden analizlere elverişli verilerin toplanması için de olanak sunmaktadır.

Çalışmamızda sunduğumuz kuramsal çerçeve mevcut yazına kayda değer katkılar sunmakla birlikte, bazı bakımlardan geliştirilebilir. Yazının daha da zenginleşmesine yarar sağlayabilecek bu hususları ulusal bağlamların çeşitliliği, iktidarın ve siyasi parti topluluğunun (popülasyonunun) farklılaşması, şirket özellikleri ve önerdiğimiz bazı mekanizmaların işleyişi başlıkları altında sırayla ele alacağız.

Mevcut yazında sunulan bulgular genellikle siyasi sistemleri belirgin özellikler gösteren (örneğin, aynı partinin iktidarda kaldığı otoriter bir rejim) ulusal bağlamlardan elde edilmekle birlikte, ulusal bağlamların ekonomi-politik özellikleri doğrudan sorunsallaştırılmamaktadır. Bu çalışmada önerilen kuramsal çerçeve yazında genellikle betimlenenlerden bazı önemli bakımlardan (görece erken kapitalistleşme ve demokratikleşme) farklılaşan Türkiye bağlamına ilişkin olduğundan yazını genişletmekle birlikte, buradakine benzer çerçevelerin başkaca ulusal bağlamlar için de geliştirilmesi ve bu bağlamlar arası farklılıkların sistematik bir biçimde kuramsallaştırılması gerekmektedir. Bu türden genel bir çerçeve, hem bağlamlar arası (karşılaştırmalı) inceleme sahası yaratabilir hem de bir ulusal bağlam özelinde öngörülerde bulunmayı kolaylaştırabilir.

Yine de sunduğumuz kuramsal çerçevenin kültürel değerleri ve sosyo-politik kurumları biçimsel ilişkilerden çok kişiler arası ilişkileri öne çıkaran ve sıkça siyasi değişim (örneğin, iktidarın sık sık birbirinden farklı kimlikleri ve politikaları olan siyasi partiler arasında el değiştirmesi) yaşayan ulusal bağlamlar için genellenebilirliğe sahip olduğu söylenebilir. Aslında, pek çok geç sanayileşen ülke (Amsden, 2001) bu türden özellikler sergilemektedir. Modernleşmeleri biçimsel kurumları gelişkin Batılı ülkelerin model alınmasına dayalı olmakla birlikte bu ülkelerin pek çoğunda kişiler arası ilişkilerin ve kayırmacılığın egemen olduğu bilinmektedir. Bunlar içinde siyasi rejimlerinin özellikleri Türkiye'ye daha çok benzeyenlerde (örn., çok partili, yürütmenin güçlü ancak belirsizlik kaynağı olduğu, istikrarsız siyasal rejimler) önerdiğimiz kuramsal çerçevenin açıklayıcı değeri daha yüksek olacaktır.

Bu çalışmamızda önerdiğimiz kuramsal çerçeve, iktidarın ve siyasi parti topluluğunun alabileceği çok farklı özelliklerden sınırlı bir miktarına (tek parti iktidarı, iktidarda olduğu gibi muhalefette de tek partinin olması) yer vermektedir. Böyle olmasının nedeni, “yalınlık” (parsimony) ilkesine uyarak, gerçek hayattaki karmaşıklığı öncelikle basite indirgeyerek kavramsallaştırmaya çalışmamızdır. Dolayısıyla, gerçek hayatta karmaşık bir doğası olan iş-siyaset ilişkilerini basitleştirerek asıl hedefimiz olan sürece odaklı bir kuramsal çerçeve geliştirmeye odaklandık. Bu çerçevenin tüm siyasi iktidar veya parti özelliği olasılıklarını içerecek şekilde geliştirilmesi gelecekteki çalışmaların konusu olabilir. Bu bakımdan, ileride yapılacak çalışmalarda farklı türden iktidarların (örn., koalisyon veya tek partili olması), muhalefetteki partilerin bileşiminin (muhalefette tek parti olabileceği gibi birden fazla parti olabilir; muhalefet

partileri arasında işbirliği veya çatışma söz konusu olabilir) ve iktidar-muhalefet ilişkilerinin (muhalefet partilerinin bazıları iktidar partisini destekliyor olabilir) alabileceği biçimlerin sorunsallaştırılması düşünülebilir. Bununla ilintili olarak, kuramsal çerçevemizde siyasi partilerin sürekliliği varsayılmakla birlikte, radikal politik dönüşümler sonucunda bunların dağılmasının ve yerlerine yenilerinin gelmesinin etkileri de kuramlaştırılabilir.

