

**T.C.
BAŐKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
YÖNETİM VE ORGANİZASYON ANABİLİM DALI
DOKTORA PROGRAMI**

**TÜRK İŞ SİSTEMİNDEKİ DEĞİŞİMİN HOLDİNGLER ARASI
İŞBİRLİĞİNE ETKİSİ**

DOKTORA TEZİ

HAZIRLAYAN

BEGÜM AKIŐ

ANKARA-2007

**T.C.
BAŐKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
YÖNETİM VE ORGANİZASYON ANABİLİM DALI
DOKTORA PROGRAMI**

**TÜRK İŞ SİSTEMİNDEKİ DEĞİŞİMİN HOLDİNGLER ARASI
İŞBİRLİĞİNE ETKİSİ**

DOKTORA TEZİ

HAZIRLAYAN

BEGÜM AKIŐ

DANIŐMAN

DOÇ. DR. ŐÜKRÜ ÖZEN

ANKARA-2007

TEŞEKKÜR

Bu çalışmada emeği geçen öncelikle tez danışmanım Doç. Dr. Őükrü Özen'e, doktora hocalarımız Prof. Dr. A. Selami Sargut'a ve Prof. Dr. A. Kadir Varoğlu'na teőekkürlerimi bir borç bilirim. Doktorada aylarımızı, yıllarımızı geçirdiğimiz sevgili arkadaşlarım Beyhan Aksoy'a gerek Türkçe konusunda gerekse moral ve motivasyon konusundaki desteği için, H. Okan Yeloğlu'na da metodolojik olarak verdiği destek için ayrıca teşekkür ederim. Son olarak, bu uzun dönem içerisinde desteklerini her zaman hissettiğim, en zor zamanlarımda yanımda olduklarını bildiğim çok sevgili Canım Aileme binlerce kez teşekkür ederim.

ÖZET

Bu çalışmada, bir ülkenin kurumsal bağlamındaki değişimlerin iş sistemi özelliklerine yansıma derecesine ilişkin ortaya atılan sıkı-sistem ve gevşek-sistem tezleri sınanmaktadır. Sıkı-sistem tezine göre, kurumsal bağlamdaki değişimlere paralel olarak iş sistemi özellikleri değişirken, gevşek-sistem tezinde böyle bir zorunluluk yoktur. Çalışmada bu tezler, 1990 sonrasında ekonomik sistemde yaşanan değişime bağlı olarak Türk iş sisteminin önemli ekonomik aktörleri olan holdingler arası işbirliğinin ne ölçüde değiştiği incelenerek sınanmaktadır.

Çalışmada öncelikle, kurumsal bağlamdaki değişimler devletin ekonomide oynadığı rol ve finans sistemi açısından incelenmiş ve Türkiye'deki kurumsal bağlamın, devletin daha çok düzenleyici ve koordine edici bir görev üstlendiği ve banka kredilerinin yanı sıra sermaye piyasasının da bir finansman aracı olarak ortaya çıktığı bağlama dönüştüğü saptanmıştır. Buna paralel olarak 1993-2006 yılları arasında 18 holding bazında yapılan inceleme ise konsorsiyum oluşturma, ortaklık kurma, ortak yatırıma gitme, karşılıklı hisse senedi alımı, birleşme ve lisans anlaşmaları açısından holdingler arası işbirliğinin, kriz dönemlerinde düşmekle birlikte genel olarak arttığı saptanmıştır. Ancak bunun yanı sıra, holdinglerin farklı sektörlere girerek oluşturduğu örtük işbirliğinin zaman içerisinde azaldığı gözlenmiştir. Holdinglerin bu davranışlarını biçimleyen en önemli kurumsal bağlam özelliklerinin özelleştirme ve ekonomik krizler olduğu saptanmıştır. Özelleştirme holdingleri işbirliğine yöneltirken, krizler işbirliğinden uzaklaştırmaktadır. Sonuçlar Türkiye'deki liberalleşme deneyiminin holdingleri hem işbirliğine giden hem de rekabet eden aktörlere dönüştürdüğünü göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: *Ulusal iş sistemi, kurumsal bağlamın değişimi, holdingler arası işbirliği*

ABSTRACT

This study tests tight-system and loose-system theses suggested in relation with reflection of institutional changes in a country especially on characteristics of its business system. According to the tight-system thesis, the characteristics of business system changes in line with institutional changes whereas this is not necessarily so in loose-system thesis. In the study, these theses are tested by examining the extent of the change in cooperation between holding companies, which are important economic actors in the Turkish business system, connected with the change experienced in the economic system after 1990.

In the study, first institutional changes are examined in terms of the finance system and role of the state in economy and it is determined that the institutional context in Turkey has transformed into a context in which the state mainly take a regulation and coordination role and bank loans as well as financial markets emerge as financing means. In line with this, the examination of 18 holding companies between the years 1993-2006 determines that cooperation between holding companies in establishing consortium, establishing partnership, undertaking joint venture, exchanging stock, executing merging and license agreements generally increase even though it decreases in economic crisis periods. In addition, it is also observed that secret cooperation established between holding companies by engaging in different sectors is decreasing in time. It is determined that the most significant institutional characteristics which shape these behaviors of holding companies are privatization and economic crises. Privatization directs holding companies to cooperation whereas economic crises remove them from cooperation. The results determine that the liberalization experience in Turkey has transformed holding companies into actors which both cooperate and compete with each other.

Keywords: *National Business System, institutional change, non-ownership coordination*

İÇİNDEKİLER

TEŞEKKÜR.....	I
ÖZET.....	II
ABSTRACT	III
İÇİNDEKİLER.....	IV
TABLolar LİSTESİ.....	VII
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	IX
KISALTMALAR	XI
I. GİRİŞ	1
I. I. ÇALIŞMANIN AMACI	7
I. II. ÇALIŞMANIN PLANI	9
II. ULUSAL İŞ SİSTEMİNİN DEĞİŞİMİ.....	12
II. 1. MAKRO KURUMSAL YAKLAŞIMLAR	12
II. 2. ULUSAL İŞ SİSTEMİ: TANIM.....	17
II. 3. ULUSAL İŞ SİSTEMİNDE DEĞİŞİM.....	30
<i>II. 3. 1. Küreselleşmenin iş sistemine etkisi çalışmaları.....</i>	<i>30</i>
<i>II. 3. 2. Ulusal iş sisteminde kurumsal değişim çalışmaları</i>	<i>32</i>
II. 4. MAKRO KURUMSAL DEĞİŞİM TARTIŞMASI VE ULUSAL İŞ SİSTEMİNE ELEŞTİRİLER	34
II. 5. KURAMSAL ÇIKARIMLAR	38

III. TÜRK İŞ SİSTEMİNDE KURUMSAL BAĞLAM VE DEĞİŞİMİ43

III.1. KURUMSAL BAĞLAMDAKİ DEĞİŞİM 44

III.1.1. Devletin Ekonomideki Rolü ve Değişimi.....47

III.1.1.1. Devlet Teşvikleri.....50

III.1.1.2. Ara Kurumlar53

III.1.1.3. Devletin Ekonomideki Payı ve Özelleştirmeler.....57

III.1.1.4. Kamu İhaleleri.....61

III.1.2. Finansal Sistemdeki Dönüşüm ve Krizler 63

III.1.2.1. Kredili Sistem ve Sermaye Piyasasının Gelişimi.....64

III.1.2.2. Doğrudan Yabancı Yatırımlar.....73

III.1.2.3. Finansal Krizler77

III.1.3. Türk İş Sisteminde Kurumsal Bağlamda Değişim ve Süreklilik.....80

IV. TÜRK İŞ SİSTEMİNDE ŞİRKET TOPLULUKLARI ARASINDAKİ İLİŞKİLERİN DEĞİŞİMİ85

IV.1. ŞİRKET TOPLULUKLARININ TEMEL NİTELİKLERİ 85

IV.2. ŞİRKET TOPLULUKLARININ ARASINDAKİ İLİŞKİLERİN DEĞİŞİMİ.....89

IV.2.1. Yöntem.....89

IV.2.2. Araştırma Tasarımı 92

IV.2.3. Örneklemin Tanıtılması.....94

IV.2.4. Değişkenlerin Tanımlanması96

IV.2.4. Araştırmanın Bulguları103

IV.2.4.1. Holdinglerin yıllar içerisindeki işbirliği dereceleri103

IV.2.4.2. Holdinglerin yıllar içerisindeki örtük işbirliği.....115

IV.2.4.3. İşbirliği Türleri Arasındaki İlişkiler119

<i>IV.2.4.4. İşbirliği ile Makro Kurumsal Bağlam Arasındaki İlişkiler ...</i>	<i>121</i>
V. TARTIŞMA VE DEĞERLENDİRME.....	136
V.1. TÜRKİYE’DEKİ KURUMSAL BAĞLAMIN DEĞİŞİMİ.....	136
V.2. TÜRK İŞ SİSTEMİNDE HOLDİNGLERİN İŞBİRLİKLERİNDEKİ DEĞİŞİM	141
VI. SONUÇ.....	148
VII. KAYNAKÇA	151
EK-1 DEĞİŞİKLİK YAPILAN KANUN MADDELERİ.....	163
EK-2 REKABETİ ENGELLEYİCİ ANLAŞMA VE TEŞEBBÜS DOSYALARI.....	170
EK-3: ÖZELLEŞTİRMESİ YAPILAN KURULUŞLAR (2005 VE 2006)	175
EK-4 HOLDİNGLERİN GENEL İSTATİSTİKLERİ.....	181
EK-5 İŞBİRLİĞİ TANIMLAYICI İSTATİSTİKLERİ.....	192
EK-6 SEKTÖRLERİN YILLARA GÖRE DAĞILIMI	201

TABLolar LİSTESİ

TABLO-1: ULUSAL İŞ SİSTEMLERİNİN TEMEL NİTELİKLERİ.....	17
TABLO-2: İŞ SİSTEMLERİNİ YAPILANDIRAN KURUMSAL BAĞLAM	19
TABLO-3: ALTI TİP İŞ SİSTEMİ	23
TABLO-4: KURUMSAL BAĞLAM NİTELİKLERİNE GÖRE İŞ SİSTEMLERİ	23
TABLO-5: KURUMSAL BAĞLAM ÖZELLİKLERİ İLE İŞ SİSTEMİ ÖZELLİKLERİ ARASINDAKİ BAĞLANTI.....	29
TABLO-6: 1990 ÖNCESİ VE SONRASI TÜRK İŞ SİSTEMİNDE BASKIN KURUMSAL ETKİLERİN DEĞİŞİMİ.....	45
TABLO-7: TÜRK İŞ SİSTEMİNDEKİ BAZI ÜST DÜZEY BAĞIMSIZ ARA KURUMLAR.....	53
TABLO-8: 1986-2006 DÖNEMİ GERÇEKLEŞTİRİLEN ÖZELLEŞTİRME İŞLEMLERİ	59
TABLO-9: YILLAR İTİBARIYLA İHALE İŞLEMLERİ	62
TABLO-10: SERMAYE PİYASALARINA İLİŞKİN GÖSTERGELER.....	67
TABLO-11: 2006 YILINDA EN BÜYÜK BEŞ ULUSLARARASI DOĞRUDAN YATIRIM GİRİŞİ ..	74
TABLO-12: ÖZELLEŞTİRME VE ULUSLARARASI DOĞRUDAN YATIRIMLAR (MİLYON \$).....	75
TABLO-13: EN FAZLA ULUSLARARASI DOĞRUDAN YATIRIM ÇEKEN BEŞ SEKTÖRDEKİ ULUSLARARASI DOĞRUDAN YATIRIM GİRİŞLERİ (2002-2006) (MİLYON \$).....	75
TABLO-14: ULUSLARARASI SERMAYELİ ŞİRKETLERİN SAYILARININ SEKTÖRLERE GÖRE DAĞILIMI.....	76
TABLO-15: TÜRK İŞ SİSTEMİNİN GENEL NİTELİKLERİ	89
TABLO-16: İMKB'DE İŞLEM GÖREN HOLDİNGLER	94
TABLO-17: BAĞIMLI VE BAĞIMSIZ DEĞİŞKENLER	97
TABLO-18: İŞBİRLİĞİ TÜRLERİ	99
TABLO-19: ŞİRKETLERİN İŞBİRLİĞİ ÇEŞİTLERİ.....	99

TABLO-20: YILLAR İTİBARIYLA İŞBİRLİĞİ TÜRLERİ.....	105
TABLO-21 : YILLAR İTİBARIYLA İŞBİRLİĞİ TÜRLERİ (AYRINTILANDIRILMIŞ).....	106
TABLO-22: İMKB'YE KAYITLI HOLDİNGLERİN İŞBİRLİĞİ TÜRLERİ	108
TABLO-23: HOLDİNGLERİN YILLAR İTİBARIYLA İŞBİRLİKLERİ.....	112
TABLO-24: YILLAR İTİBARIYLA HOLDİNGLER ARASI ÖRTÜK İŞBİRLİĞİ	118
TABLO-25: İŞBİRLİĞİ TÜRLERİ ARASINDAKİ KORELASYONLAR.....	120
TABLO-26: YILLAR İTİBARIYLA ÖRTÜK İŞBİRLİĞİ İLE MAKRO KURUMSAL DEĞİŞİMİ	123
TABLO-27: YILLAR İTİBARIYLA KONSORSİYUMLAR VE MAKRO KURUMSAL BAĞLAM DEĞİŞİMLERİ.....	125
TABLO-28: YILLAR İTİBARIYLA ORTAK GİRİŞİMLER VE MAKRO KURUMSAL BAĞLAM DEĞİŞİMLER.....	127
TABLO-29: YILLAR İTİBARIYLA BİRLEŞMELER VE MAKRO KURUMSAL BAĞLAM DEĞİŞİMLERİ.....	129
TABLO-30: YILLAR İTİBARIYLA ORTAKLILAR VE MAKRO KURUMSAL BAĞLAM DEĞİŞİMLERİ.....	131
TABLO-31: YILLAR İTİBARIYLA HİSSE ALIM VE SATIMLARI İLE MAKRO KURUMSAL BAĞLAM DEĞİŞİMLERİ	133
TABLO-32: YILLAR İTİBARIYLA LİSANS ANLAŞMALARI VE MAKRO KURUMSAL BAĞLAM DEĞİŞİMLERİ.....	135

ŞEKİLLER LİSTESİ

ŞEKİL-1: YILLAR İTİBARIYLA YATIRIM TEŞVİKLERİNDEKİ DEĞİŞİM.....	51
ŞEKİL-2: 1980- 2004 YILLARI ARASINDA TEŞVİKLERLE YAPILAN YATIRIMLAR.....	52
ŞEKİL-3: YILLAR İTİBARIYLA ÖZELLEŞTİRME İŞLEMLERİ (1985-2006).....	60
ŞEKİL-4: GSYH'DE KAMU VE ÖZEL SEKTÖRÜN PAYLARI	61
ŞEKİL-5: 1986-2006 YILLARI ARASINDA İSTANBUL MENKUL KIYMETLER BORSASI'NIN (İMKB) YTL CİNSİNDEN TOPLAM İŞLEM HACMİ	65
ŞEKİL-6: 1986-2006 YILLARI ARASINDA İMKB'NİN ADET OLARAK TOPLAM İŞLEM MİKTARI.....	65
ŞEKİL-7: MENKUL KIYMETLER İHRAÇLARI (MİLYAR TL).....	66
ŞEKİL-8: YILLAR İTİBARIYLA KREDİ HACMİ (MİLYAR TL).....	69
ŞEKİL-9: 1986-2006 YILLARI ARASINDA MEVDUAT BANKALARININ ÖZEL SEKTÖRE VERDİĞİ KREDİLER (BİN YTL).....	70
ŞEKİL-10: 1986-2006 YILLARI ARASINDA KALKINMA VE YATIRIM BANKALARININ ÖZEL SEKTÖRE VERDİĞİ KREDİLER (BİN YTL).....	71
ŞEKİL-11: MERKEZ BANKASININ AÇIK PİYASA İŞLEMLERİ İLE PİYASALARA MÜDAHALELERİ.....	72
ŞEKİL-12: 1995-2006 YILLARI ARASINDA TÜRKİYE'DEKİ DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR.....	74
ŞEKİL-13: 1994-2001 KRİZLERİ ÖNCESİ VE SONRASI AYLIK GÖSTERGELER	79
ŞEKİL-14: YILLAR İTİBARIYLA DEĞİŞKENLERİN DEĞİŞİMİ	82
ŞEKİL-15: TÜRK İŞ SİSTEMİNDE SAHİPLİĞE DAYALI OLMAYAN EŞGÜDÜM BAĞLAMINDA DEĞİŞİM MODELİ	83
ŞEKİL-16: İŞBİRLİĞİ TÜRLERİNİN AYRIMI	92

ŞEKİL-17 : YILLAR İTİBARIYLA HOLDİNGLER ARASI İŞBİRLİĞİ TÜRLERİNİN DEĞİŞİMİ.....	103
ŞEKİL-18: YILLAR İTİBARIYLA İŞBİRLİĞİ TÜRLERİ (GRUPLANDIRILMIŞ).....	104
ŞEKİL-19: 1993-2006 YILLARI ARASI İŞBİRLİĞİ ORANLARI.....	109
ŞEKİL-20: YILLAR İTİBARIYLA ÖRTÜK İŞBİRLİĞİ.....	119
ŞEKİL-21: YILLAR İTİBARIYLA ÖRTÜK İŞBİRLİĞİNDEKİ.....	122
ŞEKİL-22: YILLAR İTİBARIYLA KONSORSİYUMLARDAKİ DEĞİŞİM	124
ŞEKİL-23: YILLAR İTİBARIYLA ORTAK GİRİŞİMLERDEKİ DEĞİŞİM.....	126
ŞEKİL-24: YILLAR İTİBARIYLA BİRLEŞMELERDEKİ DEĞİŞİM	128
ŞEKİL-25 YILLAR İTİBARIYLA ORTAKLIKLARDAKİ DEĞİŞİM	130
ŞEKİL-26: YILLAR İTİBARIYLA HİSSE ALIM VE SATIMLARINDAKİ DEĞİŞİM	132
ŞEKİL-27: YILLAR İTİBARIYLA LİSANS ANLAŞMALARINDAKİ DEĞİŞİM	134

KISALTMALAR

UIS: Ulusal İş Sistemi

TCMB: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası

RK: Rekabet Kurumu

SPK: Sermaye Piyasaları Kurulu

HM: T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı

MB: T.C. Maliye Bakanlığı

TUİK: Türkiye Ulusal İstatistik Kurumu

ÖİB: T.C. Başbakanlık Özelleştirme İdaresi Başkanlığı

TOBB: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği

İMKB: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası

ISIC: International Statistics of Industrial Categorization

AB: Avrupa Birliği

ATO: Ankara Ticaret Odası

İTO: İstanbul Ticaret Odası

ASO: Ankara Sanayi Odası

İSO: İstanbul Sanayi Odası

KOSGEB: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

J-V: Joint venture (Ortak girişim)

AR-GE: Araştırma ve geliştirme

H.S.: Hisse senedi

KIT: Kamu İktisadi Teşebbüsleri

GSMH: Gayri Safi Milli Hasıla

DYY: Doğrudan yabancı yatırımlar

KİK: Kamu İhale Kurumu

I. GİRİŞ

Bu tezin en temel sorusu, makro kurumsal bağlam değişkenleri olan devlet ve finansal sistem değişimlerinin holdingler arasındaki işbirliğini artırıp artırmadığı ve eğer böyle bir değişim söz konusu ise Türk iş sistemi tipinin değişip değişmeyeceğidir. Bu anlamda tezin en temel argümanı ise, devletin ekonomideki rolünde ve finansal sistemdeki değişimlerin holdingler arasındaki işbirliklerinde bir değişim yaratacağının yanı sıra ulusal iş sistemi tipinde de bir değişime neden olacağıdır.

Günümüzde ekonomik konjonktürün ülkelerin gerek siyasal gerekse iş hayatını belirgin biçimde etkilediği söylenebilir. Evrenselci ve yakınsamacı bakış açılarının altını çizdikleri tek bir kapitalist sistem ve ülkelerin, örgütlerin ve yönetim uygulamalarının birbirlerinden ayrıştığı değil, birbirlerine yakınsadığı iddiası en geniş anlamda küresel bir bakış getirmektedir. Evrenselci bakış, endüstrileşme sürecinde örgütlerin belli evreler yaşadıklarını, teknolojinin gelişimiyle üretim ve piyasa ekonomilerinin ön plana çıktığını ve ekonomi temelli bakışın tüm dünyada örgüt anlayışını etkilediğini öne sürmektedir (Gökşen, 2007: 3). Kapitalist sistemde piyasa ekonomilerinin ve finansal araçların birbirlerine bağımlılıkları ve etkileri çoğu zaman vurgulansa da, aslında ülkelerin içlerinde buldukları toplumsal bağlamın belirleyici olduğunu söylemek mümkün olabilir. Makro kurumsal yaklaşımlar bu noktada, toplumsal bağlama vurgu yaparak farklı kurumsal çevrelerde farklı örgütsel formların oluştuğunu belirtmekte, örgütsel formların aslında kurumsal çevrenin bir ürünü olduğunun altını çizmektedirler. Bu anlamda da evrenselci bakışın ekonomik bağlamdaki belirlenimciliğini reddetmektedirler.

Makro kurumsalcı yaklaşımların en kapsamlı olanı “ulusal iş sistemi” yaklaşımıdır. Ulusal İş Sistemi yaklaşımı, diğer yaklaşımlar olan sosyal etki ve otorite yaklaşımlarını içerisine alan, genel bir perspektif sağlamaktadır. Whitley (1994), bir ülkenin kurumlarının yarattığı, o ülkeye özgü ekonomik örgütlenme tarzına kısaca “ulusal iş sistemi” adını vermektedir. Bu yaklaşım kısaca, örgütsel formu kurumsal çevrenin şekillendirdiğini, bu nedenle de ülke içerisinde benzerlikler gösterdiği gibi ülkeler arasında da farklılıklar sergilediğini vurgulamaktadır (Whitley, 1994; 1996; 1999). Bir ülkedeki yaygın örgüt tipi, örgütler arası ilişkiler ve örgütsel uygulamaların, o ülkenin kültürel, siyasi, hukuki ve

ekonomik bağlamında ve tarihsel değişim sonucunda, baskın sosyal kurumlar aracılığı ile biçimleneceğinin altı çizilmektedir (Whitley, 1990: 50; 1992: 8; 1994: 154; 1999: 30). Bu anlamda, bir ülkede kullanılan örgütsel formun bir başkasında aynı şekilde uygulanamayacağı, yani örgütün içerisinde bulunduğu ulusal bağlam ve toplumsal özelliklerin yanı sıra, o ülkedeki esas belirleyici unsurun ulusal iş sistemi olduğu vurgulanmaktadır (Whitley, 1990: 48).

Whitley (1992; 1992b; 1996; 1999; 2005) çalışmalarında, ulusal iş sistemlerine örnekler vererek altı ayrı tip iş sisteminden bahsetmektedir. Bu iş sistemleri, kendi kurumsal bağlamları içerisinde oluşmakta ve niteliksel olarak birbirlerinden farklılık göstermektedir. Ancak bir iş sisteminin değişiminin öyle kolay ve kısa sürede gerçekleşmeyeceği gibi, küreselleşmenin etkisinin de beklenen ölçüde olmayacağı vurgulanmaktadır (Whitley, 1998). Bu anlamda, baskın kurumlarla iş sistemlerinin birbirlerine sıkı şekilde bağlı olduklarını, iş sisteminin unsurlarındaki değişimin bu birleşmiş baskın kurumlardaki değişimle ilişkili olacağını belirtmektedir (Whitley, 1994: 176; 1999: 117). Genellikle iş sisteminin özelliklerinin değişime eğilimi, özelliklerine göre ne kadar bütünleştikleri, zorlayıcı oldukları ve birbirlerine ne kadar sıkı bağlı olduklarına göre değişmektedir.

Bu noktada, Whitley'in (1999) ulusal iş sistemi yaklaşımına belirli alanlarda eleştiriler söz konusudur. Bunlardan en önemlisi, değişimin ele alınması yönündeki eleştirilerdir. Mayer ve Whittington (1999: 934) ulusal iş sistemlerinin birbirlerinden farklı ve durağan olmalarına rağmen, stratejik ve yapısal açıdan örgütlerin birbirlerine benzeşerek değiştiğini savunmaktadırlar. Whitley'in öne sürdüğü örgütsel yapılar içerisinde buldukları ulusal iş sisteminin genel özelliklerini yansıttıkları yani sıkı bağlarla birbirlerine bağlı oldukları görüşüne karşı çıkararak, örgütsel yapıların iş sisteminden bağımsız olarak değişebileceğini, yani bahsedilen bağın gevşek iş sistemi olduğunun altını çizmektedirler. Çünkü gevşek yapılar artan değişime ve içsel tutarsızlığa olanak vermektedirler.

Mueller da (1994) bir ülkedeki örgütsel yapıların ve süreçlerin toplumsal ve örgütsel etkilerle biçimleneceği yaklaşımı ile bu tartışmaya katılmaktadır. Ulusal rejimlerin ve politikaların birbirlerine benzeşmesini, uluslararası politik ve ideolojik ayrımların

azalmasını ve hükümetlerin birbirlerini örnek almasını küresel etki olarak tanımlamaktadır. Ülkelerin rekabet üstünlüklerini, ulusa özgü örgütsel icraatlarını, insan kaynakları uygulamalarını ve ülkelerin kendi ulusal kurumlarını (eğitim, finans ve siyasal) da toplumsal etki olarak tanımlamaktadır. Bu anlamda, küresel etki ve toplumsal etkinin, örgüt yapılarını etkileyeceğini savunmaktadır.

Wilkinson (1996) ise, düşünce, inanç ve tarihin önemini hatırlatan kültürcü ve kurumsalcı bakışların önemli olduğunu, ancak yakınsamacı kuramlara destek verdiklerini vurgulamaktadır. Bu görüşlerin aynı zamanda sosyo-kültürel belirlemcilik sorunu taşıdıklarını ve uluslararası politik-ekonomik güçleri, toplumdaki çıkar ve değer farklılıklarını göz ardı ettiklerini belirtmektedir. Küreselleşmeyi önemsemeyip, uluslararası çevreyi ihmal etmenin de makro kurumsal yaklaşımı duruş olarak zayıflattığını savunmaktadır.

Makro kurumsal yaklaşıma getirilen bir başka eleştiri ise, çalışmaların metodolojik olarak ölçüm sorunun olduğudur. Gerek Whitley'in (1992; 1992b; 1996; 1998; 1999) çalışmalarında gerekse diğer iş sistemleri çalışmalarında (Van Iterson ve Olie, 1992; Lilja ve Moen, 1992; Marceau 1992; Kristensen, 1996b; Lilja ve Moen, 2005) ampirik çalışmaların oldukça yüzeysel ve izlenimsel olduğu görülmektedir.

Bu noktada, tartışmanın temel odağı Whitley'in (1999) belirttiği "sıkı sistem" tezi ile Mayer ve Whittington'ın (1999) ortaya koyduğu "gevşek sistem" tezinin geçerliliğidir. Bu iki tezin savundukları iddialardan yola çıkılarak makro kurumsal bağlam değişimlerinin ulusal iş sistemleri içerisinde ne ölçüde bir değişime sebep oldukları ve bu değişimlerin nasıl ölçülebileceği soruları akla gelmektedir. Türkiye'nin gerek jeopolitik konumu, gerekse tarihsel geçmişi nedeniyle, farklı kapitalist sistemler içinde kendine özgü bir iş sistemine sahip olduğu düşünülürse, Türkiye geliştirmekte olan ülkelere örnek teşkil etmesi açısından elverişli bir ülke olarak gösterilebilir. Son zamanlarda geliştirmekte olan ülkeler üzerine yapılan çalışmalar, diğer endüstrileşme evresinin sonuna gelmiş ülkelerdeki çalışmalarına göre değişim açısından daha farklı sonuçlar ortaya koymaktadır. Bu nedenle, makro kurumsal bağlamda yaşanan değişimlerin Türk iş sistemi üzerindeki etkisi çalışmanın ilgi çekiciliğini artırmaktadır.

Yazına bakıldığında, Whitley'in (1994) ulusal iş sistemi bağlamındaki değişimlerin Türkiye'deki bazı çalışmalarda yer aldığı görülmektedir. Bu çalışmalar, Whitley'in ulusal iş sistemi yaklaşımından yola çıkılarak sahiplik yapısı ve stratejileri üzerinedir (Gökşen ve Üsdiken, 2001; Yıldırım ve Üsdiken, 2005). Ancak, ulusal iş sistemi bağlamında örgütler arasındaki işbirliği ilişkileri ve makro kurumsal bağlamın bu işbirliğine etkileri hiçbir çalışmada yer almamaktadır. Bu anlamda, bu tez Whitley'in (1994) ulusal iş sistemi yaklaşımından yola çıkarak, holdingler arasındaki işbirliği ilişkilerini ele alma konusunda bir boşluğu yakalayarak, Türk iş sisteminde şirket topluluklarının 1980 sonrası kurumsal değişimini makro kurumsal bağlamda ele almakta ve bu topluluklar arasındaki işbirliği ilişkilerinin tarihsel olarak değişimini ortaya çıkarmayı hedeflemektedir.

Makro kurumsal değişimin ve bu değişimlerin işbirliği ilişkilerine yansımalarının ayrıntılarına girmeden önce, şirket topluluklarının oluşumu ve oluşum nedenleri tartışmasına girmek oldukça anlamlıdır. Şirket topluluklarının genel anlamdaki tanımı, hukuksal olarak birbirinden bağımsız firmaların federasyonu olarak resmi veya gayri resmi mekanizmalarla birleşen örgütsel form olarak verilebilir (Maman, 2002: 739). Aslında şirket topluluklarının diğer örgütsel formlardan ayrımı tanımın alanına göre değişim göstermektedir. Granovetter (1994: 454), şirket topluluklarını çok geniş kapsamlı tutmuş ve birçok örgütü şirket toplulukları içerisine almıştır. Sözelimi İtalyan ağ düzeneklerini ve endüstriyel ağ düzeneklerinin şirket toplulukları tanımı içerisinde tutmaktadır. Birçok yazarın kabul ettiği gibi, bütünleşmiş şirketler, şirket evlilikleri ve çok bölümden oluşan şirketler bu tanımın dışında tutulmaktadır. Bunun yanı sıra, Anglo-Sakson ülkelerdeki "conglomerate"ler de bu tanımlamanın dışında yer almaktadır. Guillen (2000: 362) ise, bu tanımlamada bazı şirketlerin dışarıda tutulmasının, merkezi otorite kontrolünün olmamasından dolayı olduğunu çizmektedir. Şirket toplulukları gelişmekte olan ekonomilerde veya geç endüstrileşmiş ülkelerdeki baskın ekonomik form olarak nitelendirilmektedir (Maman, 2002; Yıldırım ve Üsdiken, 2005; Kim, Hoskisson ve Tihanyi, 2004).

Şirket topluluklarının oluşumunu açıklamada farklı görüşler ortaya atılmaktadır. Bunlar piyasa eksiklikleri, kültürel açıklamalar ve ekonomi-politik yaklaşımlardır (Ghemawatt ve Khanna, 1998; Khanna ve Palepu, 2000; Maman, 2002; Biggart, 1997; Hamilton ve Biggart, 1991; Kock ve Guillen, 2001). Ekonomik yaklaşımlara göre, şirket

toplulukları bir ekonomik avantajın doğduğu durumlarda ortaya çıkmaktadırlar. Şirket toplulukları, piyasa mekanizmalarını kullanmaktan veya iç piyasadaki örgütlerde ara malların mübadelelerinden daha etkin alternatifler sunmaktadırlar (Goto, 1982). Khanna ve Palepu'a (2000: 269) göre, grup birleşiminin performans etkisi genellikle olumlu ve oldukça fazladır. Firmalar iş topluluklarının bir parçası olmaktan faydalanmaktadırlar. Granovetter (1994) ise, ekonomik avantaj yorumlarını eleştirerek bunun işlevselci bir açıklama olduğunun altını çizmektedir. Bu anlamda kültürel bir açıklama yaparak, şirket topluluklarının oluşumunun aile, miras, değerler ve inanç sistemleri arasındaki bağlantıya göre açıklanması gerektiğini savunmaktadır. Ekonomi politik yaklaşımlar ise, şirket topluluklarının oluşumunu ve baskın hale gelişini, devlet ile toplum arasında var olan ilişki tiplerine bağlamaktadır. Çeşitli ülkelerde farklı devlet politikaları söz konusudur ve bu devlet politikaları örgüt yapılanmalarında önemli roller içermektedir.

Şirket topluluklarının ortaya çıkışı ve yapılanması her kültür içerisinde farklılık göstermektedir. Farklı formlar, farklı sosyal ve kültürel çevre içerisinde oluşmakla birlikte, iş yapma biçimi ve stratejileri bakımından da doğal olarak farklılık göstermektedir (Hamilton ve Biggart, 1988; Orru, Hamilton ve Biggart, 1991). Kurumsal analizlerde tek bir faktörün şirket topluluklarını açıklamada yeterli olmayacağı da bir gerçektir. Ancak, kültürel ve ekonomik yaklaşımların öne sürdüğü görüşlerden çok, bu çalışmada, şirket topluluklarının oluşumu daha çok ekonomi politik bir yaklaşımla gerekçelendirilmektedir.

Bu çalışma, şirket toplulukların oluşum nedenlerinden çok bu toplulukların değişimini aralarındaki işbirliği bağlamında ele almaktadır. Ancak bundan önce, holdinglerin Türk iş sisteminde oluşumuna kısaca değinmekte de yarar vardır. Holdingler, devlete bağımlılık, aile temelli bir sahiplik, yüksek merkezi otorite, aynı isim altında toplanma, aile kaynaklarına bağımlılık ve geç endüstrileşmiş ekonomilerin önemli aktörleri olma olarak sıralanabilecek başlıca özelliklerle tanımlanmaktadırlar (Gökşen ve Üsdiken, 2001; Buğra, 1994; Gülfidan, 1993; Öniş, 1995a).

Türk holdinglerinin oluşumu ve yapısal özellikleri yazındaki bazı çalışmalarda da ele alınmıştır. Aile temelli ve aile kaynaklarına bağımlı olan, merkeziyetin yüksek olduğu, profesyonelleşmenin düşük, çeşitlenmenin fazla olduğu, stratejik kararların merkezden verildiği bir yapı olarak tasvir edilen holdingler (Buğra, 1995; 2000; Buğra ve

Üsdiken;1995; Gökşen ve Üsdiken, 2001, Gülfidan, 1993; Özen, 2001; Gündüz ve Tatoğlu, 2003), baskın bir örgütsel formu ortaya çıkarmaktadır. Holdingler üzerine yapılan çalışmalarda, ulusal bağlam içerisinde baskın bir form ortaya çıktığı gibi içsel yapı tasarımında örgütsel durumsallığın geçerliliğini sürdürdüğü de ortaya çıkmıştır (Gökşen ve Üsdiken, 2001). Aynı zamanda, devletin etkin ve baskın rolü şirket topluluklarının iş yapmak için devlete yakın ilişkiler sürdürme eğilimi gerçekleştirdikleri vurgulanmaktadır (Buğra, 1994; 2000).

