

PAPER DETAILS

TITLE: DÜNYAYLA İS YAPANLAR KÜRESELLESME SÜRECİNDE TÜRK ÇOKULUSLULARI

AUTHORS: Kübra MERT

PAGES: 261-265

ORIGINAL PDF URL: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/549173>

Caner Bakır. (2016). Dünyaıyla İş Yapanlar Küreselleşme Sürecinde Türk Çokulusluları. İstanbul: Koç Üniversitesi Yayınları. 230 Sayfa. ISBN: 9786059389112

Kübra MERT¹

Küreselleşme, her alanda sıklıkla karşılaştığımız bir kavramdır. 1980 sonrası tüm dünyada ivmelenen ekonomik liberalleşmeyle birlikte artık sadece belirli başlı “Merkez” ülkeler değil, birçok “Çevre” ülke de uluslararası sahnede yerlerini almıştır. Bugün Çin, Hindistan, Brezilya, Rusya, Güney Kore gibi ülkeler doğrudan yabancı yatırımın (bundan sonra DYY) önemli aktörleri olarak tanımlanmaktadır. Konuyla ilgili gerçekleştirilen akademik çalışmalar 2000’li yıllara kadar ağırlıklı olarak gelişmiş ülkeleri temel almıştır. Dolayısıyla bu ülkelerin uluslararasılaşma süreçleri üzerine temellenen DYY teorileri Merkez ülkelerin referanslarıyla şekillenmiştir. Ancak günümüzde gelişmekte olan ülkelere çıkan işletmelerin de uluslararası alanda yerlerini almalarıyla pek çok çalışma Çevre kökenli işletmelerin uluslararasılaşma süreçlerini ele almaya başlamıştır. Ancak bu ülkeler ve dolayısıyla ülkelere çıkan işletmeler, uluslararasılaşma süreçlerinde gelişmiş ülkeler ve işletmeleri gibi bir homojenlik gösterememektedir. Bu bağlamda, haklarında yayınlanan çalışmalar çoğunlukla genellenememektedir. Bu durum da gelişmekte olan ülke kökenli işletmelerin uluslararasılaşma süreçleri ile ilgili yapılacak çalışmaları etkilemektedir.

Türkiye de gelişmekte olan bir ülke olarak bu yarışın içindedir. Ancak bu yarışta yukarıda ismi geçen diğer gelişmekte olan ülkelerin gerisindedir. Henüz küresel bir işletmesi olmayan Türkiye, son yıllarda yaptığı agresif DYY’lerle (özellikle büyük çaplı sınır ötesi satın alma faaliyetleriyle) bu anlamdaki açığını kapatmaya çalışmaktadır. Bu bağlamda hem ulusal hem de uluslararası alanda Türk işletmelerinin uluslararasılaşma süreçlerine olan akademik ilgi maalesef kısıtlıdır. Dolayısıyla konu ile ilgili yapılan her çalışma birer öncü olarak sınıflandırılmalıdır.

Bu bağlamda kitap, Dr. Bakır’ın da belirttiği üzere Türk çokuluslu şirketlerinin 2000’li yıllardaki uluslararasılaşma eğilimi, motivasyon ve stratejileri üzerine yazılan ilk çalışmadır. Yazarın TÜBİTAK ve Bilim ve Teknolojide Avrupa İşbirliği Aksiyonu (COST) tarafından desteklenen projelerinin bir çıktısı olan kitap, ana olarak on bölümden ve bu bölümlerdeki çeşitli alt başlıklardan oluşmaktadır. “Türk Çokuluslu Şirketleri: Eğilimler, Motivasyonlar ve Stratejiler” başlıklı birinci bölümde

¹ Arş.Gör.Dr., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, kubra.mert@erdogan.edu.tr, orcid.org/0000-0003-2684-1812

çalışmasının kapsamı, amacı, veri kaynakları ve araştırma yöntemini açıklayan yazar, ilgili bölümde son olarak kitabın yapısını sunmakta ve kitapta yer alan bütün bölümlerin küçük özetlerini okuyucuya takdim etmektedir.