İleride incelenebilecek üçüncü kavramsal sorun ise şirketlerin politik bağlantılarının yerine geçebilecek özelliklerinin kavramsallaştırılmasıdır. Türkiye gibi ülkelerde şirketlerin gelişimi politik bağlantılarla yakından ilintili olmakla birlikte bazı şirketler bu türden bağlantılara gereksinim duymayacak kadar büyüyüp güçlenebilirler. Bu durumda, şirketin politik bağlantıları olmasa da ekonomik güçleri nedeniyle politikacılardan gördükleri iltimas ve buna bağlı olarak performansları yüksek olabilir. Ayrıca, çok güçlenmiş şirketler politik bağlantı kurmak için bir güdüye sahip olmasalar da politikacılar onların gücünden yararlanmak için (örneğin, politik kampanyalarına bağış toplamak veya politik kariyerleri sona erdiğinde kolayca iş bulmak için) onlarla bağ kurmaya çabalayabilirler. Bu durumda, şirketin görünür bağlarıyla performansı arasında gözlenen ilişkiler hakiki olmayabilir ve olduğuna dair çıkarımlar yanlış olabilir. Gelecekte yapılacak çalışmalarda bu olasılığın da kuramlaştırılması düşünülebilir.

Yazında bağların avantaj kaynağı olabileceği gibi zafiyete de dönüşebileceği belirtilmektedir. Burada sunduğumuz çerçevede, güçlü bağların iktidar değişikliği sonrasında nasıl zafiyet kaynağı olacağını gösteriyoruz. Ancak, herhangi bir iktidar değişikliği olmadığında dahi, iktidar veya muhalefet partileriyle kurulmuş bağların hangi koşullar altında (örneğin, hangi siyasi parti, örgüt, ağ düzeneği, karşılıklılık normu veya bağlamsal faktöre bağlı olarak) avantaj veya zafiyet kaynağı olacağını daha iyi kuramlaştırılması gerekmektedir. Bu sayede, bu çalışmada önerdiğimiz mekanizmaların işleyişi hakkında daha inceltilmiş fikirler de geliştirilebilir.

İleride ele alınabilecek bir kavramsal husus ise burada önerdiğimiz hipotezleri geliştirmede başvurduğumuz mekanizmalara ilişkindir. İlk olarak, zayıf bağların siyasi değişim sonrasında nispeten kolayca uyarlanabileceğini ancak güçlü bağlar için bunun olası olmadığını önermekteyiz. Ancak, güçlü bağların ilelebet öyle kalacakları varsayılmaz. İleride yapılacak çalışmalarda güçlü bağların ne kadar hızlı veya ne kadar süre içinde erozyona uğrayacağı veya terkedilebileceği incelenebilir. Bu husus, görgül analiz yöntemlerinin belirlenmesi için de çok önemlidir, çünkü gözlem penceresinin ne kadar uzun tutulması gerekeceğini doğrudan etkiler. Ayrıca, önceki dönemdeki güçlü bağlarını terk edenlerin yeni tutumlarının ilgili aktörler tarafından ne ölçüde samimi görüleceği, bunun aradan geçen zaman tarafından biçimlenip biçimlenmeyeceği ve olası sonuçları da kavramsallaştırılabilir. Son olarak, Şekil

1’de sunduğumuz dokuz bağlantı stratejisinin ve Tablo 2’de sunduğumuz stratejileri iktidar değişikliği karşısında uyumlama senaryolarının gerçek hayatta gerçekleşme olasılıklarının eşit olmadığını düşünmekteyiz. Örneğin, aynı dönemde iktidar partisiyle hiç bağlantı kurmayıp muhalefet partisiyle güçlü bağlantı kurma ihtimalinin, tersi durumdan daha düşük ihtimale sahip olduğunu düşünüyoruz. Diğer yandan, Senaryo IX’da olduğu gibi, her iki dönemde de hem iktidar hem de muhalefet partisiyle güçlü bağlantılar kurmanın ve sürdürmenin, diğer tüm senaryolara göre daha düşük ihtimale sahip olduğunu düşünüyoruz. Ancak, bu çalışmada teorik olarak mümkün olabilecek tüm senaryoları dikkate almayı daha uygun bulduk. Doğal olarak, bu çalışmada sunulan teorik çerçevenin ampirik verilerle sınanması, hangi senaryoların gerçekleşme ihtimalinin daha düşük ya da yüksek olduğunu bizlere gösterecektir.