Girişimci davranışı bakımından bakıldığında, 1980 öncesinde holdinglere yapılan teşvikler bu toplulukların büyümesine ve gelişmesine sebep olmakla beraber, belli piyasalarda bu firmaların tekel halini almasına da neden olmuştur. Bu uygulamalar bu büyük örgütlerin devletle olan ilişkilerini daha da geliştirmiş ve yakınlaştırmıştır (Buğra, 1994). Bu anlamda, devletin etkin rol oynadığı ekonomik alan içerisinde şirket toplulukları ile devlet arasında bir ilişki ortaya çıkmaktadır (Buğra, 2000). 1980 sonrasında serbest piyasa ekonomisi ile birlikte büyük holding yapılarının rekabete açılması, açık piyasanın temel unsurlarının devreye girmesiyle beraber kar marjlarında ciddi azalmalara neden olmuştur. Bu tür azalmalar şirketlerin, devletle olan ilişkilerinden yararlanarak kendi çıkarlarını kollama eğilimlerini de beraberinde getirmektedir. Aynı zamanda devlet ile olan ilişkilerini kullanarak yarar sağlama amacı içerisine girme eğilimi de ortaya çıkmıştır (Buğra, 2000). Tüm bu bahsedilenler ışında, holdinglerin Türk iş sisteminde en önemli ekonomik aktörler olduğunu söylemek mümkündür.

Makro kurumsal bağlam değişimleriyle ilgili olarak özellikle 1980 sonrasında ortaya çıkan ve devletle ilişkili olan değişimleri Öniş'in (1986; 1991; 1992) çalışmalarında görmek mümkündür. Öniş (1986; 1991; 1992) çalışmalarında, liberal ekonomiye geçiş sonucunda devletin belirsiz bir büyüme stratejisi ile karşı karşıya kaldığını, devletin geleneksel yapısının devam ettiğini ve liberal ekonominin gerektirdiği küçülme yerine yeniden yapılanmaya gittiğini vurgulamaktadır. Bunun yanı sıra baskın devlet anlayışının olduğu ülkelerdeki piyasa anlayışı ve iş çevresinin kurumsallaşmasında devletin rolü Buğra'nın çalışmalarında (1994; 2000) geniş bir biçimde yer almaktadır. Buğra (1994) Türkiye'deki iş ortamını, örgütlenme biçimini ve girişimci davranışını biçimleyen ekonomik ve siyasal koşulları tarihsel süreç içinde incelemiştir. Kurumsal bağlamın temel boyutları olarak, sanayileşmenin tarihsel koşullarını, girişimci sınıfının toplumsal kökenini,

iktisat politikası sürecini ve politik-yasal ortamın niteliğini ele almıştır. Bu kurumsal bağlamın, iş ortamı, örgütlenme biçimi ve girişimcilik davranışını şekillendirdiğini öne sürmektedir. Bu anlamda, Türkiye’de devlete bağımlı bir iş ortamı, ailelerin egemenliğindeki holding yapıları ve riskten kaçınan spekülâtif girişimci davranışının olduğunu belirtmektedir.

Sonuç olarak makro kurumsal bağlamın değişiminin holdinglerin ulusal iş sistemi içinde sahipliğe dayalı olmayan eşgüdümüne etkisi gerek çalışılmamış bir konu olduğundan gerekse ulusal iş sistemine metodolojik olarak bir açılım sağlaması açısından önemlidir. Holdinglerin işbirliği ilişkilerindeki değişimin Türk iş sistemi özelliklerinde bir değişim yaratıp yaratmadığı da, Türk iş sisteminin yönelimini göstermesi ve dolayısıyla sıkı ve gevşek sistem tezlerinin sınanması açısından önemlidir. İşte bu anlamda çalışma yazında çalışılmamış bir boşluğu yakalayarak, 1990’lar sonrasında makro kurumsal bağlamda yaşanan değişimleri ele almakta ve Türkiye’nin sermaye büyüklüğü bakımından ilk beş yüz şirket arasında yer alan şirket toplulukları olarak holdinglerin, iş sistemindeki işbirliği ilişkilerini ve değişimini incelemektedir. Çalışmanın bir başka katkısı ise, ulusal iş sistemi yaklaşımına en önemli eleştiri olarak getirilen ölçüm sorununa sahipliğe dayalı olmayan eşgüdüm boyutunda bir çözüm sağlamasıdır. Belirlenen bağımlı ve bağımsız değişkenler ile makro kurumsal bağlam ve sahipliğe dayalı olmayan eşgüdüm ölçülmeye çalışılmıştır.

1.1. Çalışmanın Amacı

Son yıllarda kapitalist sistemin gelişmekte olan ekonomilerde yayılımı, bir bakıma sermaye piyasalarında gelişime de neden olmaktadır. Sermaye piyasalarının gelişimi, holdinglerin yabancı yatırımcı bulmalarına olanak sağlamakla beraber geçmişte sağlanan korumacı politikalardan sıyrılıp rekabetçi ortama girişine yardımcı olmaktadır. Yabancı yatırımcılar, çok uluslu şirket örnekleri ve yabancı şirketlerle yapılan şirket evlilikleri, aile şirketlerinin yönetim yapısında bir değişimi zorunlu kılmaktadır. Özellikle iktisadi dalgalanmalar, şirket topluluklarında finansman ihtiyacına da bir bakıma sebep olmaktadır.

Makro kurumsal bağlamda devlet ve finansal sistem değişiminin, şirket topluluklarının işbirliği ilişkilerinde ne gibi değişime neden oldukları ve bu değişimlerin ulusal iş sistemi tipinde bir değişime neden olup olmayacağı sorusu bu çalışmanın temel

sorunsalı olarak belirtilebilir. Holdinglerin faaliyet alanları, iştirakleri ve iştiraklerinin faaliyet alanları, ortaklıkları, ortaklıkların payları ve faaliyet alanları, zaman içerisinde hangi piyasalardan çıkılıp hangi piyasalara girdikleri, ortak yapılan işlerin olup olmadığı ve eğer varsa bu işlerin büyüklüğü ve vadesi cevaplanması gereken sorular arasında yer almaktadır. Ancak öncelikle makro kurumsal bağlamdaki değişim ele alınmak suretiyle iş sistemindeki değişim ortaya çıkarılmalıdır.

1980 sonrasında gerek siyasi gerekse iktisadi açıdan yaşanan ekonomik krizlerin, hukuki ve siyasi sistem tıkanıklıklarının Türkiye iş sistemindeki baskın örgüt yapılarını bir değişime sürüklediğini söylemek mümkündür. Bu bağlamda, Türk holdinglerinin iş sistemindeki işbirliği ilişkilerinde nasıl bir kurumsal değişime maruz kaldıkları oldukça ilginç bir sorunsal olarak göze çarpmaktadır.

Türk holdinglerinin gerek para ve sermaye piyasalarında yaşanan dalgalanmalar, gerekse de bütçe açıklarının neden olduğu ödeme sıkıntılarının ortaya çıkardığı krizler sırasında ve sonrasında bir kurumsal değişim yaşayıp yaşamadıkları gelişmekte olan ülkelerdeki değişimi göstermek ve kuramda belirtilen sıkı ve gevşek sistem tezlerini sınamak açısından önemli bir konudur. Bu anlamda, şirket topluluklarının (iş topluluklarının) oluşumu, gelişimi ve olgunlaşması, piyasa ilişkilerinde bir kurumsal değişimin meydana gelip gelmediği ve eğer geldiyse bunun nasıl gerçekleştiğini anlamak ve açıklamak için bu çalışma bir yol gösterici niteliği taşımaktadır.

Türk holding yapılarının Whitley'in (1994) ulusal iş sistemi yaklaşımında belirttiği makro kurumsal değişimlere nasıl ayak uydurdukları, makro kurumsal bağlamdaki değişimlerin holdinglerin iş sistemi içerisinde ne ölçüde bir kurumsal değişime maruz bıraktıkları, şirket topluluklarının dikey, yatay ve sektörler arası işbirliğinin olup olmadığı ve bir işbirliği söz konusu ise bunun derecesi ve bu işbirliğinde bir değişimin olup olmadığı bu çalışmanın temel amacıdır.

Örgütler arası ilişkiler ve işbirliğinin daha geniş kapsamlı ele alınabilmesi için öncelikle makro kurumsal bağlam içerisinde devletin ve finansal sistemin değişiminin tartışılması gereklidir. Bu anlamda, özellikle makro kurumsal bağlamdaki değişim 1990 sonrası yaşanan konjoktüre bağlı değişimlerle beraber yaşanan krizlerle bağlantılı olarak,

kanun maddelerinin yardımıyla tarihsel analiz, belge analizi yöntemi ile açıklanmaktadır. Devletin ve finansal sistemin değişiminin ekonomik aktör olarak holdinglerin değişimine, hatta holdinglerin arasındaki işbirliği ilişkilerinin değişimine de neden olacağını söylemek mümkün olabilir. Bu anlamda makro kurumsal tartışmalardan yola çıkılarak kurumsal bağlamdaki değişimlerin açıklanmasının önemi büyüktür.

Türk iş sistemi, Whitley'in (1999) ulusal iş sistemi yaklaşımında belirttiği iş sistemi tipleri içerisinde "devlete bağımlı iş sistemi" özellikleri taşımaktadır (Gökşen ve Üsdiken, 2001; Buğra ve Üsdiken, 1995). Devlete bağımlı iş sisteminde devletin baskın rolü ve genellikle ekonomik gelişimi desteklemek amacıyla belirli sektörlerde korumacı bir politika görülmektedir (Buğra ve Üsdiken, 1995; Guillen, 2000; Kock ve Guillen, 2001). Cumhuriyet dönemlerinden itibaren Türkiye'de de devletin bu tür korumacı politikaları söz konusudur. Ancak 1980 sonrası liberal ekonomiye geçiş ile birlikte, ekonomik aktörler olarak holdinglerin devletin baskın ve müdahaleci tutumu karşısında izledikleri yolların bu değişimi ile birlikte ne ölçüde değiştiği sorusu akla gelmektedir.

Bu anlamda, tezin temel hedefi, Türk iş sisteminde geçmişten günümüze yaşanan ekonomik ve siyasi krizlerin bir olgu olarak Türkiye'de örgütsel form kabul edilen holdinglerin, 1986-2006 yılları arasındaki yirmi yıllık zaman dilimi içerisinde piyasa temelli ilişkiler olan dikey işbirliği, yatay işbirliği ve sektörler arası işbirliğini saptayarak bu süreç içerisindeki değişimi belirlemektir.

I. II. Çalışmanın Planı

Çalışmada öncelikle 1993-2006 yılları arasındaki on dört yıllık dönem içerisinde makro kurumsal bağlam olan devletin ve finansal sisteminin değişimi tespit edilmeye çalışılmıştır. İş sistemini biçimleyen en temel makro kurumsal bağlam olan devletin değişimi tarihsel analiz ve belge analizi ile tartışılmaktadır. Değişimin göstergeleri olarak, vaka analizleri, çıkarılan yeni kanun ve yönetmeliklerin yanı sıra, yakın tarihli belgelerin analizi yapılmaktadır. Finansal sistemdeki değişim ise kurumsal krediler, halka arz ve İMKB'nin piyasa kapitalizasyonu değişkenleri ile gösterilmektedir.

Bu iki temel kurumsal bağlamın iş sistemini şekillendiren temel unsurlara etkisi ve iş sisteminde yarattığı değişimi göstermek toplumsal bağlamın ana etmenlerini anlamayı ve bu anlamda çıkarımlar yapmayı sağlamaktadır. Makro kurumsal bağlam değişimlerinin analizi için, ekonomik gücün özel sektöre devredilme derecesi (devletin hangi sektörlerde yer aldığı, yani kamu sektörünün GSMH içindeki payı), özelleştirmelerin GSMH içerisindeki payı, yatırım teşviklerinin ekonomi içerisindeki payı kullanılmaktadır. Finansal sistemdeki değişim için ise, kurumsal kredilerin GSMH içerisindeki payı, halka arzların ve İMKB'nin piyasa kapitalizasyonunun GSMH içerisindeki yeri alınmaktadır.

Kurumsal bağlamdaki değişimin yanı sıra, ulusal iş sisteminin bir unsuru olan ve piyasa ilişkileri olarak tanımlanan, sahipliğe dayalı olmayan eşgüdümdeki değişim de çalışmadaki ikinci önemli bölümü oluşturmaktadır. Yazında belirtilen işbirliği türleri doğrultusunda holdinglerin yıllar itibariyle işbirliği endeksi çıkarılmakta ve makro kurumsal bağlam değişkenleri ile ilişkileri tespit edilmeye çalışılmaktadır. Bunun yanı sıra, holdinglerin hangi sektörlerde buldukları (dağılımları) faaliyet alanları, holdinglerin iştirakleri ve faaliyet alanları, hangi sektörlerden çıkıp hangi sektörleri girdikleri saptanmaktadır.

Türkiye'de sermayesi ilk beş yüz şirket arasında yer alan holdingler analiz düzeyi olarak alınmaktadır. Bu holdinglerin, şirketler yılı, SPK ve İMKB verilerinden yararlanılarak sahipleri, faaliyet alanları, ortakları ve iştirakleri saptanmaktadır. İştiraklerinin bulunduğu şirketlerin, faaliyet gösterdikleri sektörler ve dağılımları, holdinglerin hangi sektörlerde rakip olduklarını (temas içerisinde olduklarını) da göstermektedir. Bunun dışında, işbirliği yapıp yapmadıkları, ortak girdikleri ihaleler ile saptanacağı gibi, rakip olarak girdikleri ihaleler de dirsek temasını ortaya çıkarmaktadır. Yıllar itibariyle holdinglerin hangi sektörlere girip hangi sektörlerden çıktıkları da holdinglerin değişimini gösteren bir başka değişkendir.

Araştırma iki ayrı bölümde ele alınmaktadır. Birinci bölümde, makro kurumsal bağlamdaki değişimin tespit edilebilmesi için tarihsel analiz yapılmaktadır. Kanun ve kanun hükmünde kararnamelerden yola çıkılarak yakın tarih belgeleri incelenmekte, devlet ve finansal sistemdeki değişim gösterilmektedir. Bunun yanı sıra, makro ekonomik göstergeler ile de iktisadi ve finansal değişim ortaya konmaktadır. İkinci bölümde ise,

şirketler yıllığı ve SPK, İMKB verilerinden yola çıkılarak holdinglerin kapsamındaki şirket haberlerinden yola çıkılarak işbirliği türlerinin oluşturulduğu bir endeks çıkarılmaktadır. Bu işbirliği endeksi dışında, ISIC Rev.4 sınıflandırması doğrultusunda holdinglerin sektörel sınıflandırılması yapılarak sektörel hareketleri tespit edilmeye çalışılmakta ve “örtük işbirliği” değişkeni olarak aynı sektörde bulunmama derecesi saptanmaktadır. Son olarak, oluşturulan işbirliği endeksleri makro kurumsal bağlam değişkenleri ile ilintilendirilmekte ve aralarındaki ilişki ortaya çıkarılmaktadır.

Tezin birinci bölümünde, ulusal iş sisteminin geniş bir tanımı, temel unsurları ve tipleri belirtilmektedir. Bunun yanı sıra, makro kurumsal bağlamdaki sıkı ve gevşek sistem tartışması verilmektedir. İkinci bölümde, Türkiye bağlamı ve kurumsal bağlamdaki değişim ele alınmıştır. Bu kısımda devletin rolü ve finansal sistemdeki değişim tüm alt boyutları ile verilmiş ve tartışılmıştır. Üçüncü bölümde ise, Türk iş sistemindeki holdingler arasındaki işbirliği endeksi çıkarılmış ve yıllar itibariyle işbirliklerindeki değişim ortaya konmuştur. Makro kurumsal bağlamdaki değişkenler işbirliği endeksi ile ilişkilendirilmiş ve yıllar itibariyle aralarındaki ilişkiler saptanmaya çalışılmıştır. Bunlara ek olarak, holdinglerin sektörel dağılım tabloları oluşturulmuş ve yıllar itibariyle oluşturdukları örtük işbirliğindeki değişim incelenmiştir. Tartışma ve değerlendirme bölümünde ise, diğer bölümlerde çıkarılan modellerin açıklamaları ve kurumsal tartışmalar ele alınmıştır.

II. ULUSAL İŞ SİSTEMİNİN DEĞİŞİMİ

II.1. Makro Kurumsal Yaklaşımlar

Evrenselcilik, yakınsamacılık ve küreselleşmecilik kavramları ile bu kavramların altını çizdiği örgüt anlayışları, yönetim örgüt yazınının son yıllardaki önemli tartışma konularını oluşturmaktadır. Bu anlayışlara göre, örgütlere bakış daha rasyoneldir ve tüm örgütler için geçerli olan verimlilik ve etkinlik prensipleri içerisinde örgütlerin şekillendikleri iddiası söz konusudur (Maurice, 1976; Child ve Tayeb, 1983; Tayeb, 1987). *Evrenselciliğin* en önemli vurgusu, ülkelerin endüstrileşme süreçlerinin belirli aşamalarda örgütlerin belli evreler yaşadıkları, teknolojinin gelişimi ile üretim ve piyasa ekonomisinin ön plana çıktığıdır. Ekonomi temelli bakış, dünyada örgüt anlayışını etkilemektedir. Piyasa mekanizması bakışı, örgütleri rasyonel davranış biçimine yönlendirmektedir (Clark, 1979). Bu doğrultuda, örgütlerin yapıları ve çevre anlayışları da daha iktisadi bir yaklaşım sergilemektedir. Temel ekonomik değişkenlerin ele alındığı bu yaklaşım, örgütlerin genel anlayışını evrenselci bakış içerisinde değerlendirmeyi gerektirmektedir. Koşul bağımlılık yaklaşımının da öne sürdüğü gibi, örgütlerin çevresinde sektör, piyasa, rakipler, hükümetler, vb. söz konusudur. Bu bahsedilen çevrenin birbirleri ile benzeştiği vurgulanmakla birlikte örgütlerin bir teknik çevresinin söz konusu olduğu ortaya konmaktadır (Gökşen, 2007; Tayeb, 1987).

Bu anlamda, koşul bağımlılık kuramının vurguladığı teknik çevre ile kurumsal kuramın kurumsal çevre yaklaşımları, yakınsamacı ve ıraksamacı yaklaşımlarla makro tartışma alanı yaratmaktadır. Makro kurumsal bağlamın koşul bağımlılık kuramına en büyük eleştirisi *toplumsal bağlam* boyutundadır. Bahsedilen toplumsal bağlam, evrenselci bakışın gözünden kaçırdığı toplum ve kültür anlayışını ortaya koymaktadır (Gökşen, 2007).

Rasyonel bakış çerçevesinde, teknik çevre vurgusu ön planda olduğundan, örgütlerin varolan koşullar içerisinde yapılarının şekillendiği ve benzer koşullarda benzer yapılanmaların oluşacağına dair vurgu söz konusudur (Tayeb, 1987; Child ve Tayeb, 1983). Bu noktada, “toplumsal bağımlılık” kavramı ön plana çıkmaktadır. Toplumsal

bağımlılık, makro kurumsal bağlamda çevre anlayışını vurgulamakta olup, örgütlerin kurumsal bir çevreye sahip olduklarının ve örgütlerin davranışlarının sadece teknik verimliliğe göre tayin edilemeyeceğinin, var oldukları toplum içerisinde kendilerini kurumsallaştırma, meşrulaştırma ihtiyacı hissettiklerinin altını çizmektedir.

Makro kurumsalcı bakış, evrensel bakışlara karşı bir duruş sergilemektedir. Kurumsal çevre vurgusu ön plandadır ve örgütsel formların kurumsal çevre tarafından şekillendiğini ve bunun ülkeden ülkeye farklılık gösterdiğini vurgulanmaktadır. Bu anlamda da ekonomik bağlamdaki belirlenimciliği reddetmektedir (Gökşen, 2007: 336). Makro kurumsalcı yaklaşımlar, sosyal etki, otorite ve ulusal iş sistemleri yaklaşımları ile ulusal düzeyde araştırmaların yapılmasına öncülük etmektedir. Bu yaklaşımların tümü, örgütlerin verimlilikle birlikte, kurumsal çevre ile uyum ve meşruiyete ihtiyaç duyduklarını benimsemektedir. Temel vurgulardan biri, örgüt yapısı yerine kullandıkları “*örgütsel form*” kavramıdır. Örgütsel form sadece örgütsel yapının özelliklerini değil, örgütün amacı, teknolojisi ve pazarlama stratejilerini de kapsamaktadır.

Makro kurumsal yaklaşımlar olan, sosyal etki (Maurice, 1979; Maurice ve Sorge, 1980; Maurice vd., 1986), otorite (Hamilton ve Biggart, 1988; Orru vd., 1989; 1991) ve ulusal iş sistemi (Whitley, 1991; 1992; 1994; 1998; 1999) yaklaşımları, teknik çevrenin dışında kurumsal çevreye vurgu yapmaktadırlar. Bu yaklaşımlarda örgütlerin çevrelerinin sadece teknik çevre olarak nitelendirilen rakipler, piyasa ve sektörler gibi rekabete odaklı olmadığını, örgütlerin devlet, eğitim ve öğretim sistemi, finansal sistem gibi bir kurumsal çevrenin de içinde bulduklarının altı çizilmektedir. Makro kurumsalcı bakış açısı, kurumsal bağlamın öneminden yola çıkılarak, örgütsel formların bu kurumsal bağlamın etkisi ile şekillendiğini savunmaktadır. Bu anlamda da, farklı kurumsal bağlamlar farklı örgüt formları oluşturmaktadır.

Makro kurumsalcı bakış açısındaki sosyal etki yaklaşımı, toplumsal, politik ve ekonomik olayların sosyal bir perspektif dahilinde incelenmesi gerektiğini savunmaktadır (Gökşen, 2007: 338). Sosyal etki yaklaşımını ortaya koyan Maurice ve arkadaşları (1980; 1991), örgütsel çevrenin teknik çevre olarak konumlandırılmasına karşı çıkarak farklı ülkelerde farklı kurumsal çevrelerin olduğunu ve bu çevrelerin sosyal çevreler olduğu gibi örgütlerin de bu çevrelerden etkilendiğini vurgulamaktadırlar. Dolayısıyla, örgütsel formun

oluşumunda örgüt ve çevresindeki kurumlarının etkileşimi söz konusudur. Bahsedilen bu sosyal çevreler, eğitim ve öğretim sistemleri, endüstriyel ilişkiler, sosyal sınıflandırma sistemleri ve teknoloji alt sistemleri olarak gösterilmektedir (Sorge, 1991; 2000).

Makro kurumsalcı bakış açısındaki diğer bir yaklaşım ise otorite yaklaşımıdır. Bu yaklaşım da diğer yaklaşımlar gibi kurumsal çevrenin önemine vurgu yapmaktadır. Bu yaklaşımda, ülkeler arasında örgütsel farklılıklar olabileceği gibi aynı ülke içerisinde de benzerlikler olabileceğine vurgu yapılmaktadır. Otorite yaklaşımı örgütleri, insanlar arası ilişkileri düzenleyen otorite yapıları olarak tanımlamaktadır (Gökşen, 2007: 343). Bu anlamda örgütsel formları, içinde buldukları ülkelerin ekonomik, politik ve toplumsal kurumların şekillendirdiğine değinilmektedir. Yaklaşım aynı zamanda, örgütsel formların gelişiminin tarihsel olarak ele alınması gerektiğini de savunmaktadır. Örgütsel formlar ülkelerde var olan otorite yapısının tarihsel değişimi ve uyumu ile şekillenmektedir (Hamilton ve Biggart, 1988; Orru vd., 1989).

Ulusal iş sistemi yaklaşımı ise sosyal etki ve otorite bakış açılarını içeren bütünleştirici bir perspektif içermektedir. Whitley (1990, 1991, 1992, 1994, 1999), her ülkede tarihsel olarak başarılı olmuş örgütsel formların olduğuna, bu formun ülkeden ülkeye farklılık gösterdiğine ve de kurumsal çevrenin örgütlerin sahiplik yapısı, piyasa ilişkileri ve istihdam biçimlerine göre şekillendiğine dikkat çekmektedir.

İşte bu bağlamda, makro kurumsalcı bakış açılarının getirdiği kurumsal bağlamın önemini ve ülkeler arasındaki farklılıkları vurgulayan kavramsal duruşla, evrenselleşme, yakınsama ve küreselleşme olgusunu savunan diğer bakış açıları ile geniş bir tartışma zemini ortaya çıkarmıştır. Hamilton ve Biggart (1988), Orru, Biggart ve Hamilton (1991), Whitley (1994; 1998), Mueller (1994), Mayer ve Whittington (1999), Wilkinson (1996) küreselleşme ve yakınsamacı politikaların örgütlere yansması ile örgütlerin içinde buldukları bağlam içerisindeki yapı ve stratejilerinin değişimini farklı anlamlarda ele almaktadırlar.

Hamilton ve Biggart (1988) makro kurumsal bakışlar arasında daha ekonomi-politik bir yaklaşımı sergileyen '*otorite yaklaşımı*'ni önererek, tarihsel olarak gelişen otorite ilişkilerinin bireyler ve kurumlar içinde her toplumda var olduğunun altını

çizmektedirler. Hamilton ve Biggart'a göre (1988: 53), örgütlerin içinde buldukları piyasa koşulları içerisinde örgütlerin tasarımlarında yenilikler söz konusu olmakta, ancak bu yenilikler örgütlenmede en etkin rasyonel bakışı oluşturmamaktadır. Örgütsel uygulamalar, stratejik kontrolü temsil ederler ve kültürel anlayışı barındırırlar. Kârlılık, etkinlik ve kontrol sistemleri gibi rasyonel ölçütleri içeren örgüte özgü ekonomik etmenler örgütlerin yapıları için karmaşık bir modern uyarlama olarak tanımlanabilir. Ancak bu modern uyarlama kültür etmenleri ile birleştiğinde bir anlam taşımaktadır. Bu bağlamda, örgütsel büyüme en iyi piyasa ve kültürel etmenler tarafından açıklanabilirken, örgütsel yapılar da otorite şekilleri ve meşrulaşma stratejileri ile açıklanabilir (Hamilton ve Biggart, 1988: 54).

Hamilton ve Biggart (1988) çalışmalarında, Japonya, Güney Kore ve Tayvan'da, firma yapıları ve ilişkilerinde farklılıklar olduğunu ortaya çıkarmışlardır. Yazarlar Japonya'da devlet ve firma ilişkilerini işbirlikçi ortaklık olarak tanımlanırken, Güney Kore'de politik kapitalizm, Tayvan'da ise tabaka ayrımı olarak tanımlamışlardır. Japonya'da temel aktörler, piyasalar arasındaki topluluklar iken, Güney Kore'de Şabol (Chaebol), Tayvan'da ise aile şirketleridir. Aynı zamanda, yönetsel stratejilerde ve piyasa stratejilerinde de farklılıklar söz konusudur. Bu bağlamda girişimci yapısı, politik ve ekonomik durumlara göre oluşan örgütsel formları temsil etmektedir. Çalışmaya göre, örgütsel yapılar durumsal olarak tayin edilmekte olup, toplumsal bağlam tarihsel bakış ile analiz edilmelidir. Ekonomik örgütleri açıklayan anahtar etmenler, iktisatçıların anladığı anlamda ekonomik olmak zorunda değildir. Ekonomik ve kültürel etmenler piyasa ve ekonomik girişimlerin büyümesiyle açıkça anlaşılabilir, ancak örgütsel form en iyi toplumdaki otorite ilişkilerine göre anlaşılabilir. Bu anlamda, devlet ve girişimci ilişkisinin önemi ortaya konmaktadır.

Hamilton ve Biggart'ın (1988: 88) çalışmalarında temel vurgu, ekonomik ve kültürel etkenlerin, piyasa ve ekonomik örgütlerin büyümesinde oldukça kritik olduğudur. Örgütsel formu en iyi toplumdaki otorite ilişkilerinin açıklayabileceğinin altı çizilmektedir. Devlet ve endüstri ilişkileri tarihsel çerçevede analiz yapılarak ele alındığında örgütsel yapılar açıklanmaktadır.

Orru, Biggart ve Hamilton (1991: 386) diğer çalışmalarında, her toplumun örgütsel formu sınırlandıran ve yöneten, kendi mali, politik ve sosyal kurumlarını yarattığının altını çizmektedirler. Yazarlar, her toplumun kendine özgü ayırt edici kurumsal bağlamı ve iş ilişkilerinin olduğunu, bunların sosyal olarak kabul edilebilir ekonomik davranışın kurumsal formunu oluşturduğunu vurgulamaktadırlar. Bu anlamda, Doğu Asya'daki özel sektörün farklı örgütsel davranış ve yapılar tarafından oluşturulan, farklı kurumsal modellere göre çalıştığını belirtmektedirler.

Orru, Biggart ve Hamilton (1991), çevrenin kurumsal ve teknik bileşenlerinin birbirlerinden ayrı olmalarının gerekmediğini savunmaktadırlar. Bu bileşenlerin ayrıştıklarını ancak örgütsel formların şekillendirilmesinde bir noktada birleştiklerini ifade etmektedirler. Yazarlar kurumsal düzenlemelerin örgütsel formların etkililiğini azaltmak zorunda olmadığını da altını çizmektedirler. Çalışmalarında, farklı Doğu Asya ülkelerindeki firmaların kurumsal özelliklerinin ekonomik başarı ve örgütsel uyum için bir örnek oluşturduğu gösterilmektedir. Kurumsal baskılar, rekabetçi örgütler arasında veya içindeki piyasa düzeninin ortaya konmasına ve devamlılığına katkıda bulunmaktadır. Çalışmalarının sonucunda, Japonya, Güney Kore ve Tayvan'ın sahiplik yapısı, yönetim, finans ve üretimde farklı örgütsel yapılarının olduğu ortaya konmuş ve ayırıcı örgütsel nitelikleri çıkarılmaya çalışılmıştır. Piyasa ekonomilerinde şirket topluluklarının neden tek biçimli olup, farklı ülkelerde farklı olduğunun açıklaması birçok anlamda yapılmaya çalışılmıştır. Teknik çevre baskıları veya rekabetçi eşbiçimlilik şekilleri bunlardan ayrı tutulamaz. Bu anlamda çalışmada, Kuzeydoğu Asya'daki örgütsel formların rekabetçi bir birleşim yaratmalarından dolayı benzeştikleri ortaya çıkarılmıştır.

Whitley (1994, 1998, 1999, 2005) temel olarak, tüm kapitalist sistemleri kapsayan geçerli tek bir örgütsel formun mümkün olmadığını üzerinde durmaktadır. Bir ülkedeki iş sisteminde yer alan örgütsel özelliklerin, örgütler arası ilişkilerin ve istihdam biçimlerinin, o ülkenin kurumsal bağlamı olan devlet, finansal sistem ve beceri ve iş geliştirme sistemlerinin şekillendirilmesi ile tarihsel değişimler sonucunda biçimleneceğini vurgulamaktadır. Dolayısıyla, farklı kapitalist sistemler, farklı ulusal iş sistemlerini doğurmaktadır. Bu tür bir yaklaşıma göre evrenselci bakışın tersine, bir ülkede başarılı bir örgütsel formun bir başka ülkede ve o ülkenin kurumsal bağlamında başarılı olamayabileceği savunulmuştur.

II.2. Ulusal İş Sistemi: Tanım

Öncelikle ulusal iş sisteminin temel bir tanımının yapılması gerekirse, ulusal bağlamda, tarihsel süreç içinde görece başarılı olmuş ve kurumsallaşmış, piyasaya, örgütler arası ilişkilere ve örgüt tipine dair düzenlemeler olarak tanımlanabilir. Bu anlamda, ulusal iş sistemlerinde kurumsallaşmış örgüt tipi olarak ekonomik aktörler önem taşımaktadır.

Tablo-1: Ulusal İş Sistemlerinin Temel Nitelikleri

<i>SAHİPLİĞE DAYALI EŞGÜDÜM</i>
Sahiplik kontrolü
Dikey bütünleşme
Yatay bütünleşme
<i>SAHİPLİĞE DAYALI OLMAYAN EŞGÜDÜM</i>
Dikey işbirliği
Yatay işbirliği
Rakipler arası işbirliği
<i>İSTİHDAM İLİŞKİLERİ VE İŞ YÖNETİMİ</i>
İşçi-işveren bağımlılığı
Güven ve yetke

* Whitley, R. (1999: 34)

Whitley (1999: 34) çalışmasında ulusal iş sisteminin üç temel unsurunu belirlemiştir. Bu unsurların birincisi, sahipliğe dayalı eşgüdüm, yani ekonomik aktör olarak firmanın doğasıdır. Bu noktada ekonomik faaliyetlerin ve kaynakların nasıl kontrol ve koordine edildiğinin üzerinde durmaktadır. Bir bakıma iş sistemi içerisinde firmaların sahiplik yapısı ve kontrolünün kimin elinde tuttuğu vurgulanmaktadır.

Bu ilk unsurun üç alt boyutu söz konusudur. Sahiplik kontrolü doğrudan, ortaklaşa veya piyasa olarak ayrılmaktadır. Firma sahiplerinin veya ortaklarının işin başında olması ve şirketlerini bizzat yönetmesi doğrudan sahiplik yapısını ortaya koyarken, hem firma sahiplerinin hem de profesyonel yöneticilerin ortaklaşa şirketi yönetmesi durumunda ortaklaşa sahiplik yapısını ortaya koymaktadır. Hisselerinin çoğunluğunun birden fazla kişiye, kuruma ait olduğu ve firmanın profesyonel yöneticiler tarafından yönetildiği durumlarda ise piyasa sahiplik yapısından sözedilmektedir. İkinci ve üçüncü alt boyutlar, dikey ve yatay bütünleşmedir. Bu boyutlar, aynı sahiplik yapısı altında firmanın üretim süreci içerisinde ileriye veya geriye dönük bütünleşmesi ve farklı sektörlere girerek çeşitlenmesi ile ilişkilidir. Whitley (1999: 35) sahiplik yapısının iş sistemi içerisinde örgüt

tipini belirleyen en temel özelliklerden biri olduğunu vurgulamaktadır. Sahiplik kontrolü ve bütünleşme türü, iş sistemi içerisindeki örgütlenme biçimlerinin farklılıklarını ortaya koymaktadır. Dolayısıyla, sahiplik yapısındaki farklılıklar ülkelerin iş sisteminde de farklılıkları ortaya çıkarmaktadır.