“Uluslararasılaşmada Bazı Temel Yaklaşımlar, Kavramlar ve Araştırma Soruları” başlıklı ikinci bölümde yazar, uluslararasılaşma ile ilgili bir literatür taraması yaparak konu ile ilgili bazı kavram ve tartışmalara yer vermektedir. Bu bağlamda ikinci bölüm, çeşitli önemli çalışmalara yapılan atıflarla okuyucuyu konuya hazırlamaktadır. Bu bölümde son olarak kitabın ana konusu olan Türk çokuluslu şirketleri ve onların uluslararasılaşma faaliyetlerine yer veren Dr. Bakır, konuyla ilgili yapılan önceki çalışmaları anlatmakta ve araştırmasının bu çalışmalardan neden ve hangi yönlerden farklılaştığını açıklamaktadır. Yazara göre çalışması, yakın döneme odaklanmakta, kapsamlı verilerle açıklamalar yapmakta, karşılaştırmalı vaka çalışmalarına yer vermekte ve anket çalışmasına dayalı teorik modeller sunmaktadır.

“Türkiye’den Çıkan Dış Yatırımlar: Genel Bir Bakış” başlıklı üçüncü bölümde TCMB ve UNCTAD’dan elde edilen ikincil verilerle Türk işletmelerinin uluslararasılaşma süreçleri genel olarak açıklanmaya çalışılmaktadır. Bu bağlamda bu bölümde, Türk işletmelerinin dış yatırım performansına, işletmelerin uluslararasılaşma süreçlerinde yatırım için tercih ettikleri bölgelere, ülkelere, endüstrilere ve sektörlerle odaklanan yazar, konularla ilgili olarak 2000-2014 zaman aralığını analiz etmektedir. Yazara göre rekabet gücü kısıtlı olan Türk işletmeleri, uluslararasılaşma süreçlerinde yeni pazarlar elde ederken zorlanmakta ve dış yatırımları iç pazara yönelik yapmaktadır. Aynı verilere göre Türk işletmeleri uluslararasılaşma bölgesi olarak Avrupa’yı seçmekte, en çok yatırımı ise Azerbaycan’a yapmaktadır. Bu bölümde son olarak dış yatırımlarda Türk işletmelerinin hizmetler sektörüne yöneldiğini gösteren yazar, alt sektörde bankacılık yatırımlarının da göze çarptığının altını çizmektedir.

“Türk ÇUŞ’larının Yeşil Alan Yatırımları” adını taşıyan dördüncü bölüm ile birlikte Dr. Bakır, üçüncü bölümden farklı olarak 2003-2013 yılları aralığında finans sektörü içerisinde faaliyet göstermeyen Türk işletmelerinin yeşil alan yatırımlarını incelemektedir. Bu bölümde analiz edilenler, işletme düzeyindeki mikro veriler ve “Financial Times FDI Intelligence” veri tabanından elde edilen verilerdir. Türk işletmelerinin yeşil alan yatırımlarını incelemek için yazar ayrıca, “Emerging Market Database”i taramış ve ek olarak Türkiye’nin önemli çokuluslu şirketlerinde görevli üst düzey yöneticilerle yaptığı görüşmelerden elde ettiği bulguları da analiz etmiştir. Bu bağlamda bu bölümde Koç Holding, Kordsa Global, Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları AŞ., Borusan Holding ve Ayka Tekstil yöneticileriyle yapılan mülakatlardan kesitler sunulmaktadır.

Bu bölümde de alt başlıklar halinde yeşil alan yatırım faaliyetleri, yatırımların bölgesel dağılımları, bu yatırımların arkasında yatan strateji ve motivasyonlar, yatırımların coğrafi dağılımları, yatırımların ülkelere göre dağılımları, yatırımların endüstriyel ve sektörel dağılımı ve en çok yeşil alan yatırımı yapan Türk çokuluslu işletmelerinin bir listesi

bulunmaktadır. Bölümde göze çarpan en önemli sonuç, yukarıda bahsedilen gelişmekte olan ülkeler arasındaki heterojenliğin, Türk işletmelerinin özelinde de var olmasıdır. Yazarın analizlerine göre Türkiye’den çıkan DYY’ler birbirlerinden farklı motivasyonlara ve stratejilere sahiptir. Bu sonuç, kendisinden önce yapılan çalışmaları doğrular niteliktedir. Bu durum da gelişmekte olan ülkelere çıkan yatırımları tıpkı gelişmiş ülkelerin dış yatırımlarını açıklayan teori/ler gibi bir teori ve/veya kavramsal çerçeve altına toplamayı zorlaştırmaktadır.