Kaynakça

- Akça, İ. (2002), “Kolektif Bir Sermayedar Olarak Türk Silahlı Kuvvetleri”, *Birikim*, 160/161: 80-101.
- Amsden, A. (2001), *The Rise of “the Rest”: Challenges to the West from Late-industrializing Economies*. (Oxford: Oxford University Press).
- Başkan, F. (2010), “The Rising Islamic Business Elite and Democratization in Turkey”, *Journal of Balkan and Near Eastern Studies*, 12(4): 399-416.
- Baysinger, B. (1984), “Domain Maintenance as an Objective of Business Political Activity: An Expanded Typology”, *Academy of Management Review*, 9: 248–258.
- Bekmen, A. (2013) “State and Capital in Turkey during the Neoliberal Era”, Akça, İ., A. Bekmen ve B. A. Özden (Der.), *Turkey Reframed: Constituting Neoliberal Hegemony* (Lonra: PlutoPress): 47-74.
- Berkman, Ü. ve Ş. Özen (2008), “Turkish Business System and Managerial Culture: State-Dependency and Paternalism in Transition”, Davel, E., J-P. Dupuis, ve J-F. Chanlat (Der.), *Gestion en Contexte Interculturel: Approches, Problématiques, Pratiques et Plongées* (Québec: Presse de l’Université Laval et TÉLUQ/UQAM): Supplement.
- Buğra, A. (1994), *Devlet ve İşadamları* (İletişim: İstanbul).
- Buğra, A. (1997), “The Claws of the TIGERS”, *Privateview*, 1(4/5): 50-55.
- Buğra, A. (1998), “Class, Culture and State: An Analysis of Interest Representation by Two Turkish Business Associations”, *International Journal of Middle East Studies*, 30(4): 521-540.
- Buğra, A. (2003), “Dini Kimlik ve Sınıf: Bir MÜSİAD-Hak-İş Karşılaştırması” Balkan, N. ve S. Savran (Der.), *Sürekli Kriz Politikaları* (İstanbul: Metis): 126-147.

- Buğra, A., ve O. Savaşkan (2010), "Yerel Sanayi ve Bugünün Türkiye'sinde İş Dünyası", *Toplum ve Bilim*, 117: 92-123.
- Buğra, A., ve O. Savaşkan (2012) "Politics and class: The Turkish Business Environment in the Neoliberal age", *New Perspectives on Turkey*, 46: 27-63.
- Buğra, A. ve O. Savaşkan (2015), *Türkiye'de Yeni Kapitalizm: Siyaset, Din ve İş Dünyası* (İstanbul: İletişim).
- Çokgezen, M. (2000), "New Fragmentations and New Cooperations in the Turkish Bourgeoisie", *Environment and Planning: Government and Policy*, 18: 525-544.
- Dahan, N., J. Doh ve T. Guay (2006), "The Role of Multinational Corporations in Transnational Institution Building: A Policy Network Perspective", *Human Relations*, 59(11): 1571-1600.
- Demir, F. (2005), "Militarization of the Market and Rent-Seeking Coalitions in Turkey", *Development and Change* 36(4): 667-690.
- Dieleman, M. ve J. J. Boddewyn (2012), "Using Organization Structure to Buffer Political Ties in Emerging Markets: A Case Study", *Organization Studies*, 33(1): 71-95.
- Dieleman, M. ve W. M. Sachs (2008), "Coevolution of Institutions and Corporations in Emerging Economies: How the Salim Group Morphed into an Institution of Suharto's Crony Regime", *Journal of Management Studies*, 45, 1274-300.
- Doğan, A. E. (2007), *Eğreti Kamusalılık* (İstanbul: İletişim Yayınları).
- Faccio, M. (2006), "Politically connected Firms", *American Economic Review*, 96(1): 369-386.
- Faccio, M. (2010), "Differences between Politically Connected and Non-connected Firms: A Cross-country Analysis", *Financial Management*, 39(3): 905-927.
- Faccio, M., R. W. Masulis ve J. J. McConnell (2006), "Political Connections and Corporate Bailouts", *The Journal of Finance*, 61(6): 2597-2635.
- Göktepe, G. ve S. Satyanath (2013), "The Economic Value of Military Connections in Turkey", *Public Choice*, 155: 531-552.
- Gülalp, H. (2000), "Globalization and Political Islam: The Social Basis of Turkey's Welfare Party", *International Journal of Middle East Studies*, 33: 433-448.
- Gürakar, E. Ç. (2016) *Politics of Favoritism in Public Procurement in Turkey: Reconfigurations of Dependency Networks in the AKP Era* (New York: Palgrave).
- Gulati, R., D. A. Dialdin ve L. Wang (2005), "Organizational Networks", Baum, J. A. C. (Der.), *The Blackwell Companion to Organizations* (Oxford: Blackwell): 281-303.
- Gülfidan, Ş. (1993), *Big Business and the State in Turkey: The Case of TÜSİAD* (İstanbul: Boğaziçi University Press).
- Habertürk (03.08.2013) "Koç'un İhalesi İptal!" <https://www.haberturk.com/ekonomi/is-yasam/haber/866170-kocun-ihalesi-iptal> (20.03.2019).
- Heper, M. (2002), "Conclusion – the Consolidation of Democracy versus Democratization in Turkey", Rubin, B. ve M. Heper, (Der.), *Political parties in Turkey* (Portland, OR: Frank Cass): 138-146.
- Hillman, A. J. (2005), "Politicians on the Board: Do Connections Affect the Bottom Line?", *Journal of Management*, 31: 464-481.
- Hillman, A. J. ve M. A. Hitt (1999), "Corporate Political Strategy Formulation: A Model of Approach, Participation, and Strategy Decisions", *Academy of Management Review*, 24(4): 825-842.