İkinci unsur, sahipliğe dayalı olmayan eşgüdüm, yani piyasa ilişkileridir. Piyasada örgütler arası yatay ve dikey ilişkilerin nasıl düzenlendiği, sahiplik bakımından farklı firmaların rekabeti veya işbirliği vurgulanmaktadır. Burada üç alt unsur söz konusudur. Dikey veya yatay işbirliğinin ve sektörler arası ilişkilerin altı çizilmektedir. Üretim zincirinin farklı aşamalarında örgütlerin işbirliği yapması dikey, aynı sektördeki rakip firmaların işbirliği yapması yatay, farklı sektörler arasında işbirliği ise sektörler arası işbirliğini tanımlamaktadır. Whitley (1999: 37), iş sistemi içerisinde farklı sahiplik yapısındaki firmaların rekabet veya işbirliği derecelerinin o iş sisteminin temel niteliğini gösterdiğini ve sahiplik yapısındaki farklılıklar gibi işbirliği derecelerinin de o iş sisteminin ayırt edici özelliklerinden olduğunu söylemektedir.

Üçüncü ve son unsur ise, istihdam ilişkileri ve iş yönetimi, yani yetkeye dayalı koordinasyon ve kontrol sistemleridir. Bu unsurda firmalardaki faaliyetlerin nasıl koordine edildiğinin üzerinde durulmaktadır. İşçi ve işveren bağımlılığı ve işçilere güven ve yetke de bu unsurun alt boyutları olarak ortaya konulmaktadır. İşçi ve işveren bağımlılığında, karşılıklı bağımlılığın yüksek veya düşük olduğu örgüte özgü veya piyasaya dönük istihdam biçimlerinden bahsedilmektedir, İşçilere güven ve yetkede ise, çalışanlara hiçbir yetkinin verilmediği, iş başarısını artırmak için yetkinin verildiği ve işçiye işin örgütlenmesine dair yetkinin verildiği durumlara özgü güven ve yetke oluşumları öne çıkmaktadır. Whitley (1999: 39) istihdam biçimlerinin ve güven oluşumunun iş sisteminin temel niteliklerinden biri olduğunun altını çizmektedir. Tıpkı diğer unsurlar gibi, yetkeye dayalı koordinasyon ve kontrol sistemlerinin ülkeden ülkeye farklılık göstereceğini ve o ülkenin iş sistemi özelliklerinin bir boyutu olarak yerini alacağını vurgulamaktadır.

Ulusal iş sisteminin bu temel üç unsuru, ülkelerde başarılı olmuş, kurumsallaşmış örgüt tipi olarak ekonomik aktörün temel niteliklerinin ülkeden ülkeye farklılık gösterdiğini vurgulamaktadır. Her ülkenin kurumsal bağlamının birbirinden farklılık göstermesinden ötürü farklı örgütlenme biçimlerinin olması koşulunu da beraberinde

getireceği savunulmaktadır. Ancak farklı kültürel yapılardaki iş topluluklarının davranış biçimleri ve yapıları, farklı özellikleri ortaya koyduğu gibi bazı benzerlikleri de aynı zamanda beraberinde getirmektedir (Buğra ve Üsdiken, 1995). Bu bağlamda, şirket topluluklarının küresel etki olarak belirtebileceğimiz ekonomik krizler karşısındaki tavırları ve yabancı şirketlerin yeni girdikleri ülkelerde kurumsallaşma çabaları, iş sisteminin temel özelliklerini de bir bakıma etkileyebileceğinden dolayı oldukça önemlidir.

Tablo-2: İş Sistemlerini Yapılandıran Kurumsal Bağlam

<i>DEVLET</i>
Devletin gücü ve riski özel sektörle paylaşma derecesi
Kolektif ara kurumların varlığı
Piyasaları düzenleme derecesi
<i>FINANSAL SİSTEM</i>
Sermaye piyasası temelli veya kredi temelli
<i>BECERİ GELİŞTİRME VE KONTROL SİSTEMLERİ</i>
Eğitim sisteminin ve devlet-işçi-sendika işbirliğinin gücü
Bağımsız sendikaların gücü
Uzmanlığa dayalı emek örgütlenmesi
Pazarlığın merkeziyeti
<i>GÜVEN VE YETKE İLİŞKİLERİ</i>
Güven ilişkilerini yöneten resmi kurumların güvenilirliği
Paternalist yetke ilişkilerinin baskınlığı
Yetke ilişkilerini yöneten toplumsal normların önemi

*Whitley, R. (1999: 48)

Whitley (1999:48, 54), iş sistemlerinin kurumsal bağlam ile şekillendiğinin altını çizmektedir. Kurumsal bağlam, devlet, finansal sistem, beceri geliştirme ve kontrol ve güven-yetke ilişkilerinden oluşmaktadır. Devletin gücü ve riski girişimcilerle paylaşma derecesi o iş sisteminin kurumsal belirleyici özelliği olarak ortaya çıkmaktadır. Whitley (1999: 48) yöneticilerin ve bürokrasinin genel uzlaşısını, itibarını ve özerkliğini devletin gücü olarak nitelendirmektedir. Ekonomik gelişimin koordine edilmesindeki uzlaşma ve özel ekonomik çıkarlarla yatırım riskinin paylaşılma isteğinin önemli olduğunu vurgulamaktadır. Devletin kalkınmada öncü bir rol üstlenip üstlenmediği veya ekonomik kalkınmaya katkıda bulunup bulunmadığı, ülkelerin kurumsal bağlamını oluşturan önemli bir unsur olarak öne çıkmaktadır. Bunun yanı sıra, kolektif araçlara karşı devletin tutumu ve piyasaları düzenleme derecesi de kurumsal bağlamda devletin rolünü ortaya koymaktadır. Tüm bunlar, ekonomik örgüt yapılarını etkileyen devletin yapı ve politikalarının nitelikleridir.

Whitley (2005: 195) dört tip devlet ayırımı yapmaktadır. Bu devlet tipleri, kol mesafesindeki devletler, baskın gelişimsel devletler, işbirlikçi devletler ve katılımcı işbirlikçi devletlerdir. Kol mesafesindeki devletler, ekonomik gelişimin yönetimine ve koordinasyonuna mesafelidirler. Ekonomik gelişime aktif katılımları da bu anlamda düşüktür. İşbirliklerine ve sendikalara teşvikleri sınırlı olup daha çok liberal piyasa ekonomileridir. Bu anlamda, büyük firmaların stratejik özerkliği sermaye piyasası bağlamında yüksektir. Yaygın normların yönetimi sözleşmesel olarak yapılmaktadır. Yasal sisteme ve resmi kurumlara güven, azınlık hakları ve kol mesafesi rekabet politikalarının gücü oldukça şekilde yüksektir. Piyasa bölümlenmesi ve girişi sınırlıdır. Bu tür devletler, ara kurumlara, sendikalara ve firmalara karşı serbest politika izlemektedirler. Bu anlamda da özerk kurumların varlığı söz konusu olmaktadır. Devletin diğer firmalarla yetke paylaşımı kısa vadeli ittifaklar şeklinde sınırlı ölçüdedir.

Baskın gelişimsel devletlerde, ekonomik gelişime katılım yüksek, işbirliklerine aktif teşvikleri sınırlı, sendikalaşma da düşüktür (Whitley, 2005: 195). Yaygın normların yönetiminde paternalist yetke ön plandadır. Hukuk sistemine ve resmi kurumlara güven değişken, azınlık hakları sınırlıdır. Piyasa bölümlenmesi ve piyasaya girişte kısıtlılıklar önemli ölçüde yüksektir. Kol mesafesi rekabet politikalarının gücü sınırlıdır. Beceri geliştirme sistemlerinde standardizasyonu ise değişkendir. Bu devletlerde, sanayi kuruluşları özerk olmaktan ziyade devletin kurumları gibi çalışmaktadır. Devlet, bağımsız yüksek kuruluşların oluşumunu desteklememekte ve müdahaleci bir tavır sergilemektedir. Büyük firmaların stratejik özerkliği devlet tarafından sınırlandırılmaktadır. Devletin diğer firmalarla yetke paylaşımı da devletin koordine ettiği ittifaklar dışında sınırlıdır.

İşbirlikçi devletlerde ekonomik gelişime katılım ve işbirliklerine teşvik önemli ölçüde yüksek, sendikalaşma sınırlıdır. Devlet, ara kuruluşları desteklemektedir ve bu kuruluşlar daha özerk bir yapıdadır. Bu tip devletler, büyük şirketler ve kuruluşlarla yakın çalışma eğilimindedir. Politika geliştirmede kurumların ve sendikaların katkısı görece daha fazladır. Yaygın normların yönetiminde paternalist yetke söz konusudur. Çıkar gruplarının temsiliyetindeki standardizasyon yüksektir. Hukuk sistemine ve resmi kurumlara güven değişkendir (Whitley, 2005:196). Büyük firmaların stratejik özerkliği iş ortakları ve devlet tarafından sınırlandırılmaktadır ancak görece yüksektir. Aynı zamanda

devletin diğerk firmalarla yetke paylaşımı da büyük firmalar arasında yüksek, KOBİ'lerde sınırlıdır.

Katılımcı işbirlikçi devletlerde ise gerek ekonomik gelişime katılım, gerek işbirliklerini teşvik, gerekse de sendikalaşma önemli ölçüde yüksektir (Whitley, 2005: 198). Ara kuruluşların ve birliklerin devlete katılımı devletin büyümede sağlayacağı hedeflere de katkı sağlamaktadır. Hukuk sistemine ve resmi kuruluşlara güven fazladır ancak azınlık hakları sınırlıdır. Yaygın normların yönetimi ise daha toplumdur. İşçi-işveren ilişkilerinin, beceri geliştirme sistemlerinin ve çıkar gruplarının temsiliyetinin standardizasyonu önemli ölçüde yüksektir. Büyük firmaların stratejik özerkliği iş ortakları ve çalışanlar tarafından sınırlandırılmakta ancak oldukça sık görülmektedir. Devletin diğerk firmalarla yetke paylaşımı da yüksektir.

Whitley'in (2005: 198) belirttiği bu devlet tipleri, ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Kurumsal bağlam farklılıkları ülkelerin iş sistemlerinin oluşumunda önemli bir şekillendiricidir. Bu anlamda da, *devlet* gerek niteliği gerekse uygulamaları bakımından iş sistemlerini farklılaştıran önemli bir kurumsal bağlam aktörüdür.

Whitley (1999: 49), kurumsal bağlamı şekillendiren bir başka önemli niteliğin de *finansal sistem* olduğunu vurgulamaktadır. Bir ülkedeki sermayenin nasıl sağlandığı, o ülkenin kurumsal bağlamını oluşturmada, dolayısıyla da ekonomik örgütlerin oluşumunda önemli bir rol oynamaktadır. Finansal sistemin krediye dayalı bir sistem veya sermaye piyasasına dayalı bir sistem olup olmadığı, ekonomik örgüt formunun oluşumunda belirleyici bir rol oynamaktadır. Kredi temelli bir finansal sistemde zayıf, çabuk nakde dönüştürülemeyen, sık bir sermaye piyasasının olduğunu belirtmektedir. Bu tür bir finansal sistemde yatırımcı fonlarının ve fiyatlamaalarının çok etkin olmadığı vurgulanmaktadır.

Sermaye piyasası temelli finansal sistemlerde piyasaların sermaye yayılımı ve geçirgenliği çok geniştir ve sermayenin kolay nakde çevrilebilir olma özelliği vardır. Bu finansal sistemlerde yatırımcının ve fonların rolü etkindir. Whitley (1999: 50) finansal sistemdeki temel farklılıkların firmalar ve piyasalar için çok güçlü anlamları olduğunu ve bunun iş sisteminde çok kritik bir kurumsal bağlam niteliği arz ettiğini vurgulamaktadır.

Bunun yanı sıra, Whitley (1999: 50) beceri geliştirme ve kontrol sistemlerinin kurumsal bağlamın niteliklerinden olduğunu belirtmektedir. Eğitim ve öğretim sisteminin gücü, bağımsız sendikaların gücü, uzmanlığa dayalı emek örgütlenmesinin gücü, sendikalaşma ve pazarlığın merkezi ya da yerinden olması, iş sisteminin kurumsal bağlamını etkilemektedir. Özellikle eğitim sisteminin genel sistem veya uzmanlığa dayalı sistem olması, örgütlerde çalışanların koordine edilmeleri ile alakalı bir durum yarattığından önemlidir. Ayrıca bağımsız sendikaların devlet ve diğer kurumlar karşısındaki gücü, mesleğe, iş koluna, firmaya özgü sendikalaşmanın olup olmadığı ve bu anlamda sendika pazarlıklarında iş kolu bazında toplu pazarlık veya işyeri bazında pazarlık olmasının, örgütlerde işçi-işveren ilişkilerinde önemli olduğunun altını çizmektedir.

Son olarak, Whitley (1999: 51, 52) normları ve değerleri yöneten güven ve yetke ilişkilerinin kurumsal bağlamın niteliği olduğuna ve bu ilişkilerin önemine dikkat çekmektedir. Çünkü güven ve yetke ilişkileri, iş ortakları veya işçi-işveren arasındaki ticari ilişkinin temel yapılandırıcı unsurlarıdır. Aynı zamanda hukuk ve adalet sistemi gibi güven ilişkilerini düzenleyen resmi kurumların güvenilirliği de bu anlamda önem taşımaktadır. Ayrıca yetke ilişkilerinin baskınlığı, işleyişin nasıl olacağı, yetkinin ne derecede devredildiği ast-üst ilişkileri ile ilgilidir. Bir ülkede otoritenin nasıl oluştuğu bu yetke ilişkileri ve yetke devri ile ilgilidir.

Bu anlamda, kurumsal bağlamdaki bu temel nitelikler iş sisteminin oluşumunda oldukça önemli rol oynamaktadır. Whitley (1998; 1999; 2005) ülkelerin kurumsal özelliklerin kendi sosyal, ekonomik, politik ve tarihsel süreçleri içerisinde oluştuğunu ve bu bağlamında iş sistemlerini kapsayarak birbirlerinden farklılaştırdığını öne sürmektedir. Bahsedilen iş sistemi nitelikleri ve kurumsal bağlam özellikleri doğrultusunda farklı tip iş sistemlerinin oluştuğunun da altını çizmektedir.

TABLO-3: Altı Tip İş Sistemi

<i>İş sistemi nitelikleri</i>	<i>Merkezkaç Parçalanmış</i>	<i>Endüstriyel Bölge</i>	<i>Bölümlenmiş</i>	<i>İşbirliği</i>	<i>Devlet Eşgüdümü</i>	<i>Devlete Bağımlı</i>
<i>Sahipliğe dayalı eşgüdüm</i>						
Sahiplik kontrolü	Doğrudan	Doğrudan	Piyasa	Birleşme	Birleşme	Doğrudan
Dikey bütünleşme	Düşük	Düşük	Yüksek	Yüksek	Orta	Yüksek
Yatay bütünleşme	Düşük	Düşük	Yüksek	Sınırlı	Sınırlı	Görece yüksek
<i>Sahipliğe dayalı olmayan eşgüdüm</i>						
Dikey işbirliği	Düşük	Sınırlı	Düşük	Sınırlı	Yüksek	Düşük
Yatay işbirliği	Düşük	Orta	Düşük	Yüksek	Yüksek	Düşük
Rakipler arası işbirliği	Düşük	Düşük	Düşük	Düşük	Orta	Düşük
<i>İstihdam ilişkileri ve iş yönetimi</i>						
İşçi-işveren bağımlılığı	Düşük	Orta	Düşük	Orta	Yüksek	Düşük
Güven ve yetke	Düşük	Orta	Düşük	Yüksek	Oldukça	Düşük

*Whitley, R. (1999: 42)

TABLO-4: Kurumsal bağlam niteliklerine göre iş sistemleri

<i>Kurumsal bağlam nitelikleri</i>	<i>Merkezkaç Parçalanmış</i>	<i>Endüstriyel Bölge</i>	<i>Bölümlenmiş</i>	<i>İşbirliği</i>	<i>Devlet Eşgüdümü</i>	<i>Devlete Bağımlı</i>
<i>Devlet</i>						
Devletin gücü ve riski özel sektörle paylaşma derecesi	Düşük	Sınırlı	Düşük	Oldukça	Yüksek	Yüksek
Kolektif aracı kurumların varlığı	Düşük	Yerel	Düşük	Yüksek	Yüksek	Düşük
Piyasaları düzenleme derecesi	Düşük	Yerel	Düşük	Yüksek	Yüksek	Yüksek
<i>Finansal sistem</i>						
Sermaye piyasası temelli veya kredi temelli	Düşük risk paylaşımı bankalarla	Bazı bankalarla risk paylaşımı	Sermaye piyasası	Kredili sistem	Kredili sistem	Kredili sistem
<i>Beceri geliştirme ve kontrol sistemleri</i>						
Eğitim sisteminin ve	Düşük	Yüksek	Düşük	Yüksek	Sınırlı	Sınırlı

devlet-işçi-sendika işbirliğinin gücü						
Bağımsız sendikaların gücü	Düşük	Yüksek	Düşük	Yüksek	Orta	Düşük
Uzmanlığa dayalı emek örgütlenmesi	Değişken	Beceri/sektör	Beceri	Sektör	İşçi	İşçi
Pazarlığın merkeziyeti	Düşük	Düşük	Düşük	Yüksek	Düşük	Düşük
<i>Güven ve yetke ilişkileri</i>						
Güven ilişkilerini yöneten resmi kurumların güvenilirliği	Düşük	Orta	Yüksek	Yüksek	Orta	Sınırlı
Paternalist yetke ilişkilerinin baskınlığı	Orta	Değişken	Düşük	Düşük	Yüksek	Yüksek
Yetke ilişkilerini yöneten toplumsal normların önemi	Düşük	Sınırlı	Düşük	Yüksek	Orta	Düşük

*Whitley, R. (1999: 60)

Whitley (1992; 1994; 1999) çalışmalarında altı tip iş sistemini tarif ederek bunlara ülke bazında örnekler vermiştir. Whitley'in (1999:43,44) ortaya koyduğu bu altı tip iş sistemini kısaca sıralamak gerekirse merkezi kurumlardan uzak iş sistemleri (merkezkaç, parçalanmış), kendi içerisinde ahenkli kurumsal bölgelerden oluşan iş sistemleri (kurumsal bölgelerden oluşan, endüstriyel bölge), parçalı iş sistemleri (bölümlenmiş), işbirliğine dayalı iş sistemleri (işbirliği), devlet tarafından yönlendirilen iş sistemleri (devlet eşgüdümü) ve son olarak devlete bağımlı iş sistemleridir.

Merkezi kurumlardan uzak, parçalanmış iş sistemleri, küçük ve sahiplerinin kontrolündeki firmaların birbirleri ile rekabet ettiği, tedarikçiler ve müşteriler ile kısa vadeli piyasa sözleşmelerinin yapıldığı, aynı sahiplik yapısı altında ileriye veya geriye dönük üretim zincirinde ve farklı sektörlerde bir bütünleşmenin olmadığı, firmalar arasında, rakipler arasında ve sektörler arasında işbirliğinin düşük olduğu ve işçi-işveren bağımlılığının ve yetki devrinin ve güvenin de düşük olduğu iş sistemleridir. Bu iş sistemlerinde devletin gücü ve riski paylaşma derecesi, kolektif ara kurumlara devletin tutumu ve piyasa düzenlemesi düşüktür. Finansal sistem hem kredili hem de sermaye piyasası ile yönetilmektedir. Bankalar tarafından risk az paylaşılmaktadır. Eğitim

sisteminin ve bağımsız sendikaların gücü düşüktür. Bu iş sistemlerine en iyi örnek olarak, Hong Kong, Tayvan ve Çin iş sistemleri verilmektedir.

Kendi içerisinde ahenkli kurumsal bölgelerden oluşan iş sistemleri, üretim zincirinde girdi ve çıktılarının bütünleşmesi ile örgütlerin daha sektör odaklı olduğu, buldukları bölge içerisinde organize olmuş, küçük ve sahiplerinin kontrolündeki örgütlerden oluşan ve işçilere güvenin fazla, işçi ve işveren bağımlılığının görece yüksek olduğu bir iş sistemidir. Bu iş sistemlerinde devletin gücü ve risk paylaşımı sınırlıdır ve bölgeseldir. Yerel yönetimlerin söz konusu olduğu, piyasa düzenlemesinin de yerel yapıldığı bir sistemdir. Bu anlamda finansal sistemde de riskin paylaşılması yerel bankalar aracılığı ile yapılmaktadır. Eğitim sisteminin ve bağımsız sendikaların gücü yüksektir. İş çevresi yerel olarak tanımlanmaktadır. Bu iş sistemine en iyi örnek İtalyan iş sistemidir.

Parçalı, bölümlenmiş iş sistemleri ise ortaklaşa veya piyasa tipi sahiplik yapısının olduğu, yatay ve dikey bütünleşmenin yüksek olduğu, rekabetin yüksek dolayısıyla işbirliğinin az olduğu, büyük şirketlerden oluşan, iş kolu sendikalaşmasının yüksek olduğu ve işçi ve işveren bağımlılığının düşük olduğu iş sistemleridir. Bu sistemlerde, devletin gücü ve riski paylaşımı, kolektif araçlara devletin tutumu ve piyasayı düzenleme derecesi düşüktür. Finansal sistem tamamen sermaye piyasası odaklı yürütülmektedir. Eğitim sisteminin ve bağımsız sendikaların gücü genellikle düşüktür. İş çevresi genellikle kol mesafesi ilişkileri içermektedir. Bu iş sistemlerine örnek olarak ise Anglo-Sakson ülkeleri, Amerika ve İngiltere iş sistemleri verilmektedir.

İşbirliğine dayalı iş sistemleri, sahiplik kontrolünün ortaklaşa, dikey bütünleşmenin yüksek ancak yatay bütünleşmenin sınırlı olduğu, rakipler arası işbirliğinin yüksek, dikey işbirliğinin sınırlı, sektörler arası işbirliğinin ise düşük olduğu, işçi ve işveren bağımlılığının orta düzeyde, işveren yetki devri ve güvenin ise yüksek olduğu bir iş sistemidir. Bu sistemlerde, devletin gücü ve risk paylaşımı görece daha yüksek, kolektif araçlara devletin tutumu ve piyasayı düzenleme derecesi yüksektir. Finansal sistem kredili sistem üzerinden yürütülmektedir. Eğitim sisteminin ve bağımsız sendikaların gücü yüksektir. İş çevresi daha çok işbirliği odaklıdır. Bu tür bir iş sistemine örnek ise Almanya iş sistemidir.

Devlet eşgüdümlü iş sistemleri, sahiplik kontrolünün ortaklaşa olduğu firmalardan oluşan, dikey bütünleşmenin orta seviyede yatay bütünleşmenin ise sınırlı olduğu iş sistemleridir. Bu iş sistemlerinde dikey işbirliği ve rakipler arası işbirliğini yüksek sektörler arası işbirliği ise görece daha düşüktür. İşçi-işveren bağımlılığı, işveren yetki devri ve güveni yüksektir. Genellikle şirkete özgü sendikalar mevcuttur. Bu sistemlerde, devletin gücü ve risk paylaşımı, kolektif araçlara devletin karşıt tutumu ve piyasalara müdahalesi yüksektir. Finansal sistem kredilidir. Eğitim sisteminin gücü düşüktür ve bağımsız sendikaların gücü ise zaman zaman belirginleşmektedir. Bu iş sistemine örnek olarak Japonya iş sistemi verilmektedir.

Son olarak, devlete bağımlı iş sistemi ise sahiplik kontrolünün doğrudan olduğu, dikey ve yatay bütünleşmenin yüksek olduğu, ancak gerek dikey, gerek rakipler arası gerekse de sektörler arası işbirliğinin düşük olduğu, devlet tarafından teşvik edilen büyük firmalardan oluşan, işçi-işveren bağımlılığının ve işveren yetki devri ve güvenin düşük olduğu ve iş kolu sendikalarının olduğu ancak sendikalaşmanın da düşük olduğu bir iş sistemidir. Bu sistemlerde, devletin gücü ve risk paylaşım derecesi oldukça yüksektir. Devletin piyasaları düzenleme derecesi bu anlamda yüksektir. Ancak kolektif araçlara devletin karşıt tutumu düşüktür. Finansal sistem kredili sistem üzerinden yürütülmektedir. Eğitim sisteminin gücü sınırlıdır. İş çevresi bu anlamda devletin planladığı bir çevredir. Bu iş sistemine örnek olarak ise de Güney Kore iş sistemi verilmektedir.

Whitley'in (1999) belirttiği şekilde iş sistemlerinin özellikleri kurumsal bağlamla ilişkilendirildiğinde Tablo-5 ortaya çıkmaktadır (Whitley, 1999: 48). Tablo-5'e bakıldığında iş sistemi özelliklerinden doğrudan sahiplik kontrolünün, piyasa sahipliği kontrolünün, sahiplik yapısındaki dikey bütünleşme ve yatay çeşitlenmenin, ilk boyut olan *sahipliğe dayalı eşgüdüm* için ortaya koyulduğu görülmektedir. Dikey ve yatay bütünleşmedeki ittifaklar ve rakipler arası işbirliği, *sahipliğe dayalı olmayan eşgüdümlü* ve işçi-işveren bağımlılığı, işçiye yetki devri de *istihdam ilişkileri ve iş yönetimini* göstermektedir.

Sahipliğe dayalı eşgüdüm de, baskın ve riski paylaşan devletle, doğrudan sahiplik kontrolü ve sahiplikte dikey bütünleşmeyle arasındaki ilişki pozitif, piyasa sahipliği kontrolünün negatif olduğu belirtilmektedir. Devletin piyasalara müdahalesi ile sahiplikte

yatay bütünleşme arasında negatif ilişki söz konusudur. Whitley (1999: 57) baskın, riski paylaşan, müdahaleci devlet yapılarında çoğunlukla sahiplik yapısının ailelerin ve bireylerin kontrolünde olduğu belirtmektedir. Bunun sebebi olarak ise sahiplerin karar vericilerle politik riskleri doğrudan yönettikleri ve üçüncü tarafların anlaşmaları yerine getirmelerinin zor olduğunu düşünmeleridir. Bunun yanı sıra, Whitley (1999: 57) risk paylaşıcı devlet yapılarında, şirketlerin sahiplik yapılarının dikey bütünleşmeye doğru yöneldiklerini ve bu sahiplik yapısındaki şirketlerin de piyasa sahipliği kontrolünde olamadıklarını söylemektedir. Müdahaleci devlet yapısı, şirketlerin sahiplik yapılarında yatay bütünleşmeye gitmelerini zorlaştırmaktadır. Bu tür devlet yapılarının bulunduğu sistemlerde kredili finansal sistem hakimdir. Whitley'e (1999: 57) göre, sermaye piyasası temelli finansal sistemler kredili finansal sistemlere göre, sahiplik yapısında yatay çeşitlenmeye daha fazla olanak vermektedirler. Bunun sebebi, risk yönetiminin firmalar tarafından içselleştirilmesidir. Bu durum bankalarla veya diğer oy hakkı sahipleriyle ittifaklar tarafından zorlanmamaktadır. Aynı zamanda, sermaye piyasaları, firmaların kazançlarını farklı sektörlerden kazanmalarını kolaylaştırmaktadır.

Sahipliğe dayalı olmayan eşgüdümde ise, baskın ve risk paylaşan devlet yapısı şirketlerin dikey ve yatay bütünleşmedeki işbirliğine ve rakipler arası işbirliklerine olanak vermemektedir. Whitley'e (1999: 58) göre devlete bağımlılığının yüksek olduğu durumlarda, yatay ve dikey işbirlikleri devletin baskın konumuna tehdit oluşturmasından ötürü dizginlenmektedir. Devletin ara kurumlara karşı tutumu da bu işbirliklerinin oluşumunu engelleyici durumdadır. Ancak devletin piyasalara müdahalesi, rakipler arasındaki işbirliğini artırıcı bir unsur olarak göze çarpmaktadır. Şirketler devlet müdahalesinden kaçmak için çeşitli ittifaklar kurmaya yönelmektedirler. Whitley (1999: 58) bu tür işbirliklerinin genellikle sektörün durağan olduğu ve üyeliklerin yaygın olarak bilindiğinde teşvik edildiklerini, çünkü firmaların şöhretlerinin imzalanan anlaşmalarından etkilendiğini ve bu şöhretin firmaların başarıları için önemli olduğunu belirtmektedir.

Whitley'e (1999: 58) göre kredi temelli finansal sistemde yatay ve dikey işbirliği düşük, rakipler arası işbirliği ise yüksektir. Sermaye piyasası temelli finansal sistemde ise, işbirliklerinin tümü (dikey, yatay ve rakipler arası) düşüktür. Bunun sebebi, sermaye piyasalarındaki ilişkilerin kol mesafesi şeklinde olması ve rekabet yoğunluğunun da oldukça yüksek olmasıdır. Dolayısıyla, sermaye piyasası temelli finansal sistem piyasa

kontrolünde olduğunda, sahiplik yapısında herhangi bir köklü değişime sıcak bakılmamaktadır.

Tablo-5'teki *istihdam ilişkileri ve iş yönetimine* bakıldığında da, devletin ara kurumlara karşı tutumu işçi-işveren bağımlılığını azaltmaktadır. İşverenler merkezdeki işgücü ile uzun dönemli bir ilişki içindedirler. Devletin piyasalara müdahalesi kredili finansal sistemde işçi-işveren bağımlılığını artırmaktadır. Sermaye piyasası temelli finansal sistemde ise işçi-işveren bağımlılığı bu anlamda düşüktür.

Whitley'in (1999) iş sistemi ayrımları örgütlerin kurumsal bağlamda bir örgütsel form olarak temel niteliklerini ortaya çıkarmada önemli bir rol oynamaktadır. Bir örgütsel alan içerisinde ekonomik aktörün kim olduğu, piyasa mekanizmalarının ve örgütler arası ilişkilerin nasıl koordine edildiği, şirket topluluklarının oluşumunun gerçekleştirilmesinde önemli etmenler olarak belirtilebilir.

Whitley (1998; 1999; 2005) iş sistemlerinin temel niteliklerini ortaya koyarak iş sistemlerini buldukları kurumsal bağlam itibarı ile birbirlerinden ayırmış, her ülkenin kendi bağlamı içerisinde oluşturduğu iş sisteminin ülkeden ülkeye farklılık gösterdiğini ve yeknesak bir sistemin oluşumunun mümkün olamayacağını vurgulamıştır. Aynı zamanda ülkelerin oluşturduğu iş sistemlerinin de kolay kolay değişmeyeceğine de vurgu yapmaktadır. Bu değişimin zorluğunun en önemli nedeni ise ulusal iş sisteminin birçok alt unsuru bünyesinde barındırmasıdır.

Whitley'e (1998) göre, kurumsal bağlam ülkelerin tarihsel gelişimlerini de kapsamakta ve köklü değişimlere izin vermemektedir. Özellikle, küreselleşme olgusu iş sistemlerinin değişiminde beklenildiği gibi büyük ve hızlı değişimleri meydana getirmemektedir. Bu anlamda, makro kurumsal bağlamdaki küreselleşme, yakınsama ve iraksama tartışmalarına bakılması gerekmektedir. Yazında makro kurumsal anlamda geniş bir tartışma söz konusudur. Örgütlerin yapı ve stratejilerini etkileyen ve değişime neden olan küreselleşme, evrenselcilik, yakınsama ve iraksama gibi farklı duruşlar ve savundukları sıkı sistem ve gevşek sistem tezleri söz konusudur. Makro kurumsal anlamdaki değişim yazındaki tartışmalar geniş çapta ele alınarak sonraki bölümde sunulmaktadır.

TABLO-5: Kurumsal bağlam özellikleri ile iş sistemi özellikleri arasındaki bağlantı

KURUMSAL BAĞLAM ÖZELLİKLERİ	İŞ SİSTEMİ ÖZELLİKLERİ								
	Doğrudan sahiplik kontrolü	Piyasa sahipliği kontrolü	Sahiplik yapısında yüksek dikey bütünleşme	Sahiplik yapısında yüksek yatay bütünleşme	Dikey bütünleşme de düşük ittifak	Rakipler arası işbirliği yüksek	Yatay bütünleşme de düşük ittifak	İşçi-işveren bağımlılığı yüksek	İşçilere yetki devri yüksek
<i>Devlet</i>									
Baskın, risk paylaşan devlet	+	-	+		+	-	+		
Ara kurumlara karşı devlet					+	-	+	-	
Devletin piyasalara müdahalesi				-		+		+	
<i>Finansal Sistem</i>									
Kredi temelli finansal sistem		-	+	-		+		+	
Sermaye piyasası temelli finansal sistem	-	+		+	+	-	+	-	

* Whitley, R. (1999: 56)

II.3. Ulusal İş Sisteminde Değişim

II. 3. 1. Küreselleşmenin iş sistemine etkisi çalışmaları

İş sistemine özgünlük, ülkeler arasındaki karşılaştırmalı çalışmalarda sıklıkla altı çizilen bir nokta olduğu gibi, bu bağlamın değişimi de bir başka önemli noktayı oluşturmaktadır. Bu anlamda küreselleşme olgusu ele alınmakta ve küreselleşmenin iş sistemine etkisine bakılarak, değişim milletler üstü kurumların oluşumu bağlamında farklı sektör uygulamaları ile açıklanmaya çalışılmaktadır (Lilja ve Moen, 2003: 137; Midttun, Micola ve Omland, 2003: 161; Plehwe ve Vescovi, 2003: 193; Lehmkuhl, 2003: 278, McKenna, Djelic ve Ainamo, 2003: 83;).

Lilja ve Moen (2003) çalışmalarında, kağıt hamuru ve kağıt sektöründeki rakipler arası milletler üstü işbirliği üzerinde durmaktadırlar. Yazarlar 1980'lerin ortasında Avrupa ülkelerindeki korunmacı politikaların kalkması ile birlikte kağıt hamuru ve kağıt sektöründe yeni milletler üstü aktörlerin ortaya çıktığından bahsetmektedirler. Çalışmada özellikle Avrupa birliğinin oluşumu ve devlet uygulamalarında “tek piyasa” anlayışının politik olarak Avrupa işbirliğini besleyici ve destekleyici bir yön aldığı ve de birçok değer zinciri evrelerinde ve işlevsel becerilerde baskın işbirliklerinin içselleşmesine neden olduğuna yani oligopol rekabetin ortaya çıktığına değinilmektedir. (Lilja ve Moen, 2003: 153). Bunun yanı sıra, değişimde yatırım bankalarının önemli rolünün olduğu, ve bu bankaların firmalar arasındaki aracılar, mimarlar gibi rol oynadıklarını ve firmaların işbirliği stratejilerinde katkılarının büyük olduğunu belirtilmiştir (Lilja ve Moen, 2003: 158).