“Türk Çokuluslu Şirketlerinin Birleşme ve Satın Alma Faaliyetleri” başlıklı beşinci bölümde satın alma stratejisiyle yeni pazarlara giriş stratejisi Türk çokuluslu işletmelerinin yakın dönemde en fazla kullandığı stratejidir. 2000-2013 yılları arasında, 10 milyon ABD Doları üzerinde birleşme ve satın alma yapan faaliyetlere odaklanılan bu bölümdeki veriler “Thomson Reuters Mergers and Acquisitions” veri tabanı ve “Deloitte”den elde edilen verilerdir. Ayrıca bu bölümde de yazılı diğer kaynaklardan ve çeşitli işletmelerde görevli üst düzey yöneticilerle yapılan mülakatlardan elde edilen çıktılar da kullanılmıştır. Bir önceki bölüm de olduğu gibi burada da sonuçlar çeşitli alt başlıklarla değerlendirilmiştir.

“Eczacıbaşı Yapı Grubu ve Kale Seramik: Karşılaştırmalı Bir Analiz” başlığıyla sunulan altıncı bölüm, aynı sektörde faaliyette bulunan iki Türk işletmesinin uluslararasılaşma süreçlerini incelemektedir. Önce bu iki şirketin faaliyette bulunduğu endüstri ve sektörün durumunu açıklayan yazar, daha sonra ayrı ayrı her iki işletmenin bilgilerini, vizyonlarını ve şirketin yatırım faaliyetlerini hem ikincil verilerle hem de şirketlerde çalışmış/çalışan üst düzey yöneticilerle gerçekleştirilen mülakatlardan elde edilen verilerle durumu okuyucuya sunmaktadır. Son olarak karşılaştırmalı bir analiz yapan yazar, üçüncü bölümde olduğu gibi bu bölümde de Türk çokuluslu işletmelerinin kendi içlerinde farklılıklar gösterdiğini ifade etmekte ve bu durumun teorik ve ampirik genellemeler yapılmasına engel olduğunun altını çizmektedir.

Kitaptaki yedinci bölüm, “Türkiye’de Devlet Kapasitesi ve Yatırım Teşvik Politikaları: Hyundai Motors Vaka Çalışması” başlığıyla Hyundai Motors’un 2005 yılında Türkiye ile Çekya arasındaki yatırım müzakere sürecini incelemektedir. Bu bölümdeki veriler üç üst düzey yönetici, üç dış yatırım konusunda yetkin üst düzey bürokrat ve dönemin Sanayi ve Ticaret Bakanı ile yapılan yarı-yapılandırılmış mülakatlardan ve “Emerging Market Database”den elde edilen gazete ve şirket raporları taramalarından oluşmaktadır. Literatür taramasıyla devlet-çokuluslu işletme pazarlık modellerini tanıtan yazar, daha sonra ise devlet kapasitesi ile ilgili olarak karşılaştırmalı kamu siyasası ve karşılaştırmalı politik ekonomi literatüründeki temel yaklaşımları okuyucuya tanıtmaktadır. Yazarın ifadesiyle “devlet kapasitesi kavramının pazarlık modellerine eklemlenmesinin sağladığı kavramsal ve analitik katkıya vurgu yapılan” (s. 115) bölümde, bu durumun kavramsal ve analitik katkısına işaret edilmektedir. Devlet kapasitesi yaklaşımını esas alarak, devlet odaklı pazar modeli sunulan ilgili bölümde yatırım rejiminde Çekya ve Türkiye’nin idari ve kurumsal kapasitesi de tartışılmaktadır. Dr. Bakır’ın 2015 yılında

yayınlanan çalışmasında² daha detaylı tartıştığını ifade ettiği devlet odaklı pazarlık modeline göre devlet kapasitesinin güçlü olması durumunda pazarlık sürecinin yatırım anlaşmasıyla sonuçlanması olasıyken, kapasite zayıfısa süreç yatırım yapmama kararı ile bitmektedir.

“Hükümet Siyasetleri, Uluslararasılaşma Stratejisi, Küresel Duruş ve Performans: Türk Çokuluslu Şirketleri” başlıklı sekizinci bölümde bir önceki bölüme paralel olarak aynı zamanda Türk çokuluslu işletmelerinin DYY strateji ve motivasyonlarında ev sahibi ülkenin yatırım siyasasından ne derece etkilendiği incelemektedir. Diğer bölümlerden farklı olarak bu bölümdeki veriler nicel analiz teknikleriyle çözümlenmektedir. 2013 yılında yapılan saha araştırması sonucu 94 adet dış yatırım yapan Türk işletmesinden elde edilen anketlerin analizleriyle Türkiye ve ev sahibi ülkelerdeki kurumsal çevre unsurlarından hükümet siyasalarının işletmelerin uluslararasılaşma stratejilerine etkisi test edilmiştir.