- Hillman, A. J. ve G. D. Keim (1995), "Institutional Variation in the Business-Government Interface: Institutional and Organizational Considerations", *Academy of Management Review*, 20: 193-214.
- Hillman, A. J., G. D. Keim ve D. Schuler (2004), "Corporate Political Activity: A Review and Research Agenda", *Journal of Management*, 30(6): 837-857.
- Jang, J-H. (2006), "On the Road to Moderation: The Role of Islamic Business in Transforming Political Islamists", *Journal of International and Area Studies*, 13(2): 95-110.
- Keim, G. (2001), "Managing Business Political Activities in the USA: Bridging Between Theory and Practice", *Journal of Public Affairs*, 1(4), 362-375.
- Keim, G. ve Hillman, A. J (2008), Political environments and business strategy: Implications for managers. *Business Horizons*, 5(1): 47-53.
- Keyder, Ç. (2017), *Türkiye'de Devlet ve Sınıflar*. 21. Baskı. (İstanbul: İletişim).
- Kırkbeşoğlu, E. ve S. A. Sargut (2016), "Transformation of Islamic Work Ethic and Social Networks: The Role of Religious Social Embeddedness in Organizational Networks", *Journal of Business Ethics*, 139(2): 313-331.
- Lawton, T., S. McGuire ve T. Rajwani (2013), "Corporate Political Activity: A Literature Review and Research Agenda", *International Journal of Management Reviews*, 15: 86-105.
- Leuz, G. ve F. Oberholzer-Gee (2006), "Political Relationships, Global Financing, and Corporate Transparency: Evidence from Indonesia", *Journal of Financial Economics*, 81(2): 411-439.
- Li, H. ve A. Zhang (2007), "The Role of Managers' Political Networking and Functional Experience in New Venture Performance: Evidence from China's Transition Economy", *Strategic Management Journal*, 28(8): 791-804.
- Li, J. J., L. Poppo ve K. Z. Zhou (2008), "Do Managerial Ties in China always Produce Value? Competition, Uncertainty, and Domestic vs. Foreign Firms", *Strategic Management Journal*, 29(4): 383-400.
- Lux, S., T. R. Crook ve D. J. Woehr (2011), "Mixing Business with Politics: A Meta-Analysis of the Antecedents and Outcomes of Corporate Political Activity", *Journal of Management*, 37(1): 223-247.
- Marquis, M. C. ve M. Raynard (2015), "Institutional Strategies in Emerging Markets", *The Academy of Management Annals*, 9 (1): 291-335.
- Nee, V. ve S. Opper (2010), "Political Capital in a Market Economy", *Social Forces*, 88(5): 2105-2132.
- Okhmatovskiy, I. (2010), "Performance Implications of Ties to the Government and Soes: A Political Embeddedness Perspective. *Journal of Management Studies*, 47(6): 1020-1047.
- Ottoway, M. (2003), *Democracy Challenged: The Rise of Semi-authoritarianism* (Washington, DC: Carnegie Endowment for International Peace).
- Öniş, Z. (1991), "Political Economy of Turkey in the 1980s. Anatomy of Unorthodox Liberalism", Heper, M. (Der.), *The State and Economic Interest Groups: The Post-1980 Turkish Experience* (Berlin: Walter de Gruyter): 27-40.
- Özcan G. B. ve U. Gündüz (2014), "Political Connectedness and Business Performance: Evidence from Turkish Industry Rankings", *Business and Politics*, 17(1): 41-73.
- Özcan G. B. ve U. Gündüz (2015), "Energy Privatizations, Business-Politics Connections and Governance under Political Islam", *Environment and Planning C: Government and Policy*, 33: 1714-1737.