Midttun, Micola ve Omland (2003), Avrupa elektrik sektöründe yörünge bağımlı ulusal sistemlerin mi yoksa Avrupa birliği ile yakınsamanın mı etkili olduğunu inceledikleri çalışmalarında (2003: 185), piyasa bölümlenmesinin kurumsal bağlam ve ulusal iş sistemleri tarafından tek ortak bir piyasa oluşumunu engellediği sonucuna ulaşmışlardır. Avrupa birliği bazı işlevlerin standartlaşmasında başarılı olsa da, ulus-devlet ve firmalar, ulusal anlamda farklılıklarını Avrupa birliğinin kontrolü dışında sürdürmektedirler. Kurumsal rejimler arasındaki örgütsel performans ve stratejik öncelikler

değişkenlik göstermekte ve evrensel piyasa ussallığından ayrışmaktadır (Hollingsworth ve Boyer, 1997). Midttun ve arkadaşları (2003), uluslararasılaşmanın firmalara göre değişkenlik gösterdiğini ve holdinglerin öncelikle finansal hedefler tarafından kontrol edildiğini, bu nedenle de daha fazla uluslararasılaşmanın, gerçek firma davranışlarındaki ulusal farklılaşmayı azaltmasının zorunlu olmadığını belirtmektedirler. Plehwe ve Vescovi (2003) çalışmalarında, Avrupa birliğinin halen açık uçlu bir şekilde devam ettiğini, Avrupa birliğinin kurumlarının oluşum sürecinin basit hükümetler arası pazarlıklarla açıklanabilmesinin zor olduğunu, daha karmaşık ve çoğulcu politikardan oluşacağını belirtmektedirler. Yazarlar, kurumsallaşmış güç ilişkilerini beş köşeli bir modele yerleştirmişlerdir. Bu model, kamu ve özel sektörün güç ilişkilerinin, firmalar, ulusal hükümetler, milletler üstü kurumlarla farklı tip etkileşimlerinden oluşmaktadır (2003: 198). Yazarlar ayrıca Avrupa taşımacılık sektöründe, milletler üstü bir bütünleşmenin söz konusu olduğu ve Avrupa taşımacılık politikalarının ulusal aktörler tarafından kontrol edildiği sonucuna ulaşmışlardır. Bu bağlamda yerel firma-devlet ilişkisi ayrımının değişerek yeni bir boyuta geçtiğini, firmalar ve milletler üstü kurumlara dönüştüğünü belirtmişlerdir (2003:215).

Lehmkuhl (2003) çalışmasında, milletler üstü ticaretin üzerinde durarak kamu ve özel sektör aktörleri ve mantıklarının rekabetine ve ulusal-uluslararası seviyelerdeki karşılıklı etkileşimlerine odaklanmıştır. Lehmkuhl'a (2003: 295) göre, kamu ve özel sektör kuruluşlar, devlet yönetim farklılıkları ve ulusal ve uluslararası piyasalardaki etkileşimler gün geçtikçe artmaktadır. Yasal ve adli birimler olarak devletler, uluslararası piyasadaki hakemler olarak uluslararası kuruluşlar ve firmalar temel aktörlerdir. Tüm bu aktörler arasında yapısal, hukuki ve yönetsel anlamda etkileşimler söz konusudur.

McKenna, Djelic ve Ainamo (2003) , Amerika'daki yönetim danışmanlığı sektöründe yaptıkları çalışmalarında küreselleşme etkisiyle birlikte, bilgi ve uygulamaların yayılmaları arasında bir ilişki olduğunu, bu ilişkinin niteliğinin ise danışmanlığı modern kapitalist sistemin bir kurumu olarak ele alınması ile ortaya çıkabileceğini belirtmişlerdir. McKenna ve arkadaşlarına (2003: 84) göre, küreselleşme yerel çerçevelere yeni oyunun kurallarını sunmaktadır ve küreselleşmeye gelince yönetim danışmanlığının etkisi az veya çok olmaktadır.

II. 3. 2. Ulusal iş sisteminde kurumsal değişim çalışmaları

Ulusal iş sisteminde ortaya çıkan kurumsal değişimleri ele alan başka bazı çalışmalar da söz konusudur (Deeg, 2005: 21; Tainio, Huolman, Pulkkinen, Ali-Yrkkö ve Yla-Anttila, 2003: 37; Kleiner, 2003: 57; Akkermans, 2005). Bu çalışmalarda ise, uluslararasılaşma, kurumsal değişim ve küreselleşme ile birlikte ulusal iş sistemlerinde değişim ele alınmaya çalışılmıştır.

Deeg (2005), yörünge bağımlılıktan yola çıkarak ulusal iş sistemlerinin değişimini irdelemektedir. Deeg (2005: 23) ulusal rejimlerin gevşek bağlı alt sistemlerinin daha az yörünge bağımlı olup olmadığını veya değişime direncini sorgulamaktadır. Deeg'e göre (2005: 30) ulusal rejimlerde gevşek bağlar zayıf yörünge bağımlılığı anlamına gelmemektedir. Bunun sebebi, alt sistem bileşenlerinin diğer kaynaklar tarafından kendi istikrarlarını sağlayabilecekleridir. Bir alt sistemdeki köklü değişim böyle bir sistemde daha az istikrarsızlık sağlayabilir. Bir başka deyişle, gevşek bağlı bir ulusal rejim, sıkı bağlı bir rejime göre değişime daha duyarlı olabilmektedir. Deeg'in (2005) bir başka tartıştığı nokta da, bazı alt sistemlerin kategorik olarak diğer alt sistemleri etkilemeden daha kolay şekilde ayrılıp ayrılmadığıdır. Yazar, buna örnek olarak finansal sistemi vermektedir. Koordine edilmiş piyasa ekonomilerindeki finansal sistemlerde, uzun vadeli bakış açısı ve belirli varlıklara büyük yatırımlara bağlı olan bazı ürün piyasası stratejilerinin ortaya konulması şarttır. Bu nedenle uzun vadeli finans önemlidir. Ancak, ürün piyasası stratejileri ve yönetici vizyonu diğer tamamlayıcı kurumlara da bağlıdır. Bu anlamda Deeg, Almanya sistemini irdelemektedir.

Tainio, Huolman, Pulkkinen, Ali-Yrkkö ve Yla-Anttila (2003) Finlandiya bağlamında yaptıkları çalışmalarında, küresel yatırımcıların yerel yöneticilerle buluşmasını incelemişlerdir. Çalışmada küresel sermaye piyasasının gelişimi ve yayılımı ile yerel piyasalara bir biçimde girildiği, oyunun kurallarını değiştirdiği ve hisse senedi sahipleri ve yabancı kurumsal yatırımcı gözüyle dünyaya bakıldığı belirtilmektedir. Bahsedilen bu yeni oyun Finlandiyalı şirketlere yeni koşullar ortaya koymaktadır. Bunun en önemlisi olarak da yapısal etki gösterilmektedir. Tainio ve arkadaşları (2003: 47), yapısal etkinin çok açık ve gerçek olduğunu, güçlü anahtar pozisyonundaki aktörlerin etkisiyle oluştuğunu vurgulamaktadırlar. Bu aktör etkisi, yabancı yatırımcılar veya temsilcileriyle yerel

yöneticiler arasında karşılıklı etkileşimle sonuçlanmaktadır. Bu karşılıklı etkileşim şirket bazında da, ulusal boyutlarda görülmektedir. Tainio ve arkadaşları (2003: 49) çalışmalarında bahsettikleri bu yapısal etkinin Finlandiya’da nasıl bir rol olduğunu irdelemekte ve karşılıklı etkileşimin Finlandiya’daki tüm şirketlerde görüldüğünü vurgulamaktadırlar. Değişim ve firma seviyesinde ekonomik verimliliklerin sosyal ve kurumsal yönlerinin bulunduğu, bunların da endüstriyel ilişkiler, yönetim ayarlamaları ve uygulamaları ve finansal kanal olarak borsanın önemi olduğu vurgulanmaktadır.

Kleiner (2003), ulusal iş sistemlerinin kurumların kendiliğinden yetkilerini kullanmadıkları ve sınırların kanıksanmadığı mücadele yerleri olduğunu belirtmektedir. Fransız ekonomisindeki küçük bir sektördeki örneğin varlık yönetimi sektöründeki, önemli bir değişimin ulusal iş sistemlerinden daha geniş bir dönüşüm ortaya çıkarıp tetikleyebileceğini vurgulamaktadır. Bireyler, mevcut kurumlardan korunan yeni örgütsel alanların açılımı ile var olan oyunun kurallarındaki değişimde inisiyatif alabilirler ve başarılı oyun kuralları koyabilirler. Bu anlamda, değişim ve yenilik mevcut ulusal kurumların yapısına uyan bir strateji ile olmalıdır (2003: 58). Kleiner (2003) çalışmasında, bireylerin sosyal alanlar için savaştığını, varlık yönetiminin evrensel bankacılık tarafından kazanılarak, farklı bir iş alanı olarak gösterildiğini ve bu tür bir mücadelenin hem bilişsel hem de politik seviyede olduğunu göstermektedir. Kleiner (2003: 79) çalışmasının sonunda, Whitley’e (1999) katılarak, hem yenilik yönündeki yörünge ve yapısal tartışmalar hem de örgütsel alandaki çelişkileri yansıtan ve ortaya çıkaran toplumsal miraslar ve mülkiyet olduğunu vurgulamaktadır.

Akkermans (2005) ise, “farklı kapitalizmler” bakış açısı ile Almanya ve Amerika’daki yenilik performansını ortaya koymaya çalışmakta ve kurumsal farklılıkların yenilik şablonlarını etkileyip etkilemediğini irdelemektedir. Akkermans’ın (2005) çalışmasında, liberal ve koordine edilmiş piyasa ekonomileri arasında, teknolojik safhalardaki uzmanlaşmaları bakımından önemli bir farklılık bulunmadığını, kurumsal farklılıkların geçersiz olduğunu, yenilik performansında farklılıkların bulunmadığını, iş gücü piyasası rejiminde kurumsal değişimin gereksiz olduğunu ve Avrupa Birliği bakanlarının bu konuyu gündemlerinden çıkarmaları gerektiğini belirtmektedir.

II. 4. Makro Kurumsal Değişim Tartışması ve Ulusal İş Sistemine Eleştiriler

Daha önce de belirtildiği gibi evrenselci bakış açıları ile makro kurumsal bakış açısı arasındaki farklı duruşlar yazında geniş bir biçimde yer almaktadır. Ulusal iş sistemine aktörlerin stratejik tercihlerine yer verilmediği, ülkeler içindeki örgütsel farklılıkların göz ardı edildiği, çok uluslu örgütlerde ise ülkelerin sınırlarını aşan bazı kurumların parçası olduğunun göz ardı edildiği ve en önemlisi değişimin ele alış biçimi bakımından sadece dışsal etkilerin ele alındığı ve örgüt içindeki değişimin göz ardı edildiğine dair eleştiriler de söz konusudur (Gökşen, 2007). Bu anlamda makro kurumsal değişim tartışmasına ve ulusal iş sistemi yaklaşımına eleştirileri detaylı bir biçimde ele almakta yarar vardır.

Whitley (1998), evrenselcilerin altını çizdiği tek bir kapitalist sistem ve benzer örgütlenme biçimlerinin tek bir örgütsel form yaratacağı fikrine karşı çıkarak, ülkelerin kendilerine özgü, ulusal iş sistemlerinin olduğu ve bunların kapsadığı örgütsel formların türdeşleşmesinin de kolay mümkün olamayacağını altını çizmektedir. Whitley'e göre (1998; 1999) küreselleşmenin boyutları taraftarlarının iddia edildiği kadar geniş ve kapsamlı değildir. Ulusal iş sistemlerindeki küreselleşmeden kaynaklanan değişimler, tarihsel değişimlerin ve kurumsal ilişkilerin dışına çıkmadan yörüngeneye-bağımlı olarak gerçekleşecektir. Bunun yanı sıra, bahsedilen değişiminde öyle tahmin edildiği gibi kapsamlı ve kolay olmasının mümkün olamayacağı gibi, aynı zamanda tek başına küreselleşmeden de kaynaklamayacaktır. Uluslararasılaşmanın ve rekabet artışının etkisi de öyle düşünüldüğü kadar fazla değildir (Whitley, 1998: 456). Uluslararasılaşma ekonomik örgütlerin kurulmuş sistemlerini etkiler, firmalar yerel kurumlar tarafından sınırlandırılır ve yönlendirilirler (Whitley, 1998: 457).

Whitley'e (1999: 134) göre ulusal iş sisteminin en temel niteliği olan yönetim yapısı, yani firmaların doğası ve davranışlarının değişimi oldukça zordur. Belirli firmalar uluslararası aktivitelerinden ötürü değişimler göstermektedirler ancak bu değişimler yerel iş sisteminin doğasını öyle kolay değiştiremezler. Bunun yanı sıra Whitley (1999: 123), ulusal iş sistemlerinde doğrudan yabancı yatırımlar ve sermaye piyasası vasıtasıyla uluslararasılaşmanın etkisinin, yerel kurumlar ve araçlar tarafından ortaya çıktığını belirtmektedir. Sermaye piyasası ile küreselleşmenin ekonomik koordinasyon ve kontrol

sistemlerine etkisi de bu bağlamda sınırlı olduğunu öne sürmektedir. Bazı büyük firmalar yerel aracılarla finansal özerkliği artırmaktadır, ancak kredi temelli finansal sistemin işlevi kolay değişmeyeceğini vurgulamaktadır.

Whitley (2005a:19) bazılarına göre küreselleşmenin her ülkeyi aynı şekilde etkilediği, uluslararasılaşmanın her ülkede aynı etkiye ve sonuçlara sahip olduğu görüşüne karşı çıkarmaktadır. İş ve dış değişimlerin kurumsal rejimler ve iş sistemi üzerinde değişiminin olduğunu kabul etmekte ve ekonomik aktörlerin, politik ve rekabet çevresi içerisinde çıkarları doğrultusunda davranış farklılıklarının olduğunu belirtmektedir. Whitley'e (2005a: 20) göre, bazı baskın aktörlerin benzeşmesi ve standardizasyonu, kontrolünün son yıllarda azalmaktadır. Aynı zamanda, uluslararasılaşma, ekonomik büyüme ve demografik değişimler, çıkar gruplarının ve birbirlerine bağlı ulusal koalisyonların zayıflamasına da neden olmaktadır. Böylelikle, birçok ülke ekonomik büyüme ve endüstriyel gelişim için küresel piyasa güçlerinin koşulsuz kurallarına izin vermekte ve devletlerin kontrolleri bu bağlamda azalmaktadır.

Whitley (2005a: 11) farklı kurumsal rejimler üzerindeki baskın ekonomik mantıkların, iç ve dış değişimlerin sonucunda değiştiğini belirtmektedir. Bu anlamda tüm rejimlerde belirli bağlamlarda değişimler söz konusu olmaktadır. Kol mesafesi rejimlerde değişim kurumsal yatırımcılar aracılığı ile kamu şirketleri üzerinden dolaylı olarak gerçekleşirken, baskın girişimci rejimlerde daha büyük bir değişim olmakta, lider firmalar devlete daha az bağımlı hale gelmektedir. İşbirlikçi rejimlerde, büyük şirketler mevcut davranış biçimlerini daha az değiştirmekte, katılımcı işbirlikçi rejimlerde yeni ve radikal stratejilere uymada yine benzer zorluklar söz konusudur. Bu anlamda yerel ortaklıklara bağımlılık azalabilir ve büyüme stratejileri kökten değişebilir (Whitley, 2005a: 12).

Ulusal iş sistemine eleştiriler tam bu noktada yoğunlaşmaktadır. Mayer ve Whittington (1999: 937) ulusal iş sistemlerinin ülkeden ülkeye farklı nitelikler taşıdığını, ayırt edici kurumsal arka planlarının olduğunu ve bir anlamda da durağan olduklarını, ancak yapı ve stratejilerinin özellikle Avrupa'da benzer şekilde durmadan değiştiğini savunmaktadırlar. Whitley'in öne sürdüğü ulusal iş sistemlerindeki sıkı iş sistemi görüşü olan, örgütsel yapılar içinde buldukları ulusal iş sisteminin genel özelliklerini yansıtacakları görüşüne karşı çıkararak, örgütsel yapıların iş sisteminden bağımsız olarak

değişebileceği, yani bahsedilen bağın gevşek iş sistemi olduğunun altını çizmektedirler. Gevşek bağlarla bağlı iş sistemleri, firma-piyasa ilişkisi ve baskın sosyal kurumlarla birbirlerine bağımlılıkları yüksek olan sıkı iş sistemlerine göre daha geçerlidir (1999: 936). Gelişmiş ve devamlılığı olan kapitalist ekonomilerde, büyük firmalar tek bir sistemde yer almamakta, birkaç arenada birden yer almaktadırlar. Bu tür firmalar için hem rekabetin getirdiği uluslararası normlar hem de ulusal kurumsal ayarlamalar önemlidir (Clark ve Mueller, 1996). Yerel piyasalar, uluslararası piyasa rakiplerinden ayrılamaz ancak firmalar kendi bağlarına da yerleşiktirler (Clark ve Mueller, 1996: 137). Mayer ve Whittington (1999: 953) özellikle Avrupa'da savaş sonrası büyük firmaların yapı ve stratejilerinde birbirlerine benzer şekilde bir değişim olduğu ve Whitley'in öne sürdüğü sıkı sistemden çok büyük firmaların yarı özerk olarak buldukları iş sistemlerinin özelliklerini taşıdıklarını vurgulamaktadırlar.

Bunun yanı sıra, Mayer ve Whittington (2004: 1076), farklı ülkelerde farklı örgütsel yapıların halen var olduğunu, özellikle Avrupa ülkelerinde baskın bir eğilim olarak devam ettiğini belirtmektedirler. Çok bölümlülük stratejisinin uluslararası tutarlı olduğunu ancak sahiplik yapısının ulusal bağlama çok duyarlı olduğunu belirtmektedirler.

Mueller (1994: 420) çalışmasında bu tartışmaya bir ülkedeki örgütsel yapıların ve süreçlerin küresel, toplumsal ve örgütsel etkilerle biçimleneceği yaklaşımı ile katılmaktadır. Toplumsal etkiler, ürün uzmanlaşmasındaki ulusal kalıpları, ulusa özgü örgütsel ve insan kaynakları uygulamalarını ve eğitim, finansal ve kamu gibi ulusal kurumların rollerini içine alırken, örgütsel etkiler en iyi uygulamaların yayılımını, küresel üretim stratejilerini ve son olarak da bilgi ve teknolojilerin yayılımını kapsamaktadır (1994: 421). Ulusal para ve mali politikalar arasındaki yakınsama, en temel politik ve kural koyucu ayrımların kaybolması ve hükümetlerin birbirlerini örnek almasını da küresel etki olarak tanımlamaktadır (1994: 421). Bu anlamda yazar, örgütsel ve küresel etkinin, toplumsal etkinin tamamlayıcısı olduğunu, bazı durumlarda toplumsal etkinin baskın olabileceğini savunmaktadır. Mueller'a (1994: 422) göre, ülkeler arasındaki geleneksel karşıtlıklar sosyal etkiyi desteklemekte, yeni koşul bağımlılık bakışını (Sorge, 1991) zayıflatmaktadır. Mueller'a (1994) göre örgütsel ve küresel etki bakışı, firmaların büyük kurumların bir parçası olarak dünya piyasasına gitmeyi hedeflediklerini hatta çok uluslu bir

şirket olmayı amaçladıklarını göstermektedir. Böylelikle, büyük kurumlardan kaynak isteyerek içsel yapı ve süreçlerini etkilemekte ve şekillendirmektedirler.

Wilkinson (1996) kültürcü ve kurumsalcı bakışların önemli olduğunu ve bu görüşlerin düşünce, inanç ve tarihin önemini vurguladıklarını, ancak yakınsamacı kuramlara destek verdiklerini belirtmiştir. Bu görüşlerin aynı zamanda sosyo-kültürel belirlenimcilik sorunu taşıdıklarını ve uluslararası politik-ekonomik güçleri, toplumdaki çıkar ve değer farklılıklarını göz ardı ettiklerini belirtmektedir (1996: 442). İş yapıları kurumsal çevre tarafından oluşturulur ancak vekil göz ardı edilmektedir. Kurumsalcılara göre devlet-sermaye ilişkisi ve Doğu Asya'daki örgüt yapıları sosyal kurumları özellikle ulusal politik sistem, köy ve aileyi temsil eder ve örgütlerde, devletteki elitlerdeki baskın koalisyon seçimleri belirler. Makro kurumsalcılara en sert eleştiri tam bu noktada gelmektedir. Wilkonson (1996: 442) kurumsalcıların, ekonomik belirlenimcilik yerine sosyo-kültürel belirlenimciliği koyduğunu ve ekonomik aktörlerin pasif olarak sosyal çevreye yerleşik olduğunu belirtmektedir.

Tüm bu eleştiriler, Whitley'in ulusal iş sistemi yaklaşımına bir karşı duruş ve eleştiridir. Özellikle değişim konusunda, küresel etkilerin çok fazla göz önüne alınmaması ve dışsal şoklar dışında örgütlerin kendi dinamiklerindeki değişim göz ardı edilmesi yönünde eleştiriler yoğunlaşmaktadır. Mueller'ın (1994) belirttiği küresel etki Whitley'in (1994) her ülkenin kendine özgü bir iş sistemi olduğu görüşü ile birleştirildiğinde değişim sorusu ortaya çıkmaktadır. Her ne kadar Whitley (1998) küreselleşmenin derecesinin düşünüldüğü kadar fazla olmadığını ve ulusal iş sisteminin kolay ve çabuk değişmeyeceğini iddia etse de, özellikle kapitalist sistemlerde hiçbir sistemin değişime kapalı kalmasının mümkün olamayacağını söylemek doğru olabilir. Küresel etkinin iş sisteminde yarattığı değişim örgütlerin yapı ve stratejilerinde de bir değişime yol açabilmektedir. Bununla birlikte küresel etki uluslararasılaşma olgusunun getirdiği zemindeki temel uygulamalar ve düzenlemeler doğrultusunda da, ekonomik aktör olarak örgütlerin yapı ve stratejilerinde bir benzeşmeye doğru götürebileceğini söyleyerek bir başka tartışma noktasına ulaşılmaktadır. Küresel etkinin, iş sistemi içerisinde etki derecesi de benimsenen uygulamalar dışında, ekonomik faaliyetlerin kontrol ve koordinasyonundaki değişim ile mümkün olabilir. Bu nedenle ulusal iş sisteminin temel unsurları ve kurumsal bağlam üzerinde durulması gerekmektedir.

Whitley'e (1999) bir başka eleştiri ise, metodolojik olarak bu yaklaşımın zayıflığıdır. Ulusal iş sistemi yaklaşımının her bir niteliği oldukça fazla kavram ve boyutu bir arada ele aldığından dolayı metodolojik olarak zayıflığı beraberinde getirmektedir. Bu yaklaşımla ilgili tüm çalışmalara bakıldığında ampirik ölçümlere rastlanmamaktadır. Gerek Whitley ve Czaban'ın (1998; 2000) çalışmalarında gerekse yazındaki diğer çalışmalar olan Lilja ve arkadaşları (1992), Van Iterson ve Olie (1992), Marceau (1992), Kristensen (1996), Lilja ve Moen (2003), Deeg (2005), Tainio, Huolman, Pulkkinen, Ali-Yrkkö ve Yla-Anttila (2003), Kleiner (2003) ampirik analizlere yer verilmeden sunulan çalışmalardır.

II. 5. Kurumsal Çıkarımlar

Bu bölümde yukarıdaki tartışmalar doğrultusunda makro kurumsal bağlamdaki devlet ve finansal sistemdeki değişimin ulusal iş sisteminin temel niteliklerinden olan sahipliğe dayalı olmayan eşgüdüm bağlamında iş sistemi tipinde bir değişim yaratıp yaratmadığı değerlendirilmeye çalışılmaktadır. Whitley (1999: 34) ulusal iş sisteminin dört temel niteliğini belirtmekte ve bu boyutlar üzerinden iş sistemlerini birbirlerinden ayırmaktadır. Daha önce de belirtildiği gibi bu niteliklerin ilki, sahipliğe dayalı eşgüdüm, yani firmanın doğasıdır. İkincisi, sahipliğe dayalı olmayan eşgüdüm, yani piyasa ilişkileridir. Üçüncü ve son boyut ise, istihdam ilişkileri ve iş yönetimi, yani yetkeye dayalı koordinasyon ve kontrol sistemleridir.

Çalışmada bahsedilen bu niteliklerden, ekonomik aktörün piyasaya dayalı ilişkileri, yani piyasada örgütler arası ilişkilerin nasıl oluştuğu ele alınmakta ve makro kurumsal bağlamda devlet ve finansal sistemdeki değişiminin, ulusal iş sisteminin bu boyutuna yansımalarına bakılmaktadır. Kurumsal bağlamdaki değişim, devlet ve finansal sistem boyutlarında ele alınmaktadır. Devletin ve finansal sistemin değişimini etkileyen boyutlar belirlenmekte ve bu bahsedilen boyutlar üzerinde örgütler arası işbirliğinde değişim olup olmadığı, değişim söz konusu ise ne derecede olduğu saptanmaya çalışılmaktadır. Ancak öncelikle sahipliğe dayalı eşgüdümün alt boyutları üzerinde durulması gerekmektedir.

Whitley (1999: 37-38) çalışmasında sahipliğe dayalı olmayan eşgüdümü, örgütler arası ilişkiler boyutunda ele almaktadır. Bu boyut firmalar arası karşılıklı yaptırımlara

dayalı, uzun dönemli ilişkilerin derecesi, stratejileri ve üretim etmenlerinin akışını koordine eden ara kurumların varlığı ve piyasa ilişkilerinin kişisel ilişkilere bağlılık derecesi olarak da nitelendirilebilir. Whitley (1999: 34) işbirliğinin aşamalarını, üretim zincirinin farklı aşamalarında örgütlerin işbirliği yapması (dikey), aynı sektörde yer alan rakip firmaların işbirliği yapması (yatay) ve sektörler arasında işbirliği olarak sıralandırmaktadır.

Daha önceki bölümlerde belirtildiği gibi, Whitley (1999: 56) kurumsal bağlam ile iş sistemi özelliklerini ilişkilendirmektedir. Whitley'e göre (1999:56), baskın, riski paylaşan devlet yapılarında dikey ve yatay bütünleşmede işbirliği ve rakipler arası işbirliği düşüktür. Devletin ara kurumlara karşı tutumu da işbirliklerini engelleyici bir durumdur. Bunun nedeni, ara kurumların devlet dışında piyasalardaki şirketleri işbirliğine yönlendiren niteliğinin bulunmasıdır. Piyasalarda ara kurumların yokluğu, bu işbirliğinin oluşumunu da engellemektedir. Ancak devletin piyasa müdahalesinde, rakipler arası işbirliği ile arasında pozitif ilişki vardır. Bunun sebebi de devletin müdahaleci eylemlerine karşı piyasalardaki şirketlerin işbirliğine yönelmeleridir. Devletin piyasalara müdahalesiyle oluşan belirsizliğe karşı rakiplerin işbirliği yapma yönüne doğru eğilimleri riski azaltma çabası ile doğru orantılıdır. Aynı zamanda şirketler piyasalara giriş çıkışları, işbirliği yaparak engelleme yoluna da gitmektedirler.

Finansal sistem bağlamından bakıldığında ise, ortaklaşa sahipliğin olduğu devletle eşgüdümlü sistemler olan kredili finansal sistemlerde rakipler arası işbirliği yüksekken, devlete bağımlı iş sistemleri olan kredili sistemlerde ise işbirliği mevcut değildir. Whitley (1999: 58) sermaye piyasası temelli finansal sistemlerde ise, tüm işbirliği türlerinin düşük olduğunun altını çizmektedir Bunun sebebi ise sermaye piyasasının kendine özgü yapısıdır. Sermaye piyasalarında serbest işlemler ve fiyat belirleyici mekanizmalardaki etkenler şirketlerin işbirliği yapmalarını engellemektedir. Doğası gereği şirketlerin rekabeti ön planda yer almaktadır. Devletle eşgüdümlü kredili sistemde ise, rakipler arası işbirliğinin yüksek olması beklenmektedir. Bunun nedeni de, kredili sistemde şirketlerle bankalar arasındaki bağlar ve sektörler arasındaki ortak çıkarlar, güçlü sektörel pazarlık yapılarını beraberinde getirdiğinden rakipler arası ittifakların oluşumuna yardımcı olmaktadır.

Sahipliğe dayalı olmayan eşgüdüm niteliğine iş sistemi tiplerindeki değişim ile bakıldığında bazı iş sistemlerinde işbirliğinin düştüğü bazıları ise yükseldiği görülmektedir. Whitley (1999) çalışmasında devlete bağımlı iş sistemlerinde tüm işbirliği türlerinin düşük olduğunu belirtmektedir. Devlete bağımlı iş sisteminden parçalanmış iş sistemine geçtikçe işbirliğinin daha da azalacağını söylemek mümkündür. Bunun sebebi parçalanmış iş sistemleri küçük ve sahip kontrolündeki firmalardan oluşmaktadır. Bu firmalar piyasada tedarikçiler ve müşterileri ile kısa dönemli ilişkiler içinde bulunmakta ve birbirleri ile çok çetin bir rekabet içerisinde yer almaktadırlar (Whitley, 1999: 43). İş ortakları ve çalışanlarla riskin paylaşılmadığı bu tür sistemlerde kısa dönemli bağılıklarla belirli teknolojileri, becerileri veya piyasaları devam ettirmektedirler. Bu iş ortamlarında birbirlerine ve resmi kurumlara güven düşüktür ve devlet yapısı nötrdür. Bu anlamda, Önerme 1'in belirttiği gibi devlete bağımlı iş sisteminden parçalanmış iş sistemine geçtikçe işbirliği azalmaktadır.

Önerme 1: Devlete bağımlı iş sisteminden parçalanmış iş sistemine geçtikçe işbirliği azalır.

İkinci olarak, sahipliğe dayalı olmayan eşgüdüm bağlamında devlete bağımlı iş sistemlerinden endüstriyel bölgelerden oluşan iş sistemlerine geçişe bakıldığında yapısal farklılıklar göze çarpmaktadır. Endüstriyel bölgelerden oluşan iş sistemlerinde üretim bandında girdi ve çıktılardan oluşan bütünlümlü daha çok organize edilmiş bir sistem göze çarpmaktadır (Whitley, 1999: 43). Bu tür iş sistemlerinde belirsizliğin ve güvenin yönetiminde kurumsal mekanizmalar daha güçlü şekilde kurulmuştur. Politik ve sosyal düzen sosyal aktörler arasındaki işbirliğini teşvik etmektedir. Endüstriyel bölgelerden oluşan iş sistemlerinde hem resmi hem de özerk kurumlar fırsatçılığı sınırlandırmakta ve işbirliğinin oluşması için alt yapı hazırlamaktadır. Yerel yönetimler, bankalar ve eğitim örgütleri düşmanca ve fiyat temelli rekabeti sınırlamak için birlikte çalışmaktadırlar (Whitley, 1999: 61). Bu nedenle, Önerme 2'de belirtildiği gibi devlete bağımlı iş sistemlerinden endüstriyel bölgelerden oluşan iş sistemlerine geçişte işbirliğinin artması beklenmektedir.

Önerme 2: Devlete bağımlı iş sisteminden endüstriyel bölgelerden oluşan iş sistemine geçtikçe işbirliği artar.

Üçüncü olarak, devlete bağımlı iş sistemlerinden Anglo-Sakson iş sistemleri olarak da belirtilen bölümlenmiş iş sistemlerine bakıldığında, sahipliğe dayalı olmayan eşgüdüm bağlamında bir benzerlik göze çarpmaktadır. Bölümlenmiş iş sistemlerinde de devlete bağımlı iş sistemlerinde olduğu gibi işbirliği düşüktür. Whitley (1999: 61), bölümlenmiş iş sistemlerinde kol mesafesi kurumsal bağlamın söz konusu olduğunu çok az kurumun firmalar arasındaki işbirliğini desteklediğini belirtmektedir. Piyasa temelli yapı, büyük ve oldukça likit (nakte dönüştürülebilir) finansal varlıklar ve sendikaların gücü piyasa giriş ve çıkışlarındaki kısıtlamayı sınırlandırmaktadır. Piyasanın etkin çalışması ile oluşan ve kol mesafesi ile yürütülen mübadelelerle resmi prosedürlere güven oluşmaktadır. Bu anlamda da kişisel ve açık olmayan işbirliği de sınırlandırılmaktadır. Bölümlenmiş iş sistemlerinde devlet gelişimsel bir devletten ziyade düzenleyici bir yapı içindedir. Kurumsal çevrede bütünleşmiş ve koordine edilmiş aktivitelerin bulunmaması, bölümlenmiş iş sistemini ortaya çıkarmaktadır. Bu anlamda, Önerme 3’de belirtildiği gibi devlete bağımlı iş sisteminden bölümlenmiş iş sistemine geçtikçe işbirliğinin azalması beklenebilir.

Önerme 3: Devlete bağımlı iş sisteminden bölümlenmiş iş sistemine geçtikçe işbirliği azalır.

Dördüncü olarak işbirliği iş sistemlerine bakıldığında kurumsal bağlamın daha işbirlikçi olduğu görülmektedir. Aktörler arasındaki işbirliği desteklenmekte ve teşvik edilmektedir. Whitley (1999: 62) işbirliği iş sistemlerinde, devletin diğer iş sistemlerine göre daha fazla koordinasyon rolünün olduğunu ve ara kurumların gelişmesine izin verdiğini belirtmektedir. Piyasalar toplum tarafından düzenlenmekte, firmalar, bankalar ve diğer ara kurumlar tarafından lisans prosedürleri, işbirlikleri ve anlaşmalar ile yönetilmektedir. Bunun yanı sıra işbirliği iş sistemleri kredi temelli finansal sisteme sahip olduklarından sermaye ve risk firmalar, bankalar ve ara kurumlar tarafından ortaklaşa paylaşılmaktadır. Bu çerçeveden bakıldığında, devlete bağımlı iş sistemleri ara kurumların desteklenmediği, devletin baskın rolünün yüksek olduğu ve yatay-dikey işbirliklerinin düşük olduğu sistemler olarak düşünülürse, Önerme 4’de belirtildiği gibi işbirliği iş sistemine doğru geçişte işbirliklerinin artması beklenebilir.

Önerme 4: Devlete bağımlı iş sisteminden işbirliği iş sistemine geçtikçe işbirliği artar.

Son olarak devlet eşgüdümlü iş sistemlerinde de işbirliği iş sistemlerine benzer şekilde işbirliğini destekler bir kurumsal bağlam söz konusudur. Whitley (1999: 63) devlet eşgüdümlü iş sistemlerinde işbirliği iş sistemlerinden farklı olarak devletin ekonomik gelişimin koordinasyonunda baskın rol oynadığını belirtmektedir. Ara kurumlar olarak bankalar, endüstriyel birlikler ve benzer örgütler devletten bağımsız olarak koordinasyon işlevlerini yerine getirmektedirler. Bu iş sistemlerinde bir başka vurgulanan nokta ise özerklik ve sendikaların gücüdür. Güçlü sendikalar devlet ve firmalar arasındaki koalisyonların kapasitesini sınırlamakta ve devletin ekonomik gelişimini koordine etmesine yardımcı olmamaktadır. Bu anlamda devlet eşgüdümlü iş sistemlerinde sendikaların gücü işbirliği iş sistemlerine göre daha sınırlı kalmaktadır. Önerme 5'te belirtildiği gibi devlete bağımlı iş sistemlerinden devlet eşgüdümlü iş sistemlerine geçişte ise işbirliği yükselmektedir.

Önerme 5: Devlete bağımlı iş sisteminden devletle eşgüdümlü iş sistemine geçtikçe işbirliği artar.

Tüm bu önermeler sahipliğe dayalı olmayan eşgüdümlü bağlamında iş sistemi tipleri arasındaki değişimi vurgulamaktadır. Bu önermelerden yola çıkılarak, Türkiye bağlamında devlet ve finansal sistemdeki değişimlerle birlikte holdingler arasındaki işbirliği ilişkilerindeki değişimin devlete bağımlı iş sistemi olarak belirtilen Türk iş sisteminde bir değişime neden olup olmadığı çıkarılmaya çalışılacaktır. Bundan sonraki bölümde, Türkiye bağlamı detaylı bir biçimde ele alınmaktadır.

III. TÜRK İŞ SİSTEMİNDE KURUMSAL BAĞLAM VE DEĞİŞİMİ

Tezin bu bölümünde Türk iş sisteminde kurumsal bağlamın değişimi ele alınmaktadır. Önceki bölümlerde, kurumsal değişim boyutları ve bu boyutların değişimleri ayrıntılı bir şekilde ele alınmıştır. Bu anlamda, Whitley'in (1999) çalışmasından yola çıkılarak iş sisteminin içinde bulunduğu en önemli kurumsal bağlam olarak devletin ve finansal sistemin değişimi 1980'li yılların başlarından başlayarak analiz edilmeye çalışılmaktadır.

Birinci kısımda, kurumsal bağlamın en önemli unsurlarından biri olan devletin değişimi tarihsel analizden yola çıkarak irdelenmektedir. Devletin ekonomideki rolü, devlet teşvikleri, özelleştirmeler ve piyasalara müdahalesi yolu ile ortaya çıkarılmaya çalışılmaktadır. Whitley'in (2005) çalışmasında belirttiği devlet (kurumsal rejim) ayrımları, farklı iş sistemleri tiplerinin de bir bakıma ayrımını ortaya çıkarmaktadır. Dolayısıyla, Türk iş sisteminin kurumsal bağlamında devletin temel nitelikleri öncelikle belirlenmeye çalışılmıştır. Devletin değişimini belirlemede bazı kanun ve kanun hükmünde kararnamelemlerden de yararlanılmaktadır. Bunun yanı sıra, ara kurumların ekonomideki rolü ve riski paylaşma derecesi Whitley'in (1999: 48) belirttiği kurumsal bağlamı belirleyen unsurlardan biridir. Bu nedenle, kronolojik olarak bazı kamu kurumlarının kuruluşları ve bu kurumların ne tür uygulamalar için kurulduklarını sunulmaktadır. Devletin ekonomideki rolünü belirlemede ise 1980 sonrası devlet teşviklerinin değişimi, özelleştirme kapsamı ve devletin piyasalara müdahalesindeki yöntem değişiklikleri ortaya çıkarılmaktadır.

İkinci kısımda ise, finansal sistem değişiklikleri, devletin finansal değişimlerini yönetmek için kullandığı baş aktörler ve bu aktörlerin uygulamalarındaki değişimi ele alınmaktadır. Whitley (1999: 60), kredili ve sermaye piyasası temelli finansal sistem ayrımından yola çıkarak iş sistemlerini de birbirlerinden ayrılmaktadır. Bu nedenle, Türkiye'deki mevcut kredili sistem ve 1986 yılında açılan İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) ile sermaye yapısındaki değişim belirlenmeye çalışılmaktadır. Finansal sistemin değişiminde vurgulanan en önemli noktalardan bir başkası da finansal krizler ve bu krizler sonrasında yaşanan değişimlerdir. Krizler gerek finansal sistemin açıklarını, gerekse devletin bir bağlayıcı unsur olarak iş sistemine etkisini ortaya koymasından dolayı iş sistemindeki değişimi vurgulamada önemli unsurlardır.

III.1. Kurumsal Bağlamdaki Değişim

Daha önceki bölümlerde Whitley'in (1999) belirttiği kurumsal bağlam unsurları ayrıntılı olarak verilmiştir. İşte bu unsurlardan devlet ve finansal sistem bu bölümde Türkiye bağlamında ele alınmaktadır.

Cumhuriyet dönemi ile başlayan ve siyasi, politik, iktisadi birçok dinamiklerle harmanlanan gelişim sürecinde devletin rolü oldukça önemlidir. Kurtuluş savaşı sonrası ülkenin gelişiminin sağlanabilmesi ve kalkınma sürecinin başlatılabilmesi için devletin gelişime destek verici bir politika izlemesi gerekmektedir. Bu anlamda, “*devlet*” savaş sonrası yokluk içinde olan halkı ve ekonomiyi kalkındırmada baş rolü üstlenmek zorunda olduğundan, ekonomideki en baskın aktör olarak ortaya çıkmıştır. Devlet planlamasının gelişimi destekleyici planları ve stratejileri, ekonominin devletten yana bir büyüme sergilemesine de neden olmuştur. Bu tür bir büyüme, savaş sonrası kalkınma sağlamayı hedefleyen ülkeler için garipsenecek bir durum sayılmamaktadır. Devletin bizzat belli sektörlerde teşebbüsleriyle birlikte ekonomik aktör olarak bulunması zamanın siyasi, ekonomi-politik bağlamında beklenen bir olgudur. Özellikle girişimcinin yaratılmasında devletin teşvik politikalarının rolü düşünülecek olursa, baskın gelişimsel devlet özellikleri (Whitley, 2005: 195) taşıyan bir devlet ortaya çıkmaktadır. Ancak zaman içerisinde gerek siyasi, politik, gerekse iktisadi bağlamın değişimi ile birlikte devletin bu özelliklerinde bazı temel değişimler de gözlenmektedir. Bu değişimler bir sonraki bölümde ayrıntılı şekilde verilmektedir.

Devletin değişiminde ekonomi-politik bağlamın değişimi belirleyici olsa da, bunun yanı sıra finansal sistemdeki değişimler de devletin ekonomideki aktif rolünde belirli azalmalar yaratmaktadır. Cumhuriyet döneminde, savaş sonrası parasal sıkıntılar nedeniyle ekonominin oluşması ve ticaretin canlandırılarak iç talebin artması gerekmektedir. Kalkınmayı sağlayıcı iç dinamiklerin teşvik edilmesi için öncelikle halkın gelir düzeyinin artırılması gerekmektedir. Bu sebeple, Türk İş Bankası 1924 yılında kurularak kredili sistemin temelleri atılmıştır. Baskın gelişimsel devlet rolünde, devlet bankaları öncelikle etkin bir rol oynamış ve finansal sistemin gelişimi sağlanmaya çalışılmıştır. Ancak 1986 yılında İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nın (İMKB) açılması ile birlikte sermaye yapısında bir değişim yaşanmaya başlamıştır. Böylelikle, kredili sistemin yanı sıra sermaye

piyasaının da rolünün başladığı bir finansal sistem söz konusu olmaktadır. Bu finansal sistemdeki değişimler bir sonraki bölümde ayrıntılı olarak verilmektedir.

Whitley'in (1999: 60) altı tip olarak belirlediği iş sistemi tipleri kurumsal bağlam nitelikleri ile bütünleştirildiğinde Türk iş sistemi, devletin baskın bir aktör olarak güçlü şekilde koordine ettiği ve gelişiminde rol oynadığı (baskın girişimsel devlet), ara kurumlarla bağlantıların, işbirliğinin ve gücünün düşük olduğu, piyasa düzenlemesinde baskın olan ve kredi temelli finansal sistemin olduğu, “*devlete bağımlı*” iş sistemi olarak ortaya çıkmaktadır. Ancak 1980 sonrası gelişmeler ve kurumsal bağlamdaki değişimler, bazı temel taşlardaki değişimleri beraberinde getirmektedir. Bu anlamda mevcut ortam içerisinde iş sisteminin temel unsurlarında tam olarak ani, köklü ve radikal bir değişimin değil de konjonktürel değişimlerle birlikte bazı yapısal değişimlerin ortaya çıktığını söylemek mümkün olabilir. Bu değişimin ise devlete bağımlı iş sisteminden farklı bir iş sistemine doğru bir eğilim yaratıp yaratmadığı önemli bir sorudur. İşte bu anlamda oluşturulan Tablo-6, Türk iş sisteminde kurumsal bağlamın değişimini özetlemektedir.

TABLO-6: 1990 öncesi ve sonrası Türk İş Sisteminde baskın kurumsal etkilerin değişimi

1990 ÖNCESİ	1990 SONRASI
<i>Devlet</i>	<i>Devlet</i>
Baskın devlet koordinasyonu	Baskın devlet koordinasyonu
Ara kurumların gücü düşük	Ara kurumların gücü görece daha yüksek (ATO, İTO, ASO, İSO, TOBB gibi ara kurumların rolünün artması)
Güçlü piyasa düzenlemesi	Piyasa düzenlemesi görece daha düşük (devlet müdahalesinin azalması)
<i>Finansal Sistem</i>	<i>Finansal Sistem</i>
Kredi temelli finansal sistem	Hem kredi temelli hem de sermaye piyasası (özellikle bankacılık sistemi piyasa temelli)

Tablo-6 1990 öncesi ve sonrasında Türk iş sisteminin kurumsal bağlamındaki temel unsurlar olan devlet ve finansal sistemin değişimini Whitley'in (1999: 48) belirttiği alt unsurlar yönünden göstermektedir. Baskın devlet eşgüdümü, baskın gelişimsel devletin bir özelliğidir. Baskın gelişimsel devletlerde, ekonomik gelişime devletin katılımı oldukça yüksek, iş birliklerini teşvik sınırlı olup devlet müdahaleci bir tavır sergilemektedir.

Sanayi kuruluşları devlet kurumları gibi çalışmakta, bağımsız kurumları devlet desteklememektedir (Whitley, 2005: 195).

Buğra (1994: 74) Cumhuriyet döneminden itibaren Türk devletinin iş hayatında önemli rol oynadığını vurgulamaktadır. Devlet, düzenleyici, baskın ve girişimleri destekleyici politikalar izlemekte ve girişimcinin oluşumu, ekonominin gelişiminde devletin aktif rolü ile sağlanmaktadır. Özel sektörün gelişimi devletin planlaması ve teşvik politikalarının oluşması ile birlikte gerçekleşmekte ve bu teşvikler belirli ailelere verilmektedir. Aynı şekilde, Kepenek ve Yentürk (2005: 70) de Cumhuriyet dönemlerinden itibaren devletçi bir sanayileşme politikası izlendiğinin altını çizmektedir. 1930'ların başlarında birinci beş yıllık sanayileşme planı ile başlayan süreç beş yıllık dönemler içerisinde devam etmektedir. Sanayileşmeye öncelik veren bu devletçi politikanın aslında zorunlu olarak biçimsel ve niteliksel sorunları da beraberinde getirdiğini, bu nedenle de sanayileşme planının ortaya konulduğunu belirtmektedirler.

Bu bağlamda Cumhuriyet döneminden beri ekonomide devletin rolü baskın şekilde sürmektedir. 2000'li yıllardan sonra kamu kurum ve kuruluşlarının süregelen yönetimlerinde özerklik ve özelleştirme ile birlikte, tam ve yarı bağımsız ancak özerk yapılara doğru bir gidişat söz konusudur. Ancak devletin baskın rolü halen devam etmekle birlikte müdahalenin biçiminde bir değişim söz konusu olmaktadır. Gerek özelleştirme, gerek ara özerk kurumların fazlalaşması devletin ekonomik aktör olarak baskın rolünü, ara kurumlar vasıtasıyla koordinasyon ve kontrol yönüne doğru yönlendirmektedir. Devletin ara kurumları teşviki ve ara kurumların gücü ancak 1990'lar sonrasında etkin hale dönüşmüştür. Özelleştirme, özerk kurumları ve yeni yasa ve uygulamalarla birlikte yeni tam bağımsız kuruluşları da bir anlamda desteklemektedir. Devletin piyasalara müdahalesinde ise, doğrudan müdahale yerine daha sınırlı ve dolaylı olarak ara kurumlar ve resmi yasal sınırlar vasıtasıyla müdahale gerçekleşmektedir. Bu anlamda müdahalenin kendisinde değil biçiminde bir değişim yaşanmaktadır. Demokratikleşme sürecinde, yasal ve hukuki sistem bir değişim gerçekleştirmekte ve devlet müdahalesinin biçiminde bir değişim ile yürütmeden arındırılmış, bağımsız hukuki sistem süreçleri işletilmeye çalışılmaktadır.

Finansal sistemde ise 1986 yılında menkul kıymetler borsasının açılması sermaye yapısının değişmesine yol açmıştır. Kredili finansal sistemden sermaye piyasasının prensiplerine uygun bir finansal sisteme doğru bir yönelim söz konusu olmuştur. Ancak bu yönelimin ne ölçüde olduğu da bir başka tartışma konusudur. Mevcut kredili sistemin devamlılığı ile birlikte, doğrudan yabancı yatırımcıların etkin olduğu bir menkul kıymetler borsası işlevini sürdürmesinin, çift sistemli kendine özgü bir finansal sistem modelini de beraberinde getirdiğini söylemek mümkündür.

Whitley'in (1998: 446) belirttiği küreselleşmeden kaynaklanan bir değişimin yörünge bağımlı olduğu ve bunun da iş sistemini tahmin edildiği kadar çok etkilemediği iddiasından yola çıkarak, iş sistemlerini biçimleyen kurumsal bağlamın değişiminin aslında iş sistemlerini de bir biçimde değiştirdiğini söylemek mümkün olabilir. Ancak bu değişimin derecesinin, Whitley'in bahsettiği gibi göz ardı edebilecek kadar küçük olup olmadığı sorusu akla gelmektedir. Öniş (1991), Türk ekonomisinde 1980'lerde liberal ekonomiye geçiş ile birlikte belirsiz bir büyüme stratejisinin oluştuğunu belirtmektedir. Öniş'e göre liberal ekonominin gerektirdiği serbestleşmeyle birlikte devletin ekonomiden geri çekilmesi beklenirken, tam tersi geri çekilmek yerine yeniden yapılanmaya ve örgütlenmeye doğru gitmiştir. Bu anlamda devletin değişiminin niteliği önem kazanmaktadır.

Yukarıda bahsedilen devletin değişimi ve finansal sistem değişimlerinin köklü değişimin temel adımlarını oluşturduğu düşünülürse, iş sistemini biçimleyen kurumsal bağlamdaki değişimlerin derecesi konusunda bir fikir elde edilebilir. Ancak iş sisteminin temel nitelikleri ele alındığında kurumsal bağlamdaki değişimlerin iş sisteminin bahsedilen bu boyutlarında ne derece bir değişim yarattığı sorusu önem kazanmaktadır.

III.1.1. Devletin Ekonomideki Rolü ve Değişimi

80'li yıllar hem siyasal hem de ekonomik anlamda değişimlerin başlangıcı olarak görülmektedir. 1980 darbesi sonrasında yaşanan politik gelişmelerin temel iktisadi yaklaşımlarda köklü değişimlere neden olmasının yanı sıra, bu darbe en önemli ekonomik aktör olan devletin dönüşümünün de bir başlangıcı sayılabilir. Serbest piyasa ekonomisine geçiş ile birlikte, 1980 öncesinde uygulanan baskın devlet eşgüdümü azalmış, liberal

sistemin bir gereği olarak devletin ekonomik aktör olarak piyasalardan çekilme çabası ve buna bağlı olarak devletin yaşadığı bir değişim söz konusu olmuştur.

1980 sonrasında politik anlamda demokrasiye dönüşle birlikte liberal ekonominin de temelleri atılmaya başlanmıştır. Devletin ekonomiden elini çekmesi, liberal piyasa ekonomisinin ön şartı olarak bilindiğinden, devletin küçülmesinin ön görüleri tam bu yıllara denk gelmektedir. Ancak Öniş (1992) 1980 sonrası Türk ekonomisindeki liberalleşmeden ve özerkliğin sınırlarından bahsederek, Türk patrimonyal devlet geleneğinin ekonomik liberalleşmenin doğasını sınırlandırıp değiştirdiğini belirtmektedir. Öniş (1992: 241) aynı zamanda, tarihsel mirasın merkeziyetçi ve güç odaklı patrimonyal bir devleti ortaya koyduğunu, devletin ekonomi ve politik dönüşümün çerçevesinin kararlı bir şekilde devam ettirdiğinin altını çizmektedir. Bu anlamda, devletin *baskın gelişimsel devlet* niteliğinden arınmasının zor olduğu bir bakıma vurgulanmaktadır.

Ancak 1980 sonrası gelişmelerine bakıldığında, gerek iktisadi gerekse siyasi istikrarsızlıklar dış borçların artmasına ve finansal krizler sebebiyle uluslararası kurum ve kuruluşlara bağımlılığın da kaçınılmaz bir hal almasına neden olmaktadır. Dış borçların artışı, ekonomik reçeteler ve yüksek faizlerle alınan daha uzun vadeli farklı borçlar tarafından bir bakıma kapatılmaya çalışılmaktadır. Bu anlamda borçların geri dönüşünün sağlanabilmesi için belirli teminatların verilmesi gerektiğinden, İMF ve Dünya Bankası ile uzun vadeli ve yüksek faizli borç anlaşmaları imzalanmıştır. İmzalanan bu anlaşmalarla, istikrar politikaları oluşturulmaya çalışılmış ve dış baskılar ve çeşitli yaptırımlar aracılığı ile uygulama zorunluluğu getirilmiştir.

İktisadi anlamda kapalı ekonomiden serbest piyasa ekonomisine geçişin temelleri 1983 yılında İMF, Dünya Bankası ve OECD'nin baskılarıyla atılırken, 1989'da Türk Lirasının konvertibilitesi İMF tarafından onaylanmıştır. Böylece yerli ve yabancı sermaye hareketlerinin her biçimi üzerindeki devlet denetimi kalkmakta ve sermaye, ulusal sınırları içeri ve dışarı serbestçe aşmaktadır (Kazgan, 2005: 226). Bu değişim, devletin sermaye üzerindeki kontrolünü serbest bırakmasından ötürü oldukça büyük bir adım olarak nitelendirilebilir.

Tüm bunlardan yola çıkılarak kurumsal bağlamın en önemli unsurlardan biri olan devletin değişiminde, IMF, Dünya Bankası vb. uluslararası kuruluşların, Gümrük Birliği gibi imzalanan belirleyici uluslararası anlaşmaların ve siyasal anlamda hedef olarak belirlenen Avrupa Birliğine giriş kriterlerinin önemli etkileri söz konusudur. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde dünya ekonomik sisteminin oluşturduğu uluslararası kuruluşların ülkelerin temel dinamiklerini etkilemede önemli bir etken olduğunu söylemek mümkündür (Wallerstein, 1974). Bunun en iyi örnekleri 1999, 2000, 2003, 2004 yıllarında imzalanan Uluslararası Para Fonu (İMF) stand-by anlaşmalarıdır. Gerek siyasal alandaki çalkantılarla, gerekse ekonomik dengelerin bozulmasıyla yaşanan ekonomik krizler, IMF'den ve Dünya Bankası'ndan alınan uzun vadeli borçlar aracılığı ile çözümlenmeye çalışılmış, bahsedilen bu anlaşmalar ve uluslararası kuruluşların reçeteleri ise devletin değişimini ortaya çıkaran ve zorlayan bir unsur olmuştur. Bu bağlamda, kurumsal bağlamdaki değişimin en önemli zorlayıcı unsurlarından biri küresel bağımlılık tezinin de ortaya koyduğu dünya ekonomileri ve dünya ekonomilerinin oluşturduğu uluslararası kuruluşlardır.

Avrupa Birliği kriterleri ise hem siyasal hem de ekonomik anlamda bir başka zorlayıcı unsur olarak göze çarpmaktadır. Kopenhag kriterleri devletin temel uygulamalarındaki dönüşüme zorlayıcı bir etkidir. Özellikle hukuk sisteminde istenilen temel değişimler uygulamada çok önemli köklü değişimlere neden olmaktadır. Bunlara en iyi örnek ise, siyasal anlamdaki düşünce özgürlükleri, iktisadi anlamda uyum çalışmaları ile Merkez Bankası, Bankacılık Denetleme Kurulu (BBDK), Rekabet Kurulu gibi kuruluşların kurulması ve bu kuruluşlara özerklik tanınması ve kurumsal anlamda ise özelleştirme ile devletin ekonomideki rolünün azaltılması, koordinasyon ve kontrolün birebir devlet tarafından değil de, TOBB, ATO, İTO, İSO, ASO, vb. gibi ara kuruluşlar aracılığı ile yapılmaya başlanması olarak gösterilebilir. Belirtilen bu zorlayıcı unsurlar devletin değişimindeki en temel etkenlerdir.

Bunun yanı sıra Gümrük Birliği, Kopenhag kriterleri, Ankara antlaşması vb. imzalanan uluslararası antlaşmalarla devlet bir anlamda bağımlı hale gelmekte ve siyasi olarak ortaya koydukları önkoşullarla değişime zorlanmaktadır. Ülkelerarası topluluklar (NATO, AB, BM gibi) da, uyguladıkları yaptırımlarla ve birlik kurallarıyla, mevcut topluluk için uyum aramakta ve farklı uygulamalar için de değişim şartını öne sürmektedirler.

III.1.1.1. Devlet Teşvikleri

Cumhuriyet döneminden itibaren uygulanan teşvik politikaları zamanla sınırlandırılmaya başlamıştır. 1927 yılında çıkarılan “Sanayi Teşvik Kanunu” ve sonrasında 1929 yılında çıkarılan “Milli Sanayi Teşvik Kanunu” artık Yabancı Yatırımcıyı Teşvik Kanunu (No: 6224), Turizmi Teşvik Kanunu (No:2634) ve Kültür Yatırımlarını ve Girişimlerini Teşvik Kanunu (No: 5225) gibi daha özel uygulamaları içeren alanları kapsamaktadır. Devletin yerli sermayenin yatırımlara yönelmesi için çıkardığı bu kanunun, zamanında sermaye sahipleri için olumlu bir ortam oluşturduğunu söylemek mümkündür. Ancak serbest piyasa ekonomisine geçişle birlikte bu tür kanunların rafa kalkması söz konusu olmuştur.

Sanayi teşvik kanununun kaldırılması sonrasında devlet teşvikleri yatırımları teşvik niteliğine dönüştürülmüştür. Küçük ve orta ölçekli işletmeleri (KOBİ) destekleyici teşvikler ve devletin öngördüğü belirli alanlarda ve bölgelerdeki kalkınmayı güçlendirici yatırımları desteklemek için teşvik kredileri ve fonu oluşturmuştur. Devlet yardımları ve yatırımları teşvik fonu ile devletin belirlediği alanlar içerisinde teşvikler söz konusu olmaktadır (No: 1821).

Devlet yardımları ve yatırım teşvikleri devletin belirlediği EK-1¹'de belirtilen alanlarda verilen teşvik belgeleri ile sağlanmaktadır. Bu teşvik belgeleri ile yatırıma teşebbüs eden işletmelere devletin onayladığı ölçüde fonlar aktarılmakta ve yatırımların gerçekleştirilmesi sağlanmaktadır.

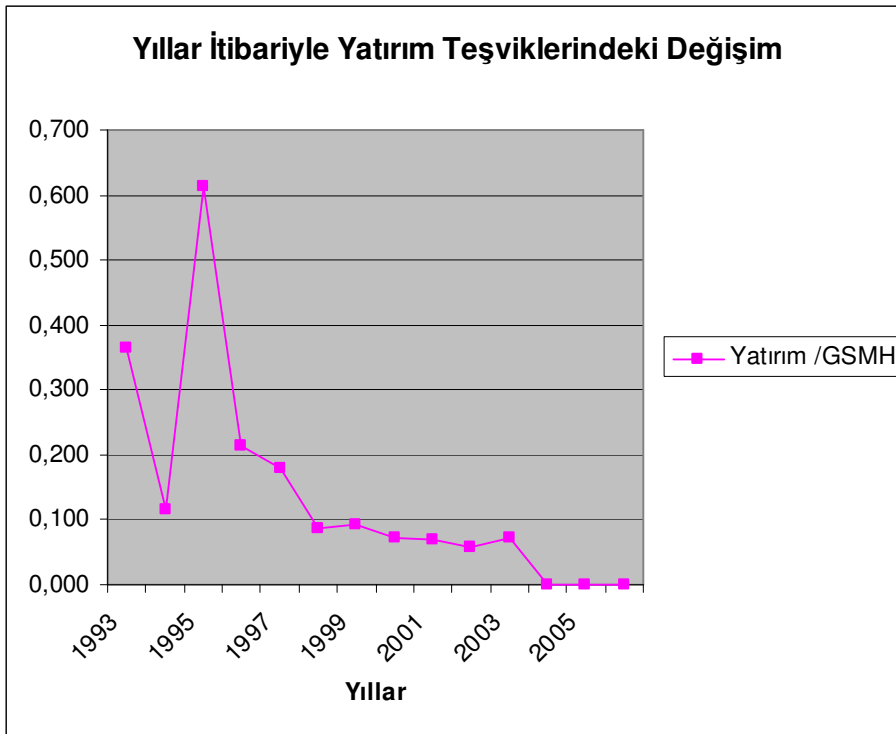
Cumhuriyet döneminde devletin “Sanayi Teşvik Kanunu” ile girişimcileri destekleme çabası, son yıllarda ekonomik büyümeyi artırıcı, iç piyasalardaki talepleri teşvik edici ve planlı büyümeyi hedef alan bir teşvik politikasına dönüşmüştür. *Sanayi Teşvik Kanunu*'nun ortaya koyduğu hususların temelindeki yapısal düzenlemeler, *Devlet Yardımları ve Yatırımları Teşvik Fonunda* da benzerlik göstermektedir. Bu kanunlar arasında çok net farklılıklar söz konusudur. Cumhuriyet döneminde devletin belirli piyasalarda bizzat kendisinin teşebbüs kurarak ekonomik aktör olarak yer aldığı ve devletin sanayi teşvikini doğrudan o zamanki girişimcilere (şu an ki aile holdinglerine)

¹ EK-1'de 1821 No'lu kanun maddesinin detayları yer almaktadır.

çeşitli ilişkiler içerisinde verdiği gözlenmektedir. Sanayi teşvikinde, özellikle birinci beş yıllık kalkınma planında özel sektörü teşvik edici doğrudan bir nitelik taşımaktadır. Devlet kalkınma için o zamanki koşullardan ötürü temel tüketim malları üretimine yönelik bir sanayileşme öngörmüştür (Kepenek ve Yentürk, 2005: 72). 2000’li yıllarda ise artık tersine özelleştirme ile devletin elinde bulunan KİT’lerin satışı sağlanmakta ve özel sektöre devir gerçekleşmektedir. Devlet artık yatırımları teşvik, turizmi teşvik, KOBİ teşvikleri gibi küçük ölçekli teşvikler vermektedir.

Yıllar itibariyle yatırım teşvik belgelerinin değişimini gösteren Şekil-1’e baktığımızda, yatırım teşviklerinin GSMH’ye oranında net bir azalma görülmektedir. Yatırım teşviklerinin GSMH’ye oranının 1993 yılında azalmaya başladığı ancak 1994 yılında yaşanan kriz ile tekrar yükselişe geçtiği görülmektedir. 1994 krizinin atlatılması ile birlikte 1995 yılından başlamak üzere yatırım teşviklerinin GSMH içerisindeki payı düşmektedir. Bu anlamda da devletin teşvik politikalarındaki değişim net bir biçimde ortaya çıkmaktadır.

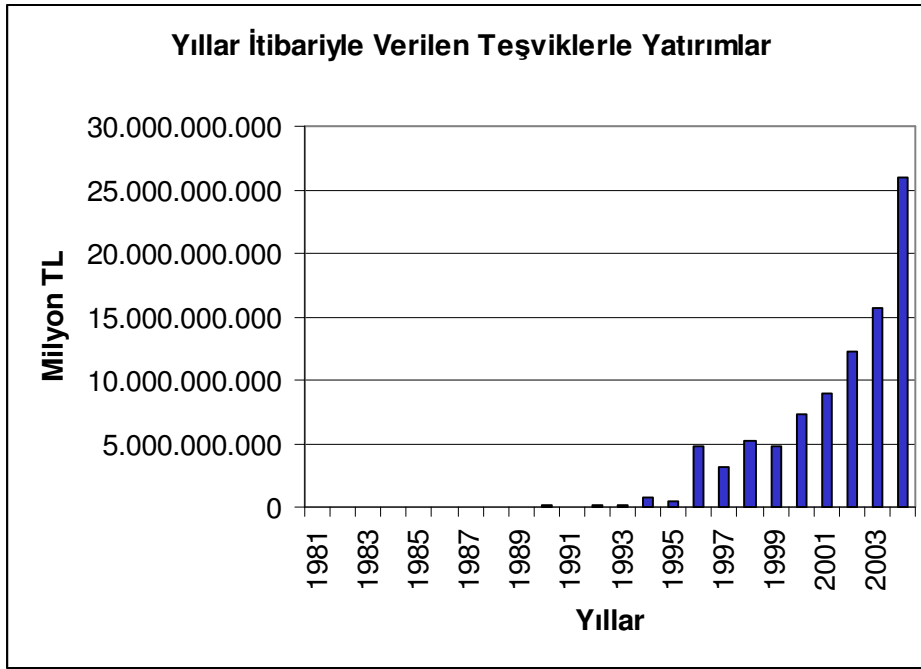
ŞEKİL-1: Yıllar İtibariyle Yatırım Teşviklerindeki Değişim



*Kaynak: Hazine, 2004

Şekil-2 ise 1980 sonrasında teşviklerle yapılan yatırımların değişimi teşviklerle yapılan yatırımlar doğrultusunda gösterilmektedir. Yatırımların miktarında 1995 yılında büyük bir artış görülmekte, 2004 yılına kadar ivmesini düşürmeden devam etmektedir. 1994 yılında yatırımların miktarı 445 trilyon TL iken, 1995 yılında bu miktar 4.8 katrilyon TL'ye çıkarak % 150'lik bir artış sağlanmıştır. 2004 yılında, yatırım miktarı 15 katrilyon TL'den, 26 katrilyon TL'ye çıkmış, % 60 oranında yine yüksek bir artış gözlemlenmiştir. Ancak teşviklerle yapılan yatırımlarda bir artış söz konusu olsa da yatırım teşviklerinin GSMH içerisindeki oranı ise yıllar itibariyle düşmüştür.

ŞEKİL-2: 1980- 2004 Yılları Arasında Teşviklerle Yapılan Yatırımlar



*Kaynak: Hazine, 2004

Bu verilerden yola çıkılarak, 1980 sonrası liberal ekonomiye geçiş ile devletin teşvik politikalarında Cumhuriyet dönemi sanayi teşviklerine göre farklı bir değişim yaşanmıştır. Devlet sanayi teşvikleri yerine yatırım teşvikleri yönüne gitmiş ve belirli alanlarda teşviklere yönelmiştir. Ancak, 1995 sonrasında bu yatırım teşviklerinde de bir düşüş başlamış ve GSMH içerisindeki yatırım teşviklerinin oranı yıldan yıla azalmıştır. Liberalleşmenin etkisiyle devlet teşviklerinin azalması ve piyasa temelli bir ekonominin oluşması beklenmektedir. Ancak, “baskın gelişimsel devlet” tipinde, ekonomik kalkınma ve planlı büyüme devlet kontrolünden tamamen çıkmamaktadır. Devletin teşvik edici bu

rolü, Cumhuriyet döneminden beri kamu sektörünün büyümesi yoluyla sağlanan bir büyüme stratejisi olarak benimsendiğinden liberal ekonominin gerektirdiği serbest fiyat oluşum süreci ile çelişmektedir (Öniş, 1991: 194). Bu çelişki özellikle 2000’li yıllarda kamu sektörünün özelleştirme yoluyla küçülmesi ve özerk ara kurumlar vasıtasıyla kontrol ve eşgüdümünün sağlanmasıyla bir nebze olsun hafiflemiştir.

III.1.1.2. Ara Kurumlar

Whitley (1999: 48), bireyler, firmalar ve devlet arasındaki önemli ara kurumların kurulmasına devletin teşvik edip etmemesinin iş sisteminin kurumsal bağlamında önemli bir belirleyici nitelik olduğunun altını çizmektedir. Devletin riski ekonomideki diğer bağımsız aktörler olarak ara kurumlarla paylaşıp paylaşmadığı kritik bir noktadır. Whitley (1999: 60) iş sistemi tiplerinin ayrımında ara kurumların ekonomideki rolüne de önem vermektedir. Ara kurumların varlığının ve gücünün olduğu, riskin bu kurumlar tarafından da paylaşıldığı iş sistemleri olan Almanya ve Avusturya iş sistemlerine de vurgu yapmaktadır (Whitley, 1999: 48).

Aynı şekilde Türk iş sisteminin kurumsal bağlamında bazı özel, yarı ve tam özerk kuruluşların da söz konusu olduğu düşünülürse, ekonomi içerisinde bu kurumların mevcut durumlarının da saptanması gerekmektedir. Tablo-7’de Türk iş sistemindeki bazı yarı özerk ve tam bağımsız kuruluşların statüleri ve kuruluş tarihleri verilmiştir.

TABLO-7: Türk iş sistemindeki bazı üst düzey bağımsız ara kurumlar

ARA KURUM	KURULUŞ TARİHİ
Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB)	1927
Ankara Ticaret Odası (ATO)	1923
Yüksek Denetleme Kurulu (YDK)	1938
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)	1950
İstanbul Ticaret Odası (İTO)	1952
İstanbul Sanayi Odası (İSO)	1952
Türkiye Bankalar Birliği (TBB)	1958
Ankara Sanayi Odası (ASO)	1963
Sermaye Piyasası Kurulu (SPK)	1981

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB)	1986
Rekabet Kurulu (RK)	1997
Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu (BDDK)	1999

Whitley'e (2005: 195) göre 'baskın gelişimsel devlet'lerde, devlet bağımsız ara kurumları desteklememekte ve müdahaleci bir tavır sergilemektedir. Aynı zamanda, büyük sanayi kuruluşları da özerk olmaktan ziyade devletin kurumları gibi çalışmaktadır. Tablo-7'de belirtilen bu kurum ve kuruluşlar, Türk iş sisteminde söz sahibi olan, güvenilirlikleri ve saygınlıkları yüksek kurum ve kuruluşlardır. Bu kurumların bazıları yeni çıkan kanun ve karnameler ile özerkliklerine kavuşmuşlardır.

Finansal sistemdeki stratejik kararların siyasi veya politik düşünceler olmaksızın verilebilmesi, kontrol ve koordinasyonun değişkenliğinin azaltılması ve bağımsız bir şekilde gerekli iktisadi düzenlemelerin yapılabilmesi için özerkliğin önemi oldukça fazladır. Bu bağlamda 90'lı yılların sonunda devlet finansal sistem üzerindeki kontrol ve koordinasyonunu çeşitli özerk kurumlarla yönetmeye başlamıştır. Bu kurumların başında Merkez Bankası gelmektedir. Merkez Bankası'nın bağımsızlığı 2001 yılında çıkan kanun ile tam olarak sağlanmıştır (No: 4651)².

Bu kanundaki maddeler gereğince, Merkez Bankasının tam bağımsızlığı sağlanmıştır. Bankanın üst yönetimi olan banka meclisi ve para piyasaları kurulunda siyasilerin bulunamaması, özerkliğin en temel göstergesidir. Merkez Bankasının özerkliğinin önemi, devletin ve piyasaların tüm para politikalarının yürütüldüğü bu kurumun geçmişte çok sık rastlanan siyasi amaçlar uğruna verilen tavizler sonucunda doğru, istikrarlı ve düzgün para politikalarının yürütülememesine sebep olunan krizlere engel teşkil etmesi ve para piyasalarında bir otorite olarak istikrarı sağlamada en temel unsur olarak görülmesinden ötürüdür. Bu anlamda bu kurumun özerkliğinin gerek yerli ve yabancı yatırımcı açısından, gerekse de şirket gruplarının bağlama güveni açısından çok ciddi bir önemi söz konusudur. Para ve mali politikanın istikrarlı ve planlanan stratejiler doğrultusunda yönetimi ancak siyasi arenanın ekonomi üzerindeki tekelinden kurtulması

² Bahsedilen ve numaraları verilen Kanun Maddeleri Ek-1'de ayrıntılı şekilde verilmiştir.

ile söz konusu olabilir. Dolayısıyla Türk iş sisteminin en önemli ve merkez kurumu olan Merkez Bankasının tam bağımsızlığı oldukça önemli bir gelişmedir.

Bir diğer özerk kurum da 1999 yılında Bankacılık Kanunu (No: 4389) ile kurulan Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumudur. BDDK da bankacılık sektöründeki koordinasyon ve kontrolü sağlamak için kurulan bir kurumdur.

Bu kurum ile bankalar arasındaki ilişkiler ve bankaları ilgilendiren düzenlemeler yapılmaktadır. Bu anlamda BDDK, finansal sistemin en temel aktörlerinden biri olan bankaların ekonomi içerisindeki rolünü düzenlemede, geçmişte yaşanan yüksek faizlerle açık pozisyona geçen ve risk etmenlerinin çok yüksek olduğu bankaların bu pozisyonlara çıkmalarını engelleyerek iinin boşaltılmasında ve mevduat sahiplerinin mağduriyetlerini engellemede oldukça önemli bir göreve hizmet etmektedir. 1998 yılında başlayan ve zincirleme devam eden yüksek faizlerle oluşan bankacılık sektörü açık pozisyonları, sonrasında yaşanan krizler ve belirli bankaların batması, bu BDDK'nin kurulmasında en büyük etkendir. O yıllarda yaşanan koordinasyon ve kontrol sorunu ekonomide zor kapanacak yaralar açmıştır. Bu anlamda, devlet BDDK ile birlikte risk faktörü yüksek olan bu sektörü bir bakıma kontrol etmeyi hedeflemektedir.

Bir başka önemli değişim de yine bankacılık düzenlemelerini ilgilendiren Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'dur (TMSF). Bu fon ilk olarak 1983'te oluşturulmuştur. 2005 yılında çıkarılan Bankalar Kanunu ile revize edilmiştir (No: 5411). Bankacılık kanunu son olarak, 2005 yılında son halini almıştır. (No: 5411).

Bu kurumların kuruluşları ile artık devletin piyasalardaki aktif rolü azalmış, özerk kurumlar aracılığı ile piyasa ve piyasalardaki aktörleri kontrol ve koordine etmesi söz konusu olmuştur. TMSF'nin temel amacı ekonomideki büyük aktörlerin risk primlerini düşürerek riski yüksek şirket ve kuruluşların buldukları sektöre ve ekonominin genel zeminine hasar vermesine izin vermeden devlet güvencesi altına alınmasını sağlamaktır. Bu fonun etkin çalışması en çok 2000'li yıllar sonrasında görülmektedir. Devlet, krizlerin yarattığı gerilim ile batmakta olan şirket ve kuruluşlara el koyarak (TMSF'ye devredilerek) riski üstlenmektedir. Bu davranış biçimi "baskın gelişimsel devlet" modelinde oldukça net ortaya çıkmaktadır.

Bir başka önemli ara kurum da Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'dir (TOBB). Bu birlik tüm oda ve borsaları kapsayan bir kurum olup, 2004 yılında kabul edilen Kanun No: 5174 ile işleyişi düzenlenmiştir. TOBB kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşu olarak tüm oda ve borsaları birliğin bünyesinde barındırmaktadır. Bu anlamda birliğin seçilmiş bazı görevleri EK-1'de belirtilmiştir.

Bu birlik gerekli mevzuat doğrultusunda denetim rolü olan, sanayi, ticaret ve borsaların kontrolünü sağlayan ve bir ara kurum niteliğinde sektör ile devlet arasındaki ilişkileri koordine eden bir nitelik taşımaktadır. EK-3'de belirtilen bazı görev ve sorumluluklar TOBB'un stratejik görevlerini vurgulamaktadır. Aynı şekilde, ATO, İTO, ASO, İSO gibi odalarda, TOBB'un kanuna tabi kuruluşlardır. Odaların görevleri Kanun No:5174³'in 12. maddesinde belirtilmiştir.

Bir başka önemli ara kurum ise Rekabet Kurumudur. Rekabete dayalı iç piyasanın oluşturulması ve yönlendirilmesi, "baskın gelişimsel devlet" modelinde oldukça önemlidir. Kalkınma sürecinde devlet iç piyasada kendisi bir ekonomik aktör olarak yer alırken, özelleştirmeler ve ara kurumların kurulmasıyla devletin bu rolü daha öncede belirtildiği gibi denetim yönüne doğru kaymıştır. Bu anlamda, rekabete dayalı iç piyasanın kontrolünün sağlanabilmesi ve adaletli, sağlıklı bir piyasa oluşumu için devletin bazı kanunlarla düzenlemeler yapması gerekmektedir. Dolayısıyla, devletin piyasaları daha rahat kontrol ve koordine edebilmesi için 1994 yılında Rekabeti Koruma Kanunu (No: 4054) çıkarılmış ve Rekabet Kurumu çalışmalarına başlamıştır. Bu kanun ile mal ve hizmet piyasalarındaki rekabet unsurlarının standartları çizilmiş, ceza ve yasal sınırlandırmalar ile piyasalardaki rekabeti düzenleyici bir sınır çizilmeye çalışılmaktadır.

Bu kanun (No: 4054) devletin piyasa düzenlenmesini göstermekte ve iç piyasalarda oluşan rekabeti önleyici faaliyetlere kısıtlamalar getirmektedir. Piyasa ekonomisinde rekabet unsuru önemlidir. Teşebbüsler rekabetçi bir ortamda ayakta kalabilmek için fiyatlarını düşürmekte ve ürün kalitelerini artırmaktadır. Bu piyasalarda manipulatif aktiviteler, rekabeti engelleyici işbirliklerinin (birleşmeler, kartel oluşumları vb.) ve fiyat

³ Kanun Maddeleri EK-1'de ayrıntılı şekilde verilmektedir.

oluşumunun devlet tarafından kontrol edilmesi gerekmektedir. EK-2⁴'de Rekabet Kurumu'nun son 5 yıllık dönemdeki dosyalarının ayrıntıları verilmiştir.

İşte tüm bu kurum ve kuruluşlar bağımsız niteliğini taşıyan ve ekonominin ana merkezinde işlevlerini sürdüren ara kurumlar olarak belirtilebilir. Devletin ekonomideki etkin rolü, bu bahsedilen ara kurumlar ile koordinasyon ve kontrol evresine yönelime sebep olmaktadır. Gerek özelleştirmeler gerekse devletin piyasalara doğrudan müdahalesinin azalması, bu ara kurumların etkinliğini artırmaktadır. Buradaki temel nokta, bu ara kurumların bağımsız olsalar bile devlete aslında “bağımlı” kurumlar olmalarıdır. Bağımsızlık niteliği bu odaların, borsaların ve kurumların yönetim kadrolarında devlet tarafından atamaların olmamasından dolayı gösterilen bir niteliklerdir. Ancak aktör olarak üst düzey yönetim kadrolarında siyasi yapılanmanın olmaması, uygulamalarında tam bağımsızlık getirmediği gibi buldukları bakanlıklar uyarınca devletin bu kurumlara özgü Kanunlarının (Kanun No: 5174, 5411, 4389, 4651) bulunmasıdır. Türk iş sisteminde oluşan ara kurumların tamamı işlevlerini devletin bir kurumuymuş gibi sürdüren, yani *kamu kurumu niteliğinde çalışan meslek ve uzmanlaşmış kuruluşlardır*. Tablo-7’de bahsedilen kurum ve kuruluşların bağımsızlığından kasıt, üst düzey organlarını yönetiminde atama usulü değil seçim usulünün uygulanmasıdır. Yalnız burada altı çizilmesi gereken bir nokta, devletin ekonomik aktör olarak ekonomideki rolü ve piyasalara müdahalesinde bu kurum ve kuruluşların oluşması ile birlikte azalmaktadır. Artık devlet, özellikle sanayi kesiminin kontrol ve koordinasyonunda bu ara kurumları kullanmakta, doğrudan müdahaleden ziyade ara kurumlar yoluyla piyasaları koordine etmeye çalışmaktadır.

III.1.1.3. Devletin Ekonomideki Payı ve Özelleştirmeler

Devletin gücü ve riski paylaşma derecesini gösteren en önemli etmenlerden biri de devletin ekonomideki payı olarak gösterilebilir. Devletin ekonomideki payı ise Kamu İktisadi Teşebbüsleri (KİT)’nin piyasa paylarıdır. KİT’lerin satılması veya devredilmesi ile devletin piyasalardaki payı azalmakta ve devletin baskın rolü KİT’lerden özel teşebbüslere yani günümüzde şirket gruplarına (holdinglere) geçmiştir. 1984 yılında çıkarılan “Özelleştirme Kanunu” (No: 2983) ile devletin elindeki belirli hizmetlerin devredilmesine

⁴ Rekabet Kurulu Kanunu gereğince görüşülen ve ceza verilen dosyalar EK-2’de verilmektedir.

olanak tanınmıştır. Bu anlamda kanunun kapsamı, kamu iktisadi teşebbüsleri ile bunlara ait tesislere, blok satış, varlık satışı, halka arz ve İMKB'den satış yollarıyla, gerçek ve tüzel kişilerin ortak edilebilmesine veya bu tesislerin işletme hakkının belli sürelerle devrine olanak tanımak olarak belirtilmektedir.

Daha sonra çıkarılan, “Kamu kuruluşlarının özelleştirme kapsamına alınması ve uygulamaların yürütülmesine ilişkin esaslar kanunu” (No: 3291) ile devletin elindeki bazı kuruluşların devredilmesine olanak tanımıştır. 1994 yılında ise “Özelleştirme Kanunu” (No: 4046) yürürlüğe girmiştir. Bu kanuna göre özellikle İMF ile imzalanan anlaşmaların zorlayıcı unsur olarak özelleştirmeyi reçetelerinde göstermeleri devletin bu kanun üzerindeki hassasiyetini daha da artırmıştır. Özelleştirme Kanunu'nun (No:4046) üzerine düzenleyici iki ayrı kanun daha çıkarılmıştır (No: 4971 ve No: 5398).

Devletin ekonomideki rolünün azaltılması ve ekonomik aktör olarak piyasalardaki varlığının ortadan kalkmasındaki en önemli adım özelleştirmedir. Devlet, gerek Cumhuriyet döneminde kurmuş olduğu KİT'leri, gerek krizler sonrası TMSF ile el koyduğu şirket ve kuruluşları özelleştirme çalışması ile özel sektöre devretmekte ve ekonomideki baskın aktör rolünü yavaş yavaş bırakmaktadır. Ancak bu yetki ve güç devri geçmiş yıllardan günümüze hızlı, dinamik ve etkin şekilde gerçekleştirilememiştir. Bunun sebebi, bürokratik işlemlerin ve hukuki alt yapının tamamlanmamış olması, KİT'lerin boyutunun ve borçlarının aşırı yüksek olması, özel sektöre devrinde piyasa değerinin beklenenin altında bulunması ve bu ölçekteki kurumların özelleştirme kapsamının üzerine çıkması, TMSF'ye devredilen şirketlerin sayısının gün geçtikçe artması, bu şirketlerin finansal durumunun oldukça kötü olması ve piyasanın taleplerini karşılamakta sıkıntılarının olması gösterilebilir. Tüm bu sebepler 1980 sonrasında devletin özelleştirmeye olan eğilimini yavaşlatmaktadır.

Öte yandan Avrupa Birliği süreci ve uluslararası kuruluşlarla imzalanan anlaşmaların öngördüğü reçeteler, devletin özelleştirme çabasının artmasına neden olmuştur. Kopenhag kriterleri ve İMF'nin stand-by anlaşmaları, özelleştirme koşulunu ortaya koymalarından ötürü, siyasal ve iktisadi zorunluluklar günümüz hükümetini özelleştirme konusunda atılıma zorlamıştır. Bu anlamda 2005 yılında başlayan büyük ölçekli şirketlerin çeşitli yöntemlerle devri, özelleştirmeye bir ivme kazandırmıştır.

Tablo-8 1986-2006 yılları arasında devletin gerçekleştirdiği özelleştirmelerin dolar karşılığı miktarını, özelleştirme çeşitlerine göre belirtmektedir. Şekil-3 de 1986-2006 yılları arasındaki özelleştirme oranlarını şema halinde göstermektedir. Tablo-8’de görüldüğü üzere, özellikle 2004 yılından önceki dönemde yapılan özelleştirmelerin sayısına bakıldığında devletin tahmin edildiği kadar başarılı olamadığı görülmektedir. 1986-2004 yılları arasındaki özelleştirme miktarının son iki yıldaki özelleştirme miktarına ancak yetiştiği görülmektedir. 2005 ve 2006 yıllarında, 1986-2004 yılları arasındaki 18 yıllık toplam özelleştirme miktarı kadar yıl bazında bir özelleştirme yapıldığı görülmektedir. Bu anlamda 2005 ve 2006 yılları, özelleştirme yılları olarak ortaya çıkmaktadır. Toplam oranlara bakıldığında, devletin özelleştirmede, başta blok satış yöntemini tercih ettiği, daha sonra sırayla halka arz, varlık satışı ve İMKB’de satış yöntemlerini kullandığı görülmektedir.

2005 yılı özelleştirmelerine bakıldığında, halka arz, İMKB’de satış ve blok satış yöntemleri kullanılarak Petkim, Tüpraş, Türk Telekom, Hilton Oteli gibi büyük çaplı özelleştirmelerin gerçekleştiği göze çarpmaktadır. Aynı şekilde, 2006 yılında gerçekleştirilen özelleştirmelere baktığımızda ise, Tüpraş, Erdemir, THY, Büyük Efes Oteli, Büyük Tarabya Oteli, TCDD Mersin Limanı vb. gibi satışlar söz konusudur (EK-3)⁵

TABLO-8: 1986-2006 Dönemi Gerçekleştirilen Özelleştirme İşlemleri

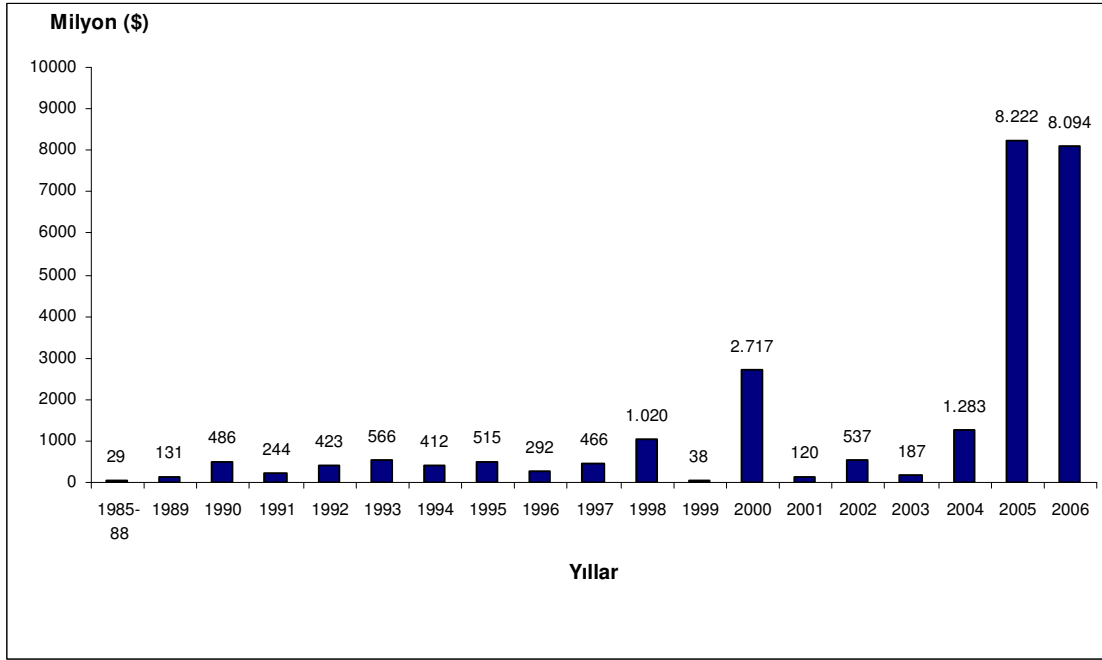
1986 – 2006 DÖNEMİ GERÇEKLEŞTİRİLEN ÖZELLEŞTİRME İŞLEMLERİ					
		1986 – 2004	2005	2006	TOPLAM
		(\$)	(\$)	(\$)	(\$)
-	Blok Satış	3.926.793.478	7.054.000.000	7.178.000.000	18.158.793.478
-	Tesis/Varlık Satışı	1.493.143.224	404.272.515	625.610.730	2.523.026.469
-	Halka Arz	2.860.019.875	273.719.603	207.820.151	3.341.559.629
-	İMKB’de Satış	800.819.126	460.234.642	0	1.261.053.768
-	Yarım Kalmış Tesis Satışı	4.368.792	0	0	4.368.792
-	Bedelli Devirler	377.563.020	30.013.471	82.027.707	489.604.198
	TOPLAM	9.462.707.515	8.222.240.231	8.093.458.588	25.778.406.334
*	1995 uygulamalarına METAŞ’ın rehinli hisse satışı olan 57.900.000 \$ dahil değildir.				
*	Tablolarda yer alan rakamlar, ilgili yılda gerçekleştirilen uygulama tutarlarını gösteren satış miktarıdır.				

*Kaynak: ÖDB, 2006

⁵ 2005 ve 2006 yıllarındaki özelleştirmeler EK-3’de ayrıntılı bir şekilde verilmiştir.

Şekil-3,, Tablo-8’de verilen değerlere daha ayrıntılı bir açıklama getirmektedir. Şekilde görüldüğü üzere, 2000 yılındaki özelleştirme işlemlerinde önceki yıllara göre bir artış gözlenmektedir. Ancak 2000 yılından sonra bu artış devam ettirilememiş ve 2004 yılına kadar miktar olarak GSMH içerisinde bir varlık gösterememiştir. Ancak 2004 yılından başlamak üzere kamuda büyük özelleştirmeler gerçekleştirilmeye başlanmış ve GSMH içerisindeki özelleştirmenin payı artışa geçmiştir.

ŞEKİL-3: Yıllar İtibariyle Özelleştirme İşlemleri (1985-2006)

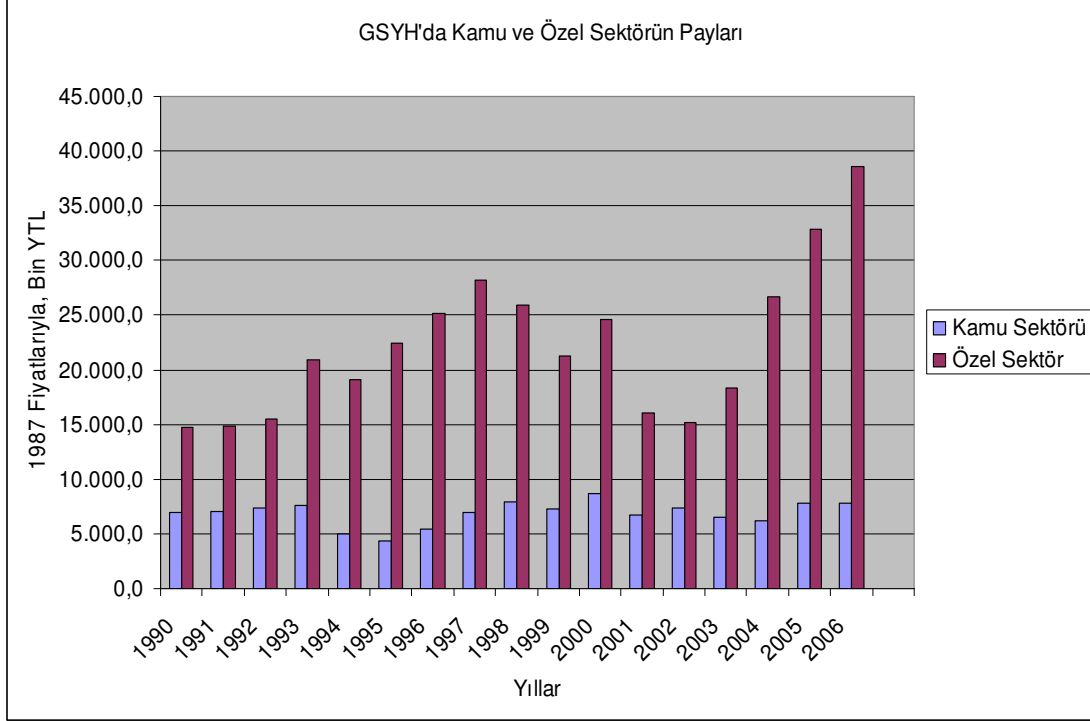


*Kaynak: ÖDB,2006

Özelleştirmenin yanı sıra devletin ekonomideki payı olarak GSYH’da kamu ve özel sektörün payları yıllar itibariyle Şekil-4’de verilmektedir. Şekil-4’de özel sektörün GSYH’deki payının 2002 yılından başlayarak 2006 yılına kadar % 153’lük ciddi bir artışa geçtiği gözlemlenmektedir. Kamu sektöründe ise 1990 sonrasında daha durağan bir durum söz konusudur. Kamu sektörünün GSMH içerisindeki payı yıllar itibariyle yatay bir seyir izlemektedir. Kamu sektörünün payı 1995 yılında 4.3 Milyon YTL ile en düşük seviyesinde iken 2006 yılına gelindiğinde % 44’lük bir artışla 7.8 Milyon YTL’ye ulaşmıştır. Özelleştirmeler bakımından ele alındığında, devletin ekonomideki payında 2005 ve 2006 yıllarında ciddi bir azalışın olacağı düşünülse de GSMH’de kamu sektörü payının üretim ve harcamalar yönünden 2004 yılına göre % 20’lik bir artışın olduğunu söylemek

mümkündür. Bu anlamda, son iki yılda yapılan özelleştirmelere rağmen devletin ekonomi içindeki payında bir azalma gözlemlenmediği gibi bir artışın da gerçekleştiği söylenebilir.

ŞEKİL-4: GSYH'de Kamu ve Özel Sektörün Payları



* Kaynak: Hazine Müsteşarlığı, 2007

Sonuç itibariyle Öniş'in (1991) de üzerinde durduğu liberalleşme politikaları ile birlikte kamu sektörünün genişlemesinden kaynaklanan belirsiz büyüme stratejisi her anlamda göze çarpmaktadır. Yıllar itibariyle kamu sektörünün GSMH içerisindeki payının azalmaması, Öniş'in (1991) üzerinde durduğu devletin geri çekilme yerine yeniden yapılanma ve örgütlemeyi tercih ettiğini göstermektedir. Özellikle son iki yılda yapılan özelleştirmelerdeki artışa rağmen bu yıllardaki kamu sektörünün payında bir azalma yaratmaması Öniş'i destekler deliller ortaya koymaktadır.

III.1.1.4. Kamu İhaleleri

İş sistemindeki temel aktörleri etkileyen bir başka önemli değişim ise, 'Kamu ihale Kanunu'nun da gerçekleşmiştir. Bu kanun baskın örgütlenme biçimi olan şirket topluluklarını (holdingleri) doğrudan ilgilendirmektedir. Cumhuriyet döneminden beri gerek sanayi teşvik kanunu ile gerekse destekleyici politikalardan dolayı kamu

kuruluşlarına yapılan işlerde belirli şirketlerin öncelikli ve tercih edilen konumda bulunmaları bu kanun ile birlikte geride bırakılmıştır.

2002 yılında son olarak değiştirilen “Kamu ihale kanunu” (No:4734) kamusal mal ve hizmet alımlarını kapsamaktadır. Bu kanun 2003 yılında tekrar revize edilmiştir (No:4964). Bu kanun, kamunun ihtiyaç duyduğu mal veya hizmetlerle, özelleştirmesi yapılacak mal ve hizmetlerin ihale yolu ile giderilmesi amacıyla çıkarılmıştır. Bu kanunun bir başka önemi de geçmiş dönemlerde çeşitli ilişkiler ile alınan kamusal işlerin (mal veya hizmet alımı) artık ihale yolu ile alınmasıdır. Buğra'nın (1994) belirttiği ihale alımlarının devlet-işadamı ilişkileri ile sürdürülmesi geleneği bu kanun yolu ile bir nebze olsun azalmıştır.

Bunun yanı sıra bu kanun şirket topluluklarının (holdinglerin) ortak girişimlerine de sınırlandırmalar getirmektedir. Böylelikle ihalelerdeki ortak girişimler sınırlandırılmakta ve kontrol altına alınmaktadır. Kamu ihaleleri kanunu (No: 4734, 4964) devletin piyasa düzenlemelerindeki değişimi gösteren önemli bir delil niteliği taşımaktadır. Bu kanun ile, özel sektör ile devlet arasındaki iş yapma biçimleri düzenlenmiş, devlete olan mal ve hizmet sağlama ve bazı hizmetlerin devrine ihale usulü ile düzenleme getirilerek, fırsatçı davranışlar ve bazı çıkar gruplarının oluşturdukları güç odakları bir nebze engellenmeye çalışılmıştır. Bunun yanı sıra bu kanun devlet ihaleleri üzerindeki düzenlemelerle, devletin zarar etmesinin önü kesmeyi amaçlamaktadır.

TABLO-9: Yıllar İtibariyle İhale İşlemleri

	2003 YILI		2004 YILI		2005 YILI		2006 YILI		YATAY TOPLAMLAR	
	Miktar		Miktar		Miktar		Miktar		Miktar	
<i>İhale Türü</i>	Adet	%	Adet	%	Adet	%	Adet	%	Adet	%
Mal Alımı	23.794	67	62.405	66	70.603	61	72.719	53	229.521	60
Hizmet Alımı	7.329	21	23.202	24	29.200	25	46.733	34	106.646	28
Yapım İşi	4.382	12	9.439	10	15.836	14	18.405	13	48.062	12
Danışmanlık Hizmetleri	82	0.2	59	0,1	-		-		141	
TOPLAM	35.587	100	95.105	100	115.639	100	137.857	100	384.370	100

*Kaynak: KİK, 2006

Tablo-9’da 2003-2006 yılları itibariyle kamu ihale işlemlerinin miktarları ve değişim yüzdeleri verilmiştir. Miktarlara bakıldığında mal alımlarında 2003 yılından 2006

yılına kadar olan süreçte % 67'lik bir artışın gerçekleşirken, hizmet alımlarında bu oranın % 84'e ulaştığı görülmektedir. Toplam ihalelerin % 60'lık bölümü mal alımları için gerçekleşirken, % 28'lik kısmı ise hizmet alımları için yapılmıştır. Yapım işleri toplam ihalelerin % 12'sini oluşturmaktadır. Danışmanlık hizmetleri ise % 0,003 oranında yok denilecek kadar azdır.

Yıllar itibariyle ihale miktarlarındaki bu artış, kamu harcamalarını gösterdiği gibi aynı zamanda devletin ekonomik aktörler için stratejik önemini de ortaya koymaktadır. Özel sektör şirketleri bağlamından bakıldığında kamu ihalelerinin bu şirketler için bir fırsatlar zinciri olduğu söylenebilir. Bu anlamda da devletin ekonomideki rolünün azalmak yerine halen belirleyici olarak devam ettiği görülmektedir. Değişen kamu ihale kanunu ile birlikte bu rol daha da net bir biçimde ortaya konmuştur. Öniş'in (1991) belirttiği gibi devletin ekonomideki rolünde azalmadan ziyade değişen kanunlarla birlikte yeniden yapılanmaya ve örgütlenmeye gittiği söylenebilir.

III.1.2. Finansal Sistemdeki Dönüşüm ve Krizler

Whitley (1999: 53) finansal sistemi de kurumsal bağlam olarak nitelendirmekte olup, finansal sistemin ne tür bir sistem olduğuna göre iş sistemini biçimlendirdiğinin altını çizmektedir. Bu anlamda kurumsal bağlamın temel unsurlarından biri olan finansal sistemin değişimini ele almak şarttır. Finansal sistemin en önemli aktörleri bankalar ve yatırım kuruluşlarıdır. Bankacılık sektörünün devletle etkileşimi ise Hazine Müsteşarlığı, Merkez Bankası, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, Sermaye Piyasası Kurulu, İMKB gibi kurumlarla gerçekleşmektedir. Bu kurumların bankacılık sektörü üzerinde oldukça net ağırlıkları söz konusudur. Bu etkileşim finans sistemin niteliklerinin oluşumu ve değişimini sağlamaktadır.

Bunun yanı sıra dışa bağımlılık yönü ile bakıldığında öne çıkan olgu finansal sistemdir. Sermaye piyasası aracılığı ile yabancı yatırımcıların finans sisteminde rolü artmaktadır. Uluslararası kuruluşların makro ekonomik göstergeler üzerindeki değişimler için verdikleri reçeteler de finansal sistemin değişimine neden olmaktadır. Ayrıca, devletin piyasalar üzerindeki uygulamalarının da değişim üzerinde etkisi bulunmaktadır.

III.1.2.1. Kredili Sistem ve Sermaye Piyasasının Gelişimi

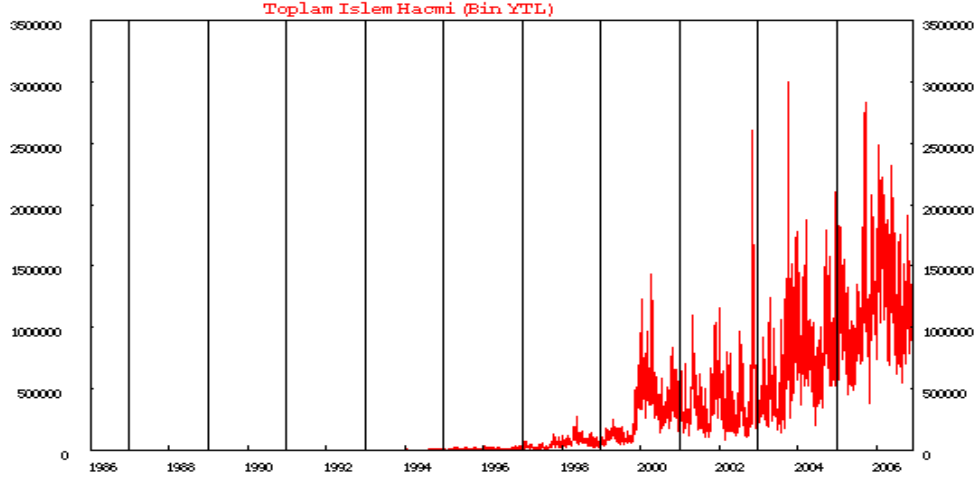
Türkiye’de finansal sistemin değişimi 1983 yılında Özal hükümeti ile birlikte, kapalı ekonomiden serbest piyasa ekonomisine geçiş ile başlamıştır. Serbest piyasa ekonomisi beraberinde köklü değişimlere de sebep olmuştur. Bu değişimlerin öncülüğünü yapısal reformlar, ihracatı destekleyici politikalar ve yatırımlar yapmaktadır (Kepenek ve Yentürk, 2005: 227).

Değişimin en önemli göstergelerinden biri olan Sermaye Piyasası Kurulu, 1981 yılında kurulmuştur. SPK kanunu (No: 2499) ile kredili sistemden sermaye piyasasına geçişin öncülüğü yapılmıştır. Bu kanun ile şirket gruplarının (holdinglerin) halka arzı ve sermaye piyasası aracılığı ile sermaye yatırımı olanağının bulunması sağlanmıştır. Böylelikle sermaye yapısında bir değişim gerçekleşmiş ve yabancı yatırımcıların iç piyasaya yatırımlarına olanak tanınmıştır. SPK sermaye piyasalarının kontrol ve koordinesini sağlamakta ve iç ve dış yatırımcıların karşılıklı faaliyetleri üzerinde gerektiğinde aracı konumunda bulunmaktadır.

Aynı şekilde 1986 yılında İstanbul Menkul Kıymetler Borsası açılmış olup, 2006 yılı itibariyle 321 şirket çeşitli piyasalarda işlem görmektedir. 1995 yılında ise Altın Borsası ve son olarak 2005 yılında da Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsası açılmıştır. Bu gelişmeler Türk iş sistemini biçimleyen finansal sistemin değişimini gösteren önemli göstergeler olup, şirket gruplarının bankalar ve devlet teşvikleri üzerinden sermaye kaynağı sağlamasından, piyasalar aracılığı ile sermaye sağlanmasına doğru bir yönelimi ortaya koymaktadır. Bu gelişmeler aynı zamanda finansal sistem değişiminin de önemli bir göstergesidirler. Bu anlamda İMKB verileri aşağıda ayrıntılı bir biçimde verilmektedir.

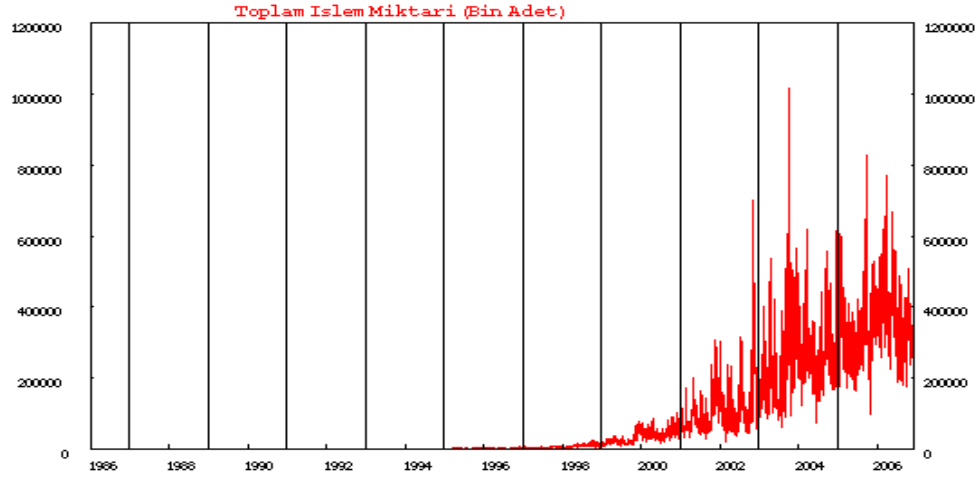
Şekil-5 İstanbul Menkul Kıymetler Borsası’nın (İMKB) kuruluş yılından günümüze piyasa hacmini YTL cinsinden göstermektedir. Şekil-5’de görüldüğü üzere 1994 sonrasında borsanın işlem hacminde bir yükselme eğilimi söz konusudur. Özellikle 2000’li yıllar sonrasında 3 Milyon YTL’nin üzerine çıkan bir hacim gözlenmektedir. Aynı şekilde Şekil-6’da, İMKB’nin kurulduğu yıldan itibaren işlem gören hisse senetlerinin işlem adedi verilmektedir. Bu şekiller (Şekil 5-6), finansal sistemde sermaye piyasasına olan yönelimi göstermesi açısından önemlidir.

ŞEKİL-5: 1986-2006 Yılları Arasında İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nın (İMKB) YTL cinsinden Toplam İşlem Hacmi



*Kaynak: TCMB, 2007

ŞEKİL-6: 1986-2006 Yılları Arasında İMKB'nin Adet Olarak Toplam İşlem Miktarı

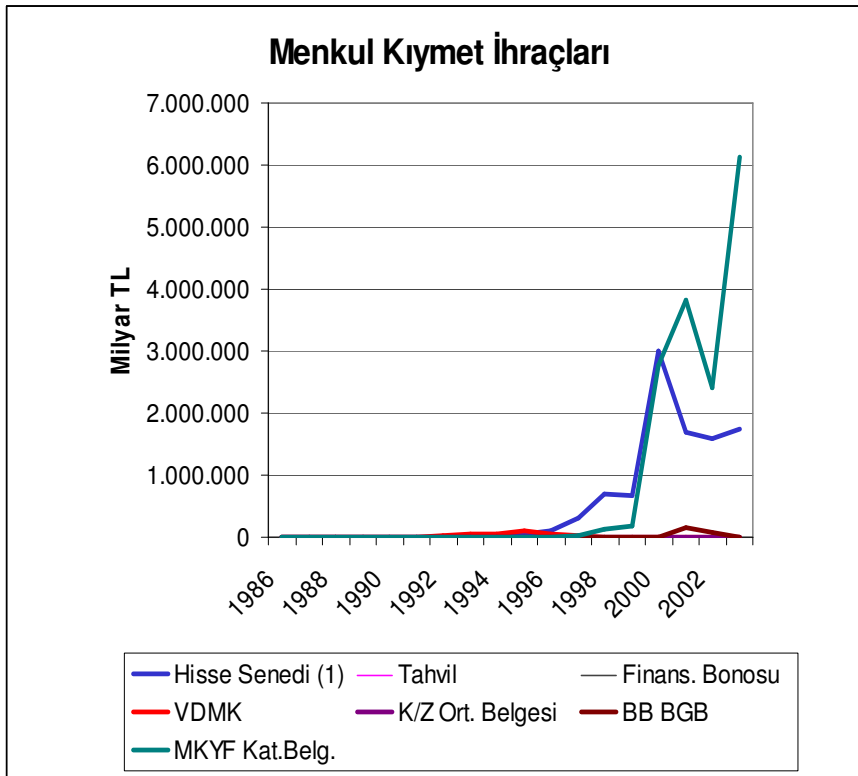


Kaynak: TCMB, 2007

*

Şekil-7’de ise 1986 yılından günümüze menkul kıymetler ihraçları verilmektedir. Menkul kıymetler yatırım fonu katılım belgesi (MKYF) ve Hisse senetleri 1996 yılından itibaren yükselişe geçmiştir. Özellikle MKYF katılım belgesi 2004 yılında 6 Katrilyon TL’yi geçmiştir. Hisse senetleri ihracında ise 2000 yılına kadar 3 Katrilyon TL’ye kadar bir yükselme olmuş, 2001 yılından sonra yavaş bir düşüş ile 2 Katrilyon TL civarında yatay bir seyir izlemiştir. MKYF katılım belgesi, portföy anlayışı ile riskin dağıtılması anlamında kurulan mal varlıkları olduğundan, son yıllarda yatırımcıların ilgi gösterdiği bir yatırım aracıdır. Buradaki artış, hisse senetleri ile birlikte değerlendirilir. Özellikle 2004 yılından sonra hisse senetlerinin nominal ve piyasa değerlerinde ciddi bir artış söz konusudur. Hisse senetlerinin piyasa değerlerindeki bu artış menkul değerleri cazip hale getirmektedir.

ŞEKİL-7: Menkul Kıymetler İhraçları (Milyar TL)



*Kaynak: HM, 2006

TABLO-10: Sermaye Piyasalarına İlişkin Göstergeler

	2003	2004	2005	2006
KURUL KAYDINDAKİ ŞİRKETLER	631	625	614	612
İMKB ŞİRKETLERİ	298	307	316	329
İMKB'DE İŞLEM GÖREN ŞİRKETLER	285	297	304	316
İMKB DIŞINDA İŞLEM GÖREN ŞİRKETLER	13	10	12	13
PİYASA DEĞERİ (HALKA AÇIK KISIM)	23.563	37.641	68.389	75.569
YABANCI PAYI (HALKA AÇIK KISIM)	51,48	54,94	66,34	65,26
PİYASA KAPİTALİZASYONU	96.073	132.556	218.318	230.038
PİYASA KAPİTALİZASYONU/GSYİH	26,70	30,79	44,81	38,90(1)
ARACI KURULUŞLAR	161	154	149	146
ARACI KURUMLAR	117	112	108	106
BANKALAR	44	42	41	40
YATIRIM FONLARI	245	254	278	286
NET AKTİF DEĞER	19.624	24.444	29.176	22.165
BİREYSEL EMEKLİLİK FONLARI	-	81	96	102
ŞİRKET SAYISI	11	11	11	11
SÖZLEŞME SAYISI	16.812	334.557	714.146	1.128.280
FON KATİCİ SAYISI	15.245	314.257	672.696	1.060.273
NET AKTİF DEĞER	6	296	1.219	2.793
YABANCI YATIRIM FONLARI	47	47	53	60
NET AKTİF DEĞER	28	27	34	71
MENKUL KIYMET YATIRIM ORTAKLIKLARI	22	23	26	30
NET AKTİF DEĞER	220	314	452	555
GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIKLARI	9	9	10	10
NET AKTİF DEĞER	1.173	1.382	2.209	2.363
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIKLARI	1	2	2	2
NET AKTİF DEĞER	4	104	110	126
PORTFÖY YÖNETİM ŞİRKETLERİ	21	21	19	19
NET AKTİF DEĞER	17.784	24.453	30.226	25.267
BAĞIMSIZ DENETİM ŞİRKETLERİ	80	83	91	93
GAYRİMENKUL DEĞERLEME ŞİRKETLERİ	6	6	9	13
DERECELENDİRME KURULUŞLARI	1	5	5	6

* Kaynak: SPK, Merkezi Kayıt Kuruluşu, Emeklilik Gözetim Merkezi, TÜİK

(1) Piyasa değeri, piyasa kapitalizasyonu ve net aktif değerler Milyon YTL olarak verilmektedir. Şirketlere ait bilgiler şirket sayılarını göstermektedir. Yabancı payı ve Piyasa Kapitalizasyonu/GSYİH yüzde olarak verilmiştir.

Tablo-10'da son dört yılda sermaye piyasalarına ilişkin göstergeler belirtilmektedir. Tablo-10'a göre, 2003'ten günümüze kadar olan süre içinde İMKB'de işlem gören şirketlerin sayısı 285'ten 329'a çıkmış yani % 10'luk bir artış yaşanmıştır. İMKB dışında işlem gören şirketler ise 2003 yılında 13, 2004 yılında 10, 2005 yılında 12 ve 2006 yılında 13 şirkettir. Aynı şekilde, halka açık kısmın piyasa değerinde de son 4 yılda 23,535 Milyon YTL'den, 75,569 Milyon YTL'ye, % 68.8'lik bir artış gerçekleşmiştir.

İMKB'nin işlem hacminde, işlem adedinde, piyasa değerlerinde ve menkul kıymetler ihracındaki artış, borsada işlem gören şirketlerdeki artış ile birlikte ele alındığında, kurumsal bağlam olan finansal sistemde sermaye piyasasına doğru bir eğilimi göstermektedir. Ancak unutulmaması gereken nokta, İMKB'nin işlem hacminin tek başına analiz düzeyi olarak ele alınmasının sakıncalı olacaktır. Bunun sebebi 1986'dan günümüze geçen 21 yıllık zaman dilimine rağmen, menkul kıymetler borsasının dünya borsaları arasında işlem adedi veya işlem hacmi bakımından oldukça gerilerde ve sığ bir piyasa olarak nitelendirilmesidir. İMKB piyasalarının dünya borsalarına göre görece düşük işlem hacmi yani sığılığı, borsanın toplam değerinin, DOW JONES, NASDAQ, S&P, FTSE, Nikkei gibi dev dünya borsalarının piyasa değerine ve hacmine göre oldukça küçük kalmasından dolayıdır. Bu tür küçük ölçekli borsalarda spekülasyon hareketleri de söz konusu olmaktadır. Spekülasyon hareketleri, işlem hacminde bir artışa neden olduğundan zaman zaman ulusal endekslerde artış ya da azalışlara yol açmaktadır. Bunun yanı sıra dünyada işlem gören büyük fonların (Fidelity, Lehman Brothers, Concorde & Co. vb.) İMKB'ye giriş çıkışları da endekslerde oldukça büyük oynamalar yaratmaktadır.

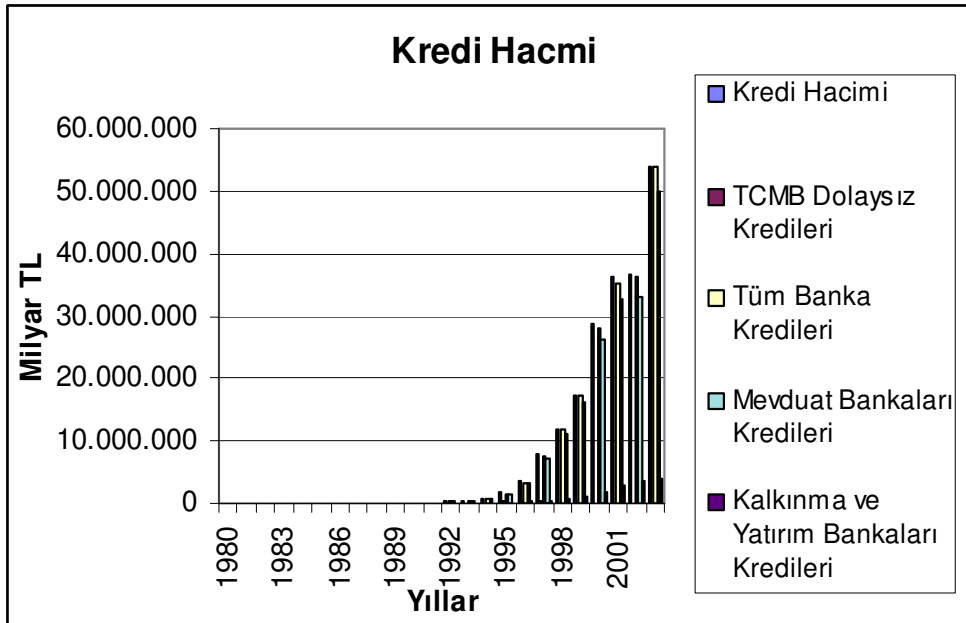
Kurumsal bağlam olarak finansal sistemin değişiminde kredili sistemden sermaye piyasası sistemine geçiş belirli evrelerden oluşmaktadır. Bu evrelerden borsanın kuruluşu ve gelişimi sadece bir aşamayı temsil etmektedir. Bu aşamada makro ekonomik göstergelerin ve para politikalarının önemi oldukça fazladır. Cumhuriyet döneminden sonra, gerek darbeler gerekse siyasal istikrarsızlıklar makro ekonomik politikalarda dengesizliklere (yüksek enflasyon, yüksek iç ve dış borç, büyük bütçe açıkları, istikrarsız büyüme vb.) neden olmuştur (Kepenek ve Yentürk, 2005: 586). 1980 sonrası sermaye akışının serbest hale gelmesiyle birlikte liberal ekonomiye bir geçiş sağlanmış ve piyasa unsurları devreye girmiştir. 1990 sonrasında gümrük birliği anlaşması ile birlikte ekonomik alanda bazı gelişmeler ortaya çıkmıştır. Devletin makro ekonomik politikadaki başarısı, finansal sistemi doğrudan etkilediğinden bağımsız kurumların kurulmasıyla, finansal sistemdeki uygulamalarda bir istikrar sağlanmıştır.

Cumhuriyet döneminden başlamak üzere Türk iş sisteminde kredili finansal sistem mevcuttur. Whitley'in (2005: 195) belirttiği "baskın girişimsel devlet" niteliğindeki devlet, Cumhuriyet dönemlerindeki yoksulluk ve savaş sonrası ekonominin canlandırılmasında bizzat kendisi baş rol oynamıştır. O dönemlerde, hızlı kalkınma politikaları izlendiğinden

tüketim malları üretimine doğru devletin teşviki söz konusudur (Kepenek ve Yentürk, 2005: 63). Bu anlamda doğrudan teşvik yöntemi ile devletin özel sektörü ortaya çıkarması sağlanmıştır (Kepenek ve Yentürk, 2005: 72). Dolayısıyla kredili finansal sistem o zamanki koşullar göze alınarak belirlenmiştir. O zamanki seçilmiş ailelerin girişimcileri olarak özel sektör (zamanımızın büyük aile şirketleri) devlet teşviki ile aldığı krediler kalkınmada büyük rol oynamıştır (Buğra, 1994). 1980 sonrasında liberalleşme ve Sanayi Teşvik Kanunu'nun kaldırılmasıyla birlikte, devlet teşviklerinin statüsünde bir değişim yaşanmış ve devletin belirlediği alanlarda yatırım teşvikleri verilmeye başlamıştır. Ancak, kredili sistem, mevcudiyetini korumakta ve özel sektördeki bağımlılığını sürdürmektedir.

Şekil-8 yıllar itibariyle kredi hacminin genel toplamını ayrı ayrı kalemler ile ele almaktadır. Yıllar itibariyle bakıldığında tüm banka kredilerinde yıl bazında oldukça yüksek oranda bir artış söz konusudur. Özellikle 1995 ve 1996 yıllarında bir önceki yıla göre % 125'lik bir artış gözlemlenmektedir. Toplam kredi hacmi 1980 yılından 2004 yılına kadar 1 Trilyon TL'den, 54 Katrilyon TL'ye kadar yükselmiştir. Kredilerdeki bu artış, mevcut kredili sistemin devamlılığının bir ispatı niteliğindedir. Finansal sistemin kredili sistemden sermaye piyasasına geçişinin de beklenildiği kadar kolay olmadığı görülmektedir.

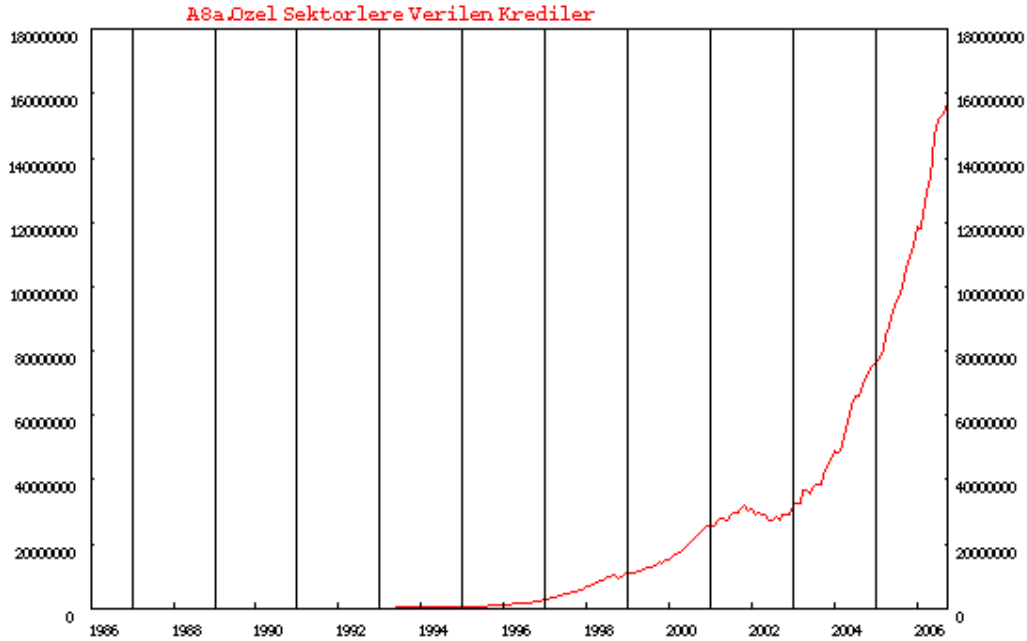
ŞEKİL-8: Yıllar İtibariyle Kredi Hacmi (Milyar TL)



*Kaynak: Hazine Müsteşarlığı, 2007

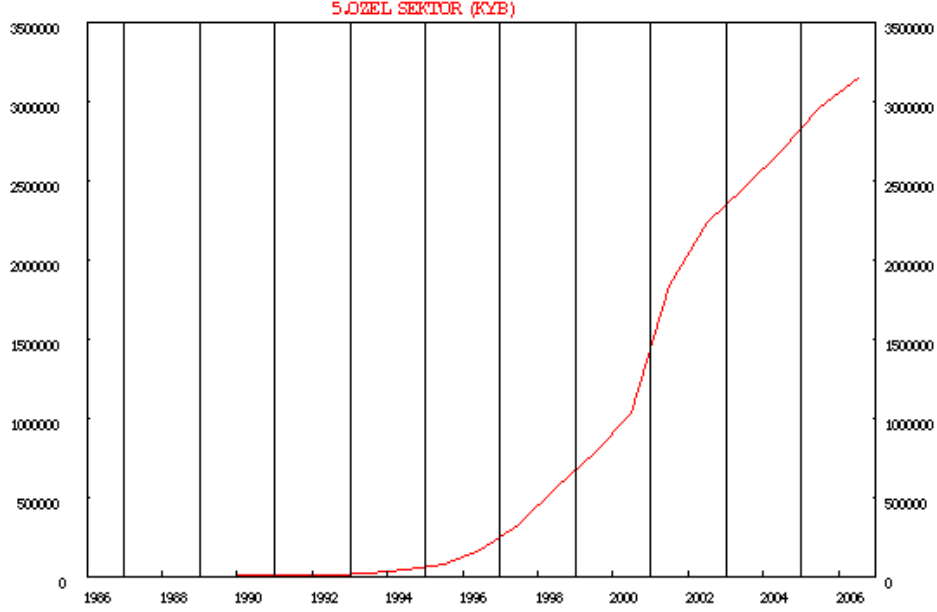
Şekil-9 1986 - 2006 arasındaki 20 yıllık dönem içerisinde mevduat bankalarının özel sektöre verdiği kredileri göstermektedir. Özellikle 1994 yılından itibaren mevduat bankalarının özel sektöre verdiği kredilerde bir artış gözlenmekte ve 1994 yılında başlayan bu artış, büyük bir ivme ile günümüze kadar gelmektedir. Aynı şekilde Şekil-10'da da, Kalkınma ve Yatırım bankalarının özel sektöre verdiği krediler gösterilmektedir. Şekil-10'da görüldüğü üzere, 1990 yılının ikinci yarısından başlayan ve yıllar itibariyle büyük bir artış gösteren krediler, 2006 yılına gelindiğinde 3 Milyar YTL'nin üzerine çıkmıştır.

ŞEKİL-9: 1986-2006 Yılları Arasında Mevduat Bankalarının Özel Sektöre Verdiği Krediler (Bin YTL)



*Kaynak: TCMB, 2007

ŞEKİL-10: 1986-2006 Yılları Arasında Kalkınma ve Yatırım Bankalarının Özel Sektöre Verdiği Krediler (Bin YTL)



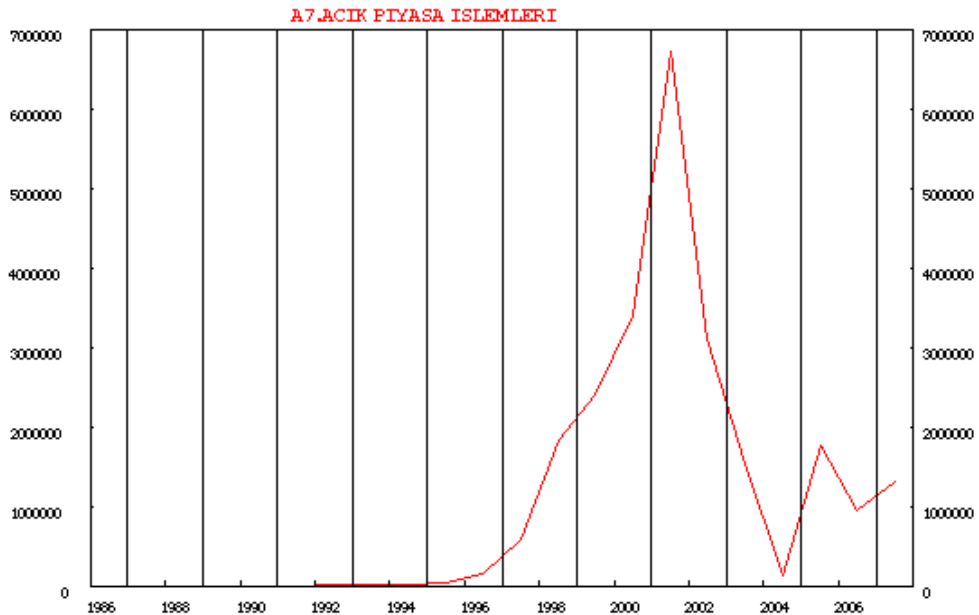
*Kaynak: TCMB, 2007

Tüm bu şekillerin de gösterdiği üzere, özel sektörün mevduat, kalkınma ve yatırım bankalarından aldığı kredilerde yıllar itibariyle bir artış gözlenmektedir. Bu veriler doğrultusunda, kredili finansal sistemde bir azalma söz konusu olmamaktadır. Devlet teşviklerindeki biçim değiştirme ile birlikte bankaların özel sektörü fonlamalarıyla, iş sisteminde kredi merkezli bir finansal sistem ortaya çıkmaktadır. Gerek kredili finansal sistem, gerekse sermaye piyasası ile finansal sistemin birlikte sürdürüldüğünü söylemek mümkündür. Her iki sistemin birlikte sürdürülmesinin bir açıklaması, Cumhuriyet döneminden itibaren şirketlerin finansman ihtiyaçlarını bankalar tarafından krediler yoluyla sağlamaları ve sermaye piyasasının kolay ve çabuk gelişiminin sağlanamamasıdır. Şirketlerin finansman ihtiyaçlarını sermaye piyasası üzerinden sağlamalarının bir zorluğu da sermaye piyasasının temel dinamiklerinin belirli sınırlılıklar getirmesidir. Bu anlamda mevcut kredili sistemden sermaye piyasasına geçiş uzun dönemli bir çaba gerektirmektedir. Bu anlamda, finansal sistemde ikili (dual) bir dönem yaşanmaktadır.

Sermaye piyasasının 1986 yılında kurulması ile birlikte finansal sistemde bir değişimin yaşandığını söylemek yanlış sayılmaz. Ancak bu değişimin bir sistemden bir diğere geçiş şeklinde olduğunu söylemek mümkün değildir. Mevcut sistemin korunarak yeni sistemin de buna uyumu, kendine özgü bir bağlam oluştuğunu göstermektedir. Bu anlamda kredili sistemin temel aktörleri olan bankaların kredi temelli işlevleri ile sermaye piyasasının küresel dinamikleri birlikte sürdürülmektedir. Burada vurgulanması gereken bir nokta da gelişmekte olan sermaye piyasalarının sağlığı nedeniyle küresel etkilerden diğer piyasalara göre daha fazla etkilendiğidir. Ancak sermaye piyasasının tüm finansal sistemin temelini oluşturmaması bu küresel etkilerinin sınırlı kalmasını sağlamaktadır.

Finansal sistemdeki kurumsal değişimler dışında, devletin piyasalara müdahalesinde de bir değişim söz konusudur. Bu değişim hem Merkez Bankası'nın bağımsızlığı hem de yürütülen para ve mali politikaların sürdürülmesi ile alakalıdır. Şekil-11 Merkez Bankası'nın açık piyasa işlemleri ile finansal sisteme (gerek faiz politikası, gerekse döviz kuru politikası) müdahalesindeki değişimi göstermektedir. 1992 yılından 2001 yılına kadar büyük bir yükseliş gösteren açık piyasa işlemleri, 2001 yılı sonrasında 2004 yılına kadar keskin bir düşüş sergilemektedir.

ŞEKİL-11: Merkez Bankasının Açık Piyasa İşlemleri ile Piyasalara Müdahaleleri



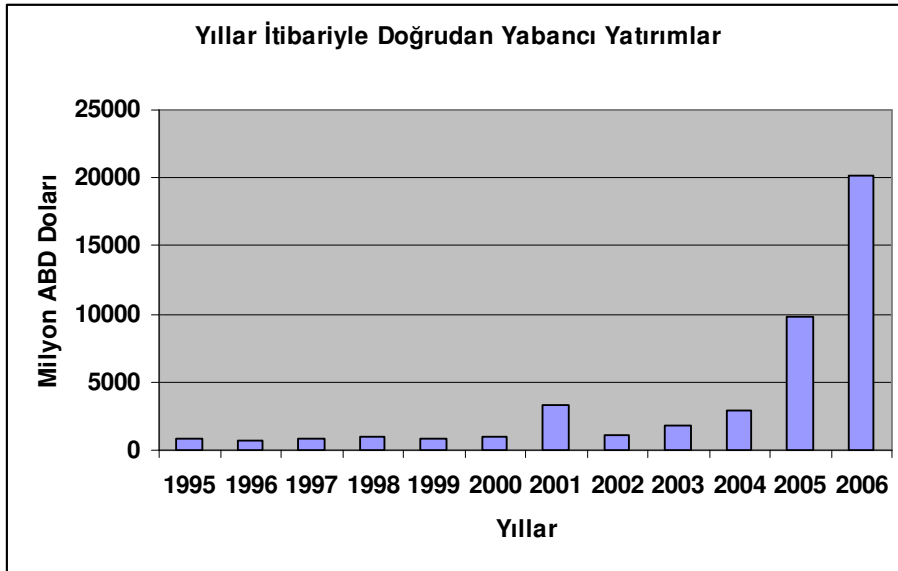
III.1.2.2. Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Kurumsal bağlamdaki değişimleri etkileyen bir önemli değişken de doğrudan yabancı yatırımlardır. Uluslararasılaşmanın etkilerini gösteren değişken olarak ele alınan doğrudan yabancı yatırımlar, uluslararası şirketlerin Türkiye bağlamında belirli alanlarda değişimleri de beraber getirdiğini söylemek mümkündür. 17 Haziran 2003 tarihinde doğrudan yabancı yatırımlarla ilgili “Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu” (Kanun No: 4875)⁶ çıkarılmıştır. Bu kanuna göre artık yabancı yatırımcıların haklarının korunması, yatırımların gerçekleştirilebilmesi ve yabancı yatırımlar teşvik edilmeye çalışılmıştır.

Şekil-12 Türkiye’ye yapılan doğrudan yatırımların yıllar itibariyle miktarını göstermektedir. 1995 sonrasında 2000 yılına kadar aşağı yukarı aynı miktardaki yabancı yatırımlar gerçekleşirken, 2001 yılında 982 milyon dolardan 3.3 milyar dolara % 341’lik bir artış gerçekleşmiştir. 2005 yılına bakıldığında ise doğrudan yabancı yatırımlarında 3.3 milyar dolardan 9.8 milyar dolara % 292’lik bir yükseliş gerçekleşmiş, 2006 yılında ise bu oran % 205’lik bir artışla 20 milyar dolara çıkmıştır. 2001, 2005 ve 2006 yıllarında yaşanan bu artışların, devletin özelleştirmeleri ile de ilişkili olduğunu söylemek mümkündür. Özelleştirme ihalelerindeki yerli şirketlerin sermaye ihtiyacı yabancı sermayeden karşılandığından bu ihalelerde yabancı konsorsiyumlar göze çarpmaktadır. Bu konsorsiyumlar da uluslararası doğrudan yabancı yatırımların miktarında bir artışa sebep olmaktadır.

⁶ Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanun’un ayrıntıları EK-1’de verilmektedir.

ŞEKİL-12: 1995-2006 Yılları arasında Türkiye’deki Doğrudan Yabancı Yatırımlar



* Kaynak: TCMB, 2007

Tablo-11’e bakıldığında 2006 yılındaki en büyük uluslararası doğrudan yatırımların oranları ve miktarları verilmektedir. Tablo-10’da gözüktüğü üzere, 2006 yılında yapılan 3 büyük özelleştirmenin sonucundan oluşan konsorsiyumlarla birlikte doğrudan yabancı yatırımlarda bir artış söz konusudur. Bu yatırımlar arasında en büyük oran Telsim’in tüm hisselerinin satışı ile gerçekleşmiş olup, doğrudan yatırım miktarı 4.7 milyar dolardır. Bu rakam 2006 yılında toplam doğrudan yabancı yatırımların da % 25’ini oluşturmaktadır. TMSF’nin elinde bulunan Telsim dışında Türk Telekom ve Petrol Ofisi özelleştirmeleri bu yabancı yatırımlardaki artışın en büyük sebebi olarak gösterilebilir.

TABLO-11: 2006 Yılında En Büyük Beş Uluslararası Doğrudan Yatırım Girişi

Satın Alınan Şirket	Satın Alan Şirket	Satın Alan Şirketin Ülkesi	Satın Alınan Hisse Oranı (%)	Uluslararası Doğrudan Yatırım (milyon \$)
Telsim	Vodafone ^a	Hollanda-İngiltere	100,0	4.690
Denizbank	Dexia Bank	Belçika	98,9	3.221
Finansbank	Nat. Bank of Greece	Yunanistan	80,4	2.774
Türk Telekom	Ojer Telekom	B.A.E.	40,6	1.500
Petrol Ofisi	OMV	Avusturya	34,0	1.054
Toplam				13.239

*Kaynak: TCMB ve HM, 2006 (a. Not: Vodafone, İngiltere menşeli bir şirket olmasına rağmen Telsim için ödediği tutar Hollanda üzerinden gelmiş ve ödemeler dengesine bu şekilde yansımıştır.)

Tablo-12 ise özelleştirmelerle gelen uluslararası doğrudan yatırımların miktarlarının altını çizmektedir. 2000 yılında toplam özelleştirmelerin % 17,7'sini doğrudan yabancı yatırımlar kapsarken, 2001 yılında özelleştirmelerin neredeyse tamamını, % 91,8'ini yabancı yatırımlar oluşturmuştur. 2005 yılında bu oran tekrar % 18,2'ye, 2006 yılında ise % 21,8'e çıkmıştır. Bu rakamlar doğrudan yabancı yatırımlarda özelleştirmelerin önemli bir unsur olduğunu doğrular niteliktedir.

TABLO-12: Özelleştirme ve Uluslararası Doğrudan Yatırımlar (Milyon \$)

YIL	ÖZELLEŞTİRME TUTARI	ÖZELLEŞTİRMELERLE TÜRKİYE'YE GELEN ULUSLARARASI DOĞRUDAN YATIRIMLAR
2000	3.302	585
2001	2.579	2.369
2002	537	-
2003	187	-
2004	1.283	49
2005	8.222	1.500
2006	8.095	1.768
Toplam	24.205	6.271

*Kaynak: TCMB ve ÖDB, 2007

Tablo-13'te doğrudan yatırım yapılan beş sektördeki yatırım miktarları verilmektedir. Finans sektörü 7 milyar dolar ile başı çekmektedir. İkinci sırada 6,6 milyar dolar ile telekomünikasyon, üçüncü sırada ise 1,1 milyar dolar ile toptan ve perakende ticaret sektörü gelmektedir.

TABLO-13: En fazla Uluslararası Doğrudan Yatırım Çeken Beş Sektördeki Uluslararası Doğrudan Yatırım Girişleri (2002-2006) (Milyon \$)

SEKTÖRLER	2002	2003	2004	2005	2006
Finans	260	51	69	4016	7002
Telekomünikasyon	1	2	639	3285	6624
Toptan ve perakende ticaret	89	92	103	68	1164
Kimyasal madde ve ürünler	9	9	39	174	600
Gıda ürünleri ve içecek	14	249	78	68	585
Diğer	249	342	363	923	1842
Toplam	622	745	1291	8534	17817

*Kaynak: TCMB, 2007

Tablo-14'e bakıldığında ise, sektörlere göre uluslararası sermayeli şirketlerin sayıları ve dağılımları verilmektedir. Yıllar itibariyle bakıldığında toptan ve perakende ticarete uluslararası sermayeli şirketlerde çok ciddi bir artış gözlemlenmektedir. 1954-2006 yılları arasında 4941 adet şirketle birinci sırayı alırken, ikinci sırayı 2978 adet ile imalat sanayi almakta, üçüncü sırayı ise 1942 şirketle gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri sektörü almaktadır. Uluslararası sermayeli şirketlerin sayılarındaki artış, ekonomideki yabancı yatırımların bir göstergesi niteliğindedir. Bu anlamda, toptan ve perakende ticarete, imalat sanayinde, gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetlerinde, inşaat, ulaştırma ve haberleşme, oteller ve lokantalarda yabancı yatırımların arttığını söylemek mümkündür. 2003 yılında çıkarılan Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunundan sonra, imalat sanayinde yabancı sermayeli şirketlerin sayısında % 172'lik, toptan ve perakende ticaret sektöründe % 216'lık, gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri sektöründe ise % 804'lük bir artış söz konusudur. Ulaştırma ve haberleşmede % 300'lük, inşaat sektöründe ise % 1446'lık ve otel-lokantalarda % 377'lik artışlar gözlemlenmektedir.

TABLO-14: Uluslararası Sermayeli Şirketlerin Sayılarının Sektörlere Göre Dağılımı

SEKTÖRLER	1954-2002 (BİRİKİMLİ)	2003	2004	2005	2006	1954-2006 (TOPLAM)
Tarım, Ormancılık ve Balıkçılık	88	27	33	40	39	227
Madencilik ve Taşocakçılığı	97	11	32	50	43	233
İmalat Sanayi	1.427	267	369	456	459	2.978
* Gıda ve İçecek	152	20	51	43	40	306
* Tekstil	144	63	58	78	53	396
* Kimya	171	29	50	40	45	335
* B.Y.S. Makine ve Teçhisat	104	19	25	30	47	225
* Motorlu Kara Taşıtı	126	16	18	21	14	195
Diğer İmalat	740	120	167	244	260	1.521
Elektrik, Gaz ve Su	68	10	14	12	45	149
İnşaat	205	30	136	348	434	1.153
Toptan ve Perakende	1.965	434	888	792	862	4.941
Oteller ve Lokantalar	608	60	78	180	226	1.152
Ulaştırma, Haberleşme	418	95	219	260	285	1.277
Gayrimenkul Kiralama ve İş Faal.	378	90	230	520	724	1.942
Diğer Toplumsal, Sosyal ve Kişisel Hizmet Faaliyetleri	306	81	96	187	233	903

*Kaynak: HM, 2007

III.1.2.3. Finansal Krizler

1980 sonrası açık piyasa ekonomisine geçiş ile birlikte Türkiye ekonomisinde gerek siyasi nedenlerden gerekse iktisadi politikaların uygulamalarındaki sorunlardan ve piyasa manipülasyonlarının oluşturduğu ortamlardan dolayı belirli dönemlerde “krizler” yaşanmıştır. Serbest piyasa ekonomisinin getirdiği bu dezavantajlar, büyük bütçe açıkları, yüksek büyüme ile birlikte gelen yüksek enflasyon oranı, dış ticaret açığının günden güne fazlaşması ile birleştirildiğinde finansal ve iktisadi anlamda darboğazlara neden olmuştur.

Bu krizlerin en başında 1994 krizi olarak bilinen, 1994 Ocak ayından başlayarak 5 Nisan 1994 kararlarına kadar olan süreçteki krizdir. Kepenek ve Yentürk (2005: 580), 1994 krizinin nedenleri olarak, yüksek spekülâtif sermaye girişlerini, hem cari, hem de kamu açıklarındaki artışı, Türk lirasının diğer yabancı para birimlerinin karşısındaki değer kaybını, faiz oranlarının aşırı yükselişini, para arzının ve kredi stokunun genişlemesini göstermektedir. Bunun yanı sıra Kepenek ve Yentürk (2005: 580), kriz sırasında o dönemki hükümetin spekülâtif sermaye girişlerine müdahalesindeki yönetim yanlışlıklarının ve kötü kriz yönetiminin büyük rol oynadığını belirtmektedir.

1994 krizinin sonucu 5 Nisan kararları olarak gösterilmektedir. Ocak 1994’de başlayan döviz kurundaki yükseliş Nisan 1994’te % 50’lik bir artış göstererek (1 dolar 19.000TL’den 38.000TL’ye çıkmıştır), Merkez Bankası rezervlerinin yarı yarıya erimesine (7 milyar dolardan, 3 milyar dolara) neden olmuştur. Krizin atlatılabilmesi için (döviz talebin kesilebilmesi ve kısa dönemli kamu borçlarını ödeyebilmek için), o dönemki hükümet % 400 faizli borçlanma kağıtlarını piyasa sürmek zorunda kalmıştır. Ancak bu müdahale faizlerde çok daha yüksek oranda bir sıçrama yaratmıştır. Bu kriz uzun dönemde ücretlerin düşürülmesine, işsizlikte artışa, çok yüksek bir devalüasyona ve üç basamaklı enflasyona yol açmıştır.

Krizden sonra 1995-1996 arasında ekonomideki birçok dengesizlik düzeltilememiş, bazı ekonomik göstergeler istenmeyen durumlara derhal geri dönmüştür. Yentürk (2005: 141) 1996 yılındaki göstergelerin neredeyse tümünün yeniden 1994 öncesi koşullara dönmüş olmasının akla Türkiye’de yeni bir finansal kriz olacak mı sorusunu getirdiğini belirtmektedir.

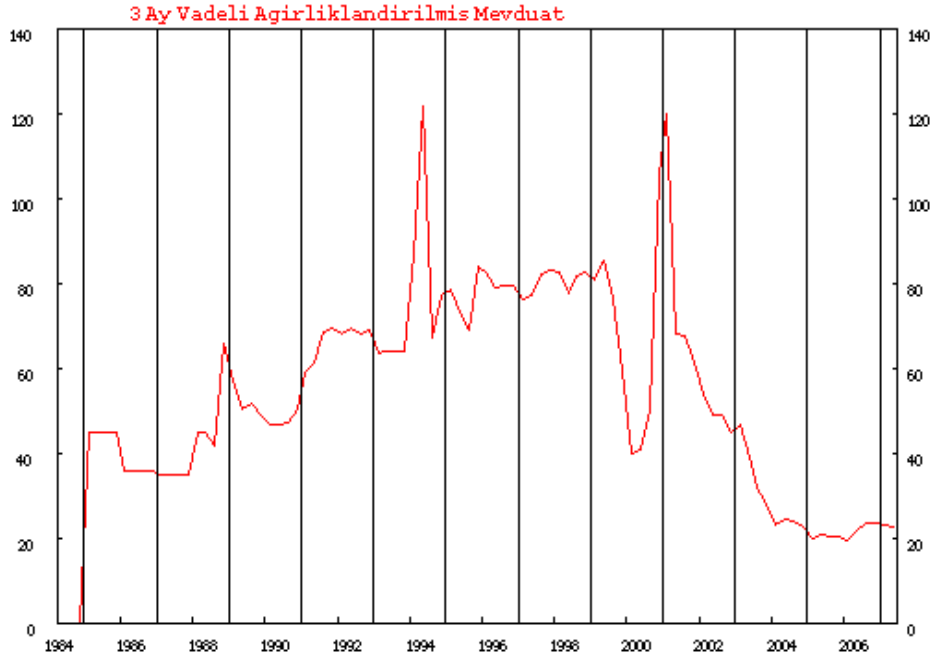
1996 sonrası sağlanmaya çalışılan istikrar, makro ekonomik göstergelerde kendini pek göstermemektedir. İMF ile yeni stand-by antlaşmaların imzalanması, enflasyonun sıkı bütçe ve ağır para politikaları bağlamında sürdürülmesinin sağlanması amaçlanmaktadır. Ancak 2000 yılının son yarısından sonra ekonomik göstergelerde kötü gidiş gözlenmeye başlamıştır (Kazgan, 2005: 237). Sabit döviz kuru rejimiyle devamlılık, 22 Kasım 2000’de cari işlemler bilançosundaki açıklar ticari bankalar üzerinden kapanmaya çalışırken yaşanan ilk şok ile sekteye uğramıştır. Özellikle imalat sanayinde başlayan çöküş daha büyük bir krizin habercisi niteliğini taşımaktadır. 2000 yılının son çeyreğinde yükselişe geçen faiz, bankacılık sisteminde ciddi bir sarsıntıya neden olmuş ve 19-22 Şubat 2001 tarihi bankacılık sisteminde Cumhuriyet tarihinin en büyük “finansal krizine” gebe olmuştur.

2001 krizinin en önemli nedenlerinden biri bankacılık sisteminin kısa vadeli borçlarla fonlanması ve bankaların şoklara karşı esnekliğinin olmamasıdır. Sabit kur rejiminin açık noktasını oluşturan spekülasyonlarla faizlerin çok kısa vadede aşırı yükselişi ve bazı bankaların açık pozisyonda kalmasıyla birlikte bankacılık sektörü krize girmiştir. Bu kriz belirli bankaların batmasına ve yatırım kuruluşlarının büyük fonlarıyla birlikte piyasalardan çekilmesine neden olmuştur. Kazgan (2005:245) 2001 krizinin bankacılık sisteminde ciddi bir sarsıntıya neden olduğunu ve bu krizi yaşayan çoğu bankanın kriz sonrasında yabancı bankalara ve yatırımcılara devredildiği veya onlarla ortaklığa gittiğinin altını çizmektedir. Bankacılık sisteminde bu anlamda ciddi bir yabancı yatırımcılara dönüşüm söz konusu olmuştur. Buna örnek olarak Demirbank’ın İngiliz HSBC bankasına satışı, Koçbank’ın % 50’lik hissesinin İtalyan Uni-Credito’ya ve Garanti bankasının da diğer bir İtalyan banka grubu ile görüşmeleri gösterilebilir.

Şekil-13 1994 ve 2001 krizi öncesi ve sonrasındaki yıllık faiz oranlarındaki değişimi ve bütçe açıklarını göstermektedir. Şekil-13’de 1994 yılının Ocak ayından Mayıs ayına kadar yıllık faizlerdeki anormal artış rahat bir şekilde gözlemlenmektedir. Aynı zamanda kriz sonrasında faiz oranları kriz öncesinden daha yüksek bir düzeydedir. Yatay seyir gibi gözükten faizler 1996 yılında tekrar bir yükselişe geçmiştir. 2001 yılındaki krizde de faiz oranlarında 1994 yılındaki kadar yükselme söz konusudur. Ancak 2001 yılındaki finansal krizde 2000 yılının son üç aylık bölümünde % 40’lardaki seviye, 2001 yılı içerisinde % 120 lere kadar çıkmıştır, bu nedenle bu kısa dönemdeki değişim 1994 krizine

göre çok daha derindir. Özellikle İnterbank'ın gecelik faiz oranları kriz dönemlerinde ciddi sıçramalar yapmaktadır. 2001 krizinde gecelik faiz oranları % 190'a kadar çıkmaktadır.

ŞEKİL-13: 1994-2001 Krizleri Öncesi ve Sonrası Aylık Göstergeler



*Kaynak: TCMB, 2007 (Faiz oranları)

1994 ve 2001 krizlerinin iş sistemi üzerindeki etkisine baktığımızda, ekonomik dengelerdeki istikrarsızlıkların özellikle üretim yapan sanayici üzerinde derin etkisi olduğunu söylemek yanlış olmaz. Kurumsal bağlam olan finansal sistemdeki değişimler, gerek şirketler yönünden gerekse yatırımcı yönünden oldukça önemlidir.

Kriz dönemlerinde makro ekonomik göstergelerdeki aşırı hareketlilik 1994 krizinde ticaret ve sanayi kesiminde ciddi yararlar açarken, 2001 krizi ise bankacılık sektöründe derin izler bırakmıştır. Ancak burada unutulmaması gereken nokta, yaşanan bu krizlerin bir biçimde devlet ve finansal sistemin işleyişinde bazı zorlamalar ve değişimi getirdiğidir. Örneğin, 1994 krizi sonrasında ekonomik istikrarın sağlanabilmesi çabasıyla bazı altyapı değişiklikleri yapıma çabası içine girilmiştir. Aynı şekilde, 2001 krizi sonrası makro ekonomik rejimde, para politikaları rejiminde kur-çıpasından (sabit kur rejimi), serbest kur

politikasına geçiş olmuş ve Merkez Bankasının piyasalara müdahalesi kur yönünden faiz yönüne dönmüştür. Bunun yanı sıra Merkez Bankasının tam bağımsızlığı gerçekleşmiş ve özerk kurumların oluşumunun gerekliliği tartışılmaya başlanmıştır.

Ancak finansal sistemin temelindeki kredi ve kredilendirme, kriz dönemleri kamu, banka ve özel sektör olmak üzere ekonomideki tüm aktörlerin finansman ihtiyacını ortaya çıkarmıştır. Bu sebepten ötürü kredilerde ciddi bir artış söz konusudur. Kredili sistemlerin bir özelliği, ekonomik aktörlerin kredi bağlamında fonlanmasını sağladığından, aktörlerin sisteme bağımlılıklarını artırmaktadır. Her ne kadar 1986 yılında sermaye piyasa işlevine başlamış olsa da, ekonomik aktörlerin mevcut kredili sistemi bırakıp sermaye piyasasından fon aramaları oldukça zordur. Zira, Cumhuriyet döneminden beri, özel sektörün devlet teşvikleri yolu ile oluştuğu da düşünülecek olursa, devlete bağımlılığın kolaylıkla ortadan kalkmasının mümkün olamayacağı da söylenebilir. Bu anlamda ekonomik aktörlerin sermaye yapılarındaki değişimin, ani ve köklü bir değişim olmasını beklemek mümkün değildir.

III.1.3. Türk İş Sisteminde Kurumsal Bağlamda Değişim ve Süreklilik

Bu bölümde yukarıda belirtilen Türkiye bağlamındaki makro kurumsal değişkenlerin zaman içindeki değişimi değerlendirilecektir. Ayrıca kurumsal bağlamdaki değişimlerin sahipliğe dayalı olmayan eşgüdüm için ne anlama geldiği yorumlanmaktadır. Makro kurumsal bağlamda iki önemli boyut Whitley (1999: 48) tarafından vurgulanmaktadır. Bu boyutlardan ilki devlet, ikicisi de finansal sistemdir. Türkiye bağlamında devletin değişimi, önceki bölümlerde kanunların analizleri ile tespit edilmeye çalışılmıştır.

Devletin ekonomi içerisindeki rolünde yıllar itibariyle bir azalma görülmemektedir. Son iki yılda yapılan özelleştirmelere rağmen kamu sektörünün GSMH içerisindeki payının azalmaması bunun en önemli göstergesidir. Yıllar itibariyle artan özelleştirmeler devletin ekonomi içerisindeki rolünü azaltacağını gösterse de bu tür bir değişim söz konusu değildir. Yıllar itibariyle kamu ihalelerindeki artış da devletin ekonomideki rolünden vazgeçmediğini gösteren bir başka gösterge olarak verilebilir. Özellikle mal alım

ihalelerinin, tüm ihalelerin % 60'ını kapsadığı düşünüldüğünde devletin özel sektör için önemli bir müşteri olduğunu söylemek mümkündür.

Bunun yanı sıra yıllar itibariyle EK-1'de de gösterilen kanun değişiklikleri ara kurumların ekonomi içerisindeki rolünü ortaya koymaktadır. Özerk ara kurumların oluşumu devlet ile özel sektör arasındaki ilişkileri dengelemektedir. Ancak yeni kurulan bu ara kurumların yabancı ülkelerdeki (Örn. Almanya) gibi tam bağımsız kuruluş ve kurumlar şeklinde çalıştıklarını söylemek mümkün değildir. Türkiye'deki ara kurumlar kamu kurumları gibi çalışan, kendilerine ait kanunlarının olduğu kurumlardır. Bu kurumlar bağımsız olarak nitelendirilseler de devlet nitelikleri ön planda yer almaktadır.

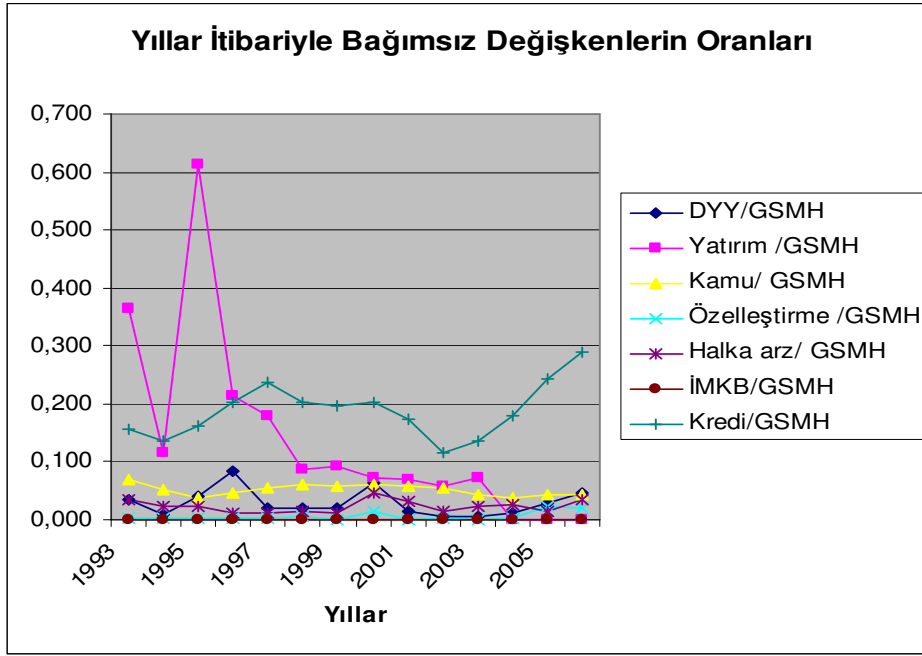
Devletteki bir başka değişim de teşvik politikalarında yaşanmaktadır. Sanayi teşvik kanununun kaldırılması ile birlikte devletin özel sektörü teşvik politikalarının biçiminde bir değişim yaşanmıştır. Yıllar itibariyle bakıldığında yatırım teşviklerinde ciddi bir azalma görülmektedir. Bunun da devletin Cumhuriyet dönemlerindeki "baskın gelişimsel devlet" rolünden uzaklaştığını gösteren bir durum olduğu söylenebilir. Rekabete dayalı iç piyasaya bakıldığında devletin rekabeti destekleyici politikası göze çarpmaktadır. Ancak halen bazı sektörlerde devletin ekonomik aktör olarak yer aldığı da gözlemlenmektedir.

Finansal sistemdeki değişimlere bakıldığında kurumsal kredilerin yıllar itibariyle arttığı, şirketlerin finansman ihtiyaçlarını kredilerden karşıladıkları söylenebilir. 1986 sonrası İMKB'nin kurulmasıyla birlikte şirketlerin finansman ihtiyaçlarını sermaye piyasasından sağlama olanakları ortaya çıkmıştır. Özellikle menkul kıymet ihraçlarına bakıldığında 2000 yılından bir artış gözlenmektedir. Bu anlamda finansal sistemde ikili bir yapının oluştuğu görülmektedir. Krizlerin finansal sistemdeki etkisinin vurgulanmasında yarar vardır. Ekonomide 1994 ve 2001 krizlerinin etkileri her anlamda görülmektedir. Devletin piyasalara müdahalesine bakıldığında, Merkez Bankasının açık piyasa işlemlerinde 2001 krizi sonrası bir azalma olduğu bu anlamda da liberalleşmeye doğru adımlar atıldığı söylenebilir. Doğrudan yabancı yatırımlardaki artış da bu liberalleşmenin sonucunda ortaya çıkan bir olgu olarak gösterilebilir.

İşte devlet ve finansal sistemdeki bu değişimlerin holdinglerin işbirliği ilişkilerinde belirli alanlarda etki yaratması beklenebilir. Şekil-14'te 1993-2006 yılları arasındaki on dört yıllık dönem içerisinde özelleştirme, yatırım teşvikleri, kamu sektörünün payı, halka

arz, İMKB'nin piyasa kapitalizasyonu ve kurumsal kredilerin GSMH içerisindeki paylarındaki değişim gösterilmektedir. Özellikle, kurumsal kredilerde, özelleştirme, halka arz ve doğrudan yabancı yatırımlarda bir artış gözlemlenmektedir. Yatırım teşviklerinde ise yıllar itibarıyla bir azalış söz konusudur. İMKB'nin piyasa kapitalizasyonunda ve kamu sektörünün GSMH içerisindeki payında yatay bir seyir gözlemlenmektedir.

ŞEKİL-14: Yıllar İtibariyle Değişkenlerin Değişimi



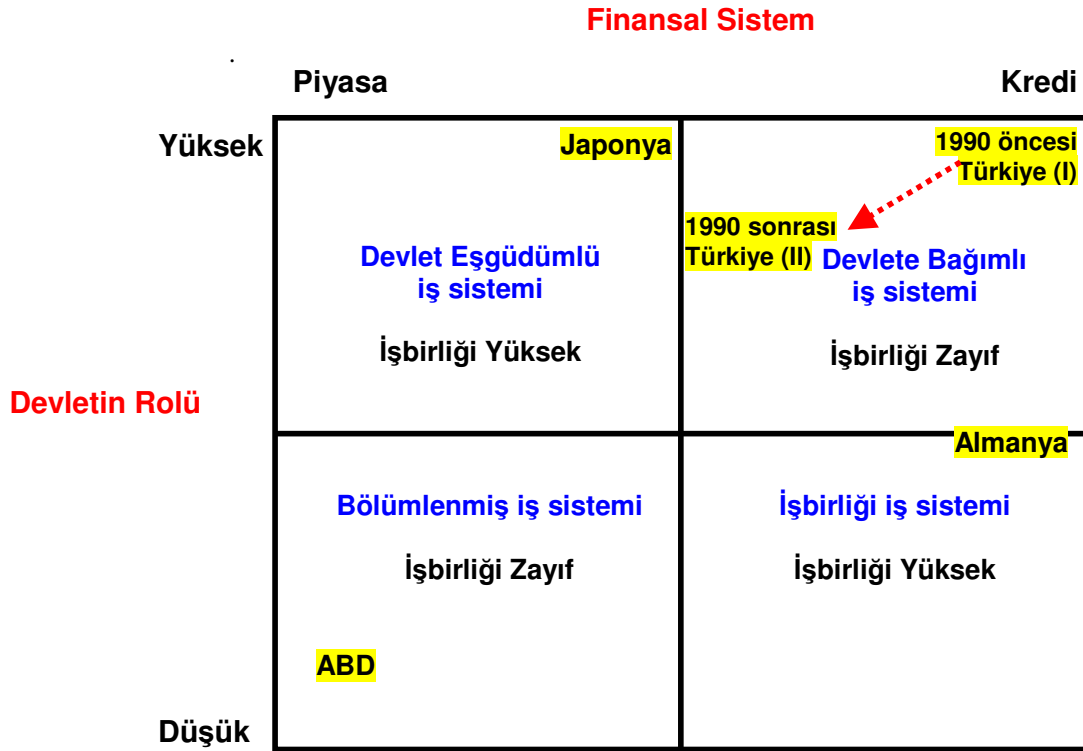
Tüm bu bağımsız değişkenlerin sahipliğe dayalı olmayan eşgüdüm üzerindeki etkisi doğrultusunda iş sistemi tipinde olası bir değişimin ipuçlarını görmek mümkün olabilir. Türk iş sistemi Whitley'in (1999: 43, 44) çalışmasında belirtilen iş sistemi tiplerinden "devlete bağımlı iş sistemi" niteliklerini taşımaktadır (Gökşen ve Üsdiken, 2001; Buğra ve Üsdiken, 1995). Ancak 1990 sonrası devletteki ve finansal sistemdeki değişimler iş sisteminde bazı değişimlere de neden olmaktadır. Bu anlamda, bahsedilen değişimler doğrultusunda devlete bağımlı iş sisteminden ne tip bir iş sistemine doğru bir yönelim gösterdiği sorusu ortaya çıkmaktadır.

Şekil-15'te makro kurumsal bağlamdaki değişimlerin iş sistemi niteliklerinden sahipliğe dayalı olmayan eşgüdüm çerçevesindeki değişimi ve yönelimi boyutu gösterilmektedir. Devletin ekonomideki rolünün yüksek, finansal sistemin sermaye

piyasası temelli ancak banka kredilerin de yoğunluklu olduğu ve şirketler arasındaki işbirliğinin yüksek olduğu bölüm, Japonya'nın iş sistemi olan "devletle eşgüdümlü" iş sistemini göstermektedir.

Whitley (1999: 62) devlet eşgüdümlü iş sistemlerinde ara kurumların etkisinin yüksek olduğu bu nedenle de işbirliklerinin yüksek olduğunu belirtmektedir. Devletin rolünün düşük, finansal sistemin sermaye piyasası temelli olduğu ve işbirliğinin ise zayıf olduğu bölüm, Anglo-Sakson sistemi olan "bölümlenmiş" iş sistemini göstermektedir. Whitley (1999: 61) bölümlenmiş iş sistemlerinde kol mesafesi ilişkilerden ve sermaye piyasası temelli bir sistemin özelliklerinden ötürü işbirliğinin düşük olduğunu belirtmektedir. Devletin rolünün düşük, ancak kredili finansal sistemin olduğu ve işbirliğinin yüksek olduğu bölüm ise, Almanya'nın sistemi olan "işbirlikçi" iş sistemi olarak belirtmektedir. Whitley (1999: 62) işbirliği iş sisteminde ise ara kurumların riski özel sektörle birlikte paylaşmasından dolayı işbirliğinin yüksek olduğunu vurgulamaktadır.

Şekil-15: Türk İş Sisteminde Sahipliğe Dayalı Olmayan Eşgüdüm Bağlamında Değişim Modeli



Devletin rolünün yüksek, kredi temelli finansal sistemin olduğu işbirliğinin zayıf olduğu bölüm ise “devlete bağımlı” olan Türk iş sistemini göstermektedir. Türk iş sistemine bakıldığında 1990 öncesinde kredili finansal sistemin olduğu, devletin rolünün yüksek olduğu holdingler arasındaki işbirliğinin ise zayıf olduğu bir sistem söz konusu iken, 1990 sonrasında sermaye piyasasının gelişimi ile birlikte finansal sistemde ikili döneme gidildiği, devletin ekonomi içerisindeki rolünün sadece belirli alanlarda azaldığı ve baskın devlet modelinin de halen devam ettiği söylenebilir. Bu anlamda modelde Türk iş sistemi 1990 öncesi birinci konumda iken, devlet ve finansal sistemdeki değişim ile ikinci konuma doğru ilerlemektedir. Bu anlamda bakıldığında devlet eşgüdümlü iş sistemine bir eğilimin ortaya çıktığını söylemek mümkündür. Bu değişim ise Türkiye’deki örgütler arasındaki işbirliğinin görel olarak artabileceği anlamına gelmektedir.

IV. TÜRK İŞ SİSTEMİNDE ŞİRKET TOPLULUKLARI ARASINDAKİ İLİŞKİLERİN DEĞİŞİMİ

Bu bölümde Türkiye’de baskın örgütlenme biçimi olarak tanımlanan holdinglerin iş sisteminin ikinci temel niteliği olan sahipliğe dayalı olmayan eşgüdüm ortaya çıkarılmaya çalışılmaktadır. Türkiye’nin yaygın örgütlenme biçimi olarak tanımlanan şirket gruplarının (holdinglerin) 1993-2006 yılları arasındaki şirketler arası ilişkilerindeki değişimi, sektörel dağılımları, işbirliği türleri ve kurumsal bağlamdaki değişimlerin bu ilişkilere etkisi üzerinde durulmaktadır. Ancak öncelikle Türkiye’deki şirket topluluklarının oluşumu ve tarihsel değişimine göz atmakta yarar vardır.

IV.1. Şirket topluluklarının temel nitelikleri

Cumhuriyet döneminde savaş sonrası büyük yokluk içerisinde bulunan halkın devlet planlaması ve teşvikleri ile kalkınması sağlanmaktadır. O dönemde sanayinin oluşumunda (özel sektörün oluşumu), devletin öncü rol üstlendiğini söylemek mümkündür. Kıbrıscıklı ve arkadaşları (2001) çalışmalarında, Türk iş sisteminin “devlete bağımlı” iş sistemi olduğunu belirterek, 1920’lerde devletin ulusal ekonomide çok önemli bir rol üstlendiğini, 1980 sonrası liberal ekonomiye geçişle de bunun sürdürüldüğünün altını çizmektedirler. Devletin sanayi oluşturmada belirli aileleri seçip teşvik etmesi “kalkınmayı destekleyici devlet” yapısının bir özelliği olarak da görülebilir. Bu anlamda, Whitley’in (2005: 195) baskın gelişimsel devletler modelindeki niteliklerin tamamının Cumhuriyet döneminde oluştuğunu söylemek mümkündür. Zira Osmanlı devletinin tüm borç ve alacaklarının reddedilerek hiçbir parası, eğitimi ve altyapısı olmayan bir millet için devletin yepyeni bir ekonomi kurma çabası ve baskın aktör olarak bizzat kendisinin ekonominin içinde yer alması oldukça meşru bir durum sayılmaktadır. O günlerden günümüze baskın devlet anlayışı ve ekonomideki etkin rol “patrimonyal devlet” alışkanlığını da beraberinde getirmektedir.

Öniş çalışmalarında (1986; 1991; 1992) Türkiye’deki patrimonyal devlet geleneğinin halen sürdüğünü ve hem ekonomik liberalizasyonda hem de sağlam demokratik sürecin oluşturulmasında olumsuz etki yaratan aşırı merkezîyetçi devletin zayıflıklarının bu devlet geleneğinden kaynaklandığını savunmaktadır. Ayrıca Öniş (1991:

194) 1980 sonrasında kapalı ekonomiden liberal ekonomiye geçiş ile birlikte kamu sektörünün genişlediğini ve bu anlamda belirsiz bir büyüme stratejisi izlendiğini belirtmektedir. 1980'ler sonrasında liberalleşen ekonomi ile birlikte devletin ekonomideki payının küçülmesi beklenirken tersi bir durum gerçekleşmiştir. Öniş (1991: 195) devletin müdahalesinin biçiminde bir değişim olduğunu, fiyat belirleme sürecinde devletin etkisinin gözle görülür şekilde azaldığını, ancak devletin ekonomi üzerinden elini çekmeyerek bunun yerine yeniden yapılanmaya gittiğini vurgulamaktadır. 1980'lerin ortasındaki ithalatı destekleyici rejimin, kamu sektöründe genişleme ve rant kollama davranışlarını da beraberinde getirdiğinin altını çizmektedir. Bunun yanı sıra liberal ekonomi ile birlikte devletin küçülmesi yerine yeniden örgütlenmeye gitmesinin politik elitlerin rant kollayıcı davranışlarından ötürü olduğunu, bunun da işbirlikçi ekonomik yönetime ve özel sektör holdinglerinin ve sendikaların büyümesine izin vermediği gibi istikrarsız sonuçlar doğurduğunu irdelemektedir (Öniş, 1992).

Cumhuriyet döneminde, devletin kalkınmayı sağlayıcı iktisadi politikaları, sermaye kontrolünün rahat sağlanabildiği aile egemenliğindeki girişimcilerin desteklenmesi ile özel sektör oluşturulmaktadır. Öniş'in belirttiği (1992) bu patrimoniyal devlet anlayışı, özel sektörün devlet teşvikleri ile oluşturulmasından sonra da sürmektedir. Bu anlamda, iş sisteminde özel sektörün tarihsel değişimine bakmakta yarar vardır.

Türk iş sisteminde özel sektörde en önemli ekonomik aktör olan şirket topluluklarının (holdinglerin) değişimleri yazında belli alanlarda ele alınmaktadır. Bunların başında ekonomi-politik anlamdaki değişimi vurgulayan Buğra'nın 1994 çalışması gelebilir. Buğra'nın (1994) çalışması Türkiye'deki holdingleri ve girişimci davranışlarını biçimleyen iktisadi ve siyasal etkenleri tarihsel süreç içerisinde inceleyerek devlet ve holding sahipleri arasındaki ilişkilere vurgu yapmaktadır. Çalışma, sanayileşme evrelerini saptama ve siyasal ve iktisadi politikaların gelişimini anlamada tarihsel bir perspektif çizmesi açısından değişimi ortaya koyan bir nitelik taşımaktadır. Cumhuriyet döneminden başlayarak, girişimcinin oluşumu ve girişimci davranışının temel niteliklerini saptanmış ve devletle iş adamları arasındaki ilişkiler ortaya konmaya çalışılmıştır. Buğra (1994: 40) savaş sonrası sanayileşmenin ilk evrelerinde girişimcinin oluşumunda devletin rolünün oldukça etkin olduğunu ve bunun da daha sonraki zaman dilimleri içerisinde devletle olan ilişkilerde önemli bir unsur olduğunu belirtmektedir.

Cumhuriyet döneminde, sermayenin kontrolünün rahat sağlanabilmesi için aile egemenliğindeki küçük girişimlere teşvik sağlanmıştır. Bu aile kontrolündeki küçük girişimciler, daha sonra devlet teşvikinin avantajlarını da kullanarak, büyüyüp farklı alanlarda çeşitlenme ile yayılım göstermişler ve “holding” ismini almışlardır (Kıbrıscıklı, vd., 2001). Holdingler, Güney Kore’nin şabolleri (Chaebol) gibi, merkeziyetin olduğu yatay çeşitlenmiş bir yapıya sahiptirler (Buğra ve Üsdiken, 1995; Gökşen ve Üsdiken, 2001).

Holdingler, Kamu İktisadi Teşebbüsleri (KİT) ile birlikte ekonomide önemli rol oynamaktadırlar. Özellikle 1930’lardaki korumacı devlet anlayışı, ekonomik aktör olarak hem devletin hem de holdinglerin rollerini paylaştığı karma bir ekonomiyi oluşturmuştur. Buğra’ya (1994) göre, 1930’larda büyük şirketler endüstriyel stratejiler için devlet yetkilileriyle işbirliği yapmayı tercih etmişler ve bu anlamda devletin sağladığı bu korumacı politikalarla da endüstriyel alanda daha rahat büyümeleri sağlanmıştır. Bu bağlam içerisinde devletin de özel şirketlerini etkin şekilde rahat kontrol edebilme şansı olmuştur. Devlete ekonomik işlerde doğrudan veya dolaylı bağlılığı temel alan endüstrileşmedeki karma politikalar, devlet ve büyük holdinglerin sahip olduğu bankaların baskın olduğu Türkiye’deki kredi temelli finansal sistemi de iyi yansıtmaktadır (Kıbrıscıklı, vd., 2001: 9).

Buğra ve Üsdiken (1995) endüstrileşme süreci içerisinde devletin güçlü ve merkezi devlet geleneğine sahip olduğunu ve iş aktivitelerinin devlete bağımlı özelliğinden dolayı devlet ile özel sektör arasında asimetrik güç ilişkisinin olduğunu savunmaktadırlar. Yazarlar, Türk holdinglerini karar verme ve eşgüdümün merkezi olduğu, genellikle aile şirketlerinden oluşan, aile üyelerinin yönetici pozisyonlarında buldukları ve büyük oranda ilişkisiz çeşitlenmeye gitmiş örgüt yapıları olarak belirtmektedirler.

Bu bağlamda Türkiye’deki holdinglerin sahiplik yapısı ve stratejilerini saptamak ve değişimlerini belirlemek amacı ile bazı çalışmalar yapılmaktadır. Bunlardan biri Gökşen ve Üsdiken’in (2001) çalışmasıdır. Bu çalışmada, holdinglerin kuruluş yıllarına bakılarak sahiplik yapısı ve stratejilerindeki değişim ele alınmaktadır. Çalışmada