Dokuzuncu bölüm, “Türk Bankalarının Dış Yatırımları” başlığı ile okuyucuya sunulmaktadır. Bu bölümde 2003-2013 yılları arasındaki 10 yıllık süreçte “Thomson Reuters Mergers and Acquisitions” veritabanı ve “Deloitte” raporundan elde edilen veriler, yazılı kaynaklar ve mülakatlarla Türk kökenli dış yatırım yapan bankaların hem yeşil alan yatırımları hem de satın alma eğilimleri incelenmektedir. Bu bölümdeki veriler, Türk kökenli bankaların dış yatırım stratejilerinde ağırlıklı olarak Türkiye ile ekonomik entegrasyonu güçlü, kültürel ve coğrafi yakınlığı ve Türk nüfusunun yoğun olduğu ülkeleri tercih ettiğini göstermektedir. Bu sonuç, uluslararası işletmecilik literatüründe sıklıkla tartışılan uluslararasılaşma motivasyonlarından *ilişkisel varlık arama* motivasyonunu Türk işletmeleri açısından doğrulayan bir sonuçtur. Bölümdeki diğer sonuçlara göre satın alma stratejisi ise yeşil alan yatırımlarına göre daha sınırlı kalmaktadır.

Kitabın onuncu ve son bölümü, önceki dokuz bölümde tartışılan literatür taramaları özetlenmekte ve bulgular tartışılmaktadır. Bu bölümde tartışmalar her kitap bölümü için ayrıca yapılmaktadır.

Dünyayla İş Yapanlar, kolay okunan ve anlaşılabilir bir eserdir. Dr. Bakır’ın da kitabın arka kapağında belirttiği üzere hem öğrenciler hem akademisyenler hem de profesyonellerin ilgiyle okuyabileceği gibi, konuya yeni ilgi duymaya başlayanlar açısından da anlatım dili sade, anlaşılabilir bir çalışma niteliğindedir. Özellikle bu sadeleşmeyi her ana konuyu ayrı başlıklandırarak başaran Dr. Bakır, konu ile ilgili ulusal literatürdeki boşluğu birçok açıdan doldurmaya çalışan bir eser ortaya çıkarmıştır. Hem anket çalışmaları hem vaka analizlerine dolayısıyla birincil bulgulara dayanan çalışma bu anlamda da çok yönlüdür.

Ancak bu konuda çalışan her araştırmacının karşı karşıya kaldığı sorunla bu kitapta da yüzleşiyoruz. Kısıtlı olsa da konu ile yapılan çalışmalarda çok büyük oranda “verilere ulaşma zorluğu” ifade edilmektedir. Bu sadece Türk işletmeleri ile ilgili karşılaşılan bir sorun değil, uluslararası literatürde de sıklıkla ifade edilen bir zorluktur. Bu

² Bakır, C. (2015), “Bargaining with Multinationals: Why State Capacity Matters”, *New Political Economy*, 20 (1): 63-84.

sebeple kitapta, bu kısıt birden fazla veri kaynağı kullanılarak aşılmaya çalışılmıştır. Konuya ilgili bir araştırmacı olarak özellikle çok büyük çaplı işletmelerden veri toplamanın zorluğunu pek çok kez tecrübe ettim. Dolayısıyla nispeten daha kolay elde edilen sayısal verilerden ziyade özellikle üst düzey yöneticilerle yapılan mülakatları bu anlamda daha “kullanılabilir” buluyorum. Çünkü ifade ettiğim gibi, ülkemiz için uluslararasılaşma “henüz” yeni bir konudur. Mülakatlar, dolayısıyla nitel veriler, konunun ufkunun açılabilmesi açısından anahtar bir önem taşımaktadır.

Türkiye’deki araştırmacıların konuya olan ilgisi 2014 yılı sonrası artmıştır. Ancak uluslararasılaşma ile ilgili hala yeterli, daha doğrusu “doyurucu” bir çalışma bulunmamaktadır. Dolayısıyla yapılan her çalışma öncü olması adına kıymetlidir. Konuya gösterilen/gösterilecek ilginin gitgide artması umulmaktadır.