- Özel, I. (2003) , "Beyond the Orthodox Paradox: The Breakup of State-Business Coalitions in 1980's Turkey", *Journal of International Affairs*, 57 (1): 97-112.
- Özen, Ş. ve K. A. Akkemik (2012), "Does Illegitimate Corporate Behavior Follow the Forms of Polity? The Turkish Experience", *Journal of Management Studies*, 49(3): 515-537.
- Özen, Ş., A. S. Sargut,, K. Varoğlu, C. Sözen, ve Ö. Öğütveren-Gönül (2008), Türkiye'deki Büyük Girişimci Profiliindeki Değişim. TÜBİTAK-SOBAG-107K042.
- Özer, F. ve B. Doğan (2016), "Kapalı ve Güçlü Bağlara Dayalı Sosyal Sermayenin Değişimi: 1980-2015 Yılları Arasındaki Sürece Yönelik Bir Araştırma: Neoliberal İslami İlişkilerde Değişim", *VII. Örgüt Kuramı Çalıştayı Bildiriler Kitabı* (İstanbul: Marmara Üniversitesi): 157-188
- Peng, M. W. (2003), "Institutional Transitions and Strategic Choices", *Academy of Management Review*, 28: 275–296.
- Peng, M. W. ve Y. Luo (2000), "Managerial Ties and Firm Performance in a Transition Economy: The Nature of a Micro–Macro Link", *Academy of Management Journal*, 43: 486–501.
- Rajwani, T. ve T. A. Liedong (2015), "Political Activity and Firm Performance within Nonmarket Research: A Review and International Comparative Assessment", *Journal of World Business*, 50(2): 273-283.
- Rehbein, K. A. ve D. A. Schuler (1999), "Testing the Firm as a Filter of Corporate Political Action", *Business & Society*, 38(2): 144-166.
- Schuler, D. A., K. Rehbein ve R. D. Cramer (2002), "Pursuing Strategic Advantage through Political Means: A Multivariate Approach", *Academy of Management Journal*, 45(4): 659-672.
- Sukhtankar, S. (2012), "Sweetening the Deal? Political Connections and Sugar Mills in India", *American Economic Journal: Applied Economics*, 4 (3): 43-63.
- Siegel, J. (2007), "Contingent Political Capital and International Alliances: Evidence from South Korea", *Administrative Science Quarterly*, 52(4): 621-666.
- Sun, P., K. Mellahi ve M. Wright (2012), "The contingent Value of Corporate Political Ties", *Academy of Management Perspectives*, 26: 68-82.
- Sun, P., M. Wright, ve K. Mellahi (2010), "Is Entrepreneur-Politician Alliance Sustainable during Transition? The Case of Management Buyouts in China", *Management and Organization Review*, 6:101-121.
- The Economist. 13 Mart 2014. The New Age of Crony Capitalism.
- You, J. ve G. Du (2012), "Are Political Connections a Blessing or a Curse? Evidence from CEO turnover in China", *Corporate Governance: An International Review*, 20(1): 179-194.
- Zhu, H. ve C-N. Chung (2014), "Portfolios of Political Ties and Business Group Strategy in Emerging Economies: Evidence from Taiwan", *Administrative Science Quarterly*, 59(4): 599-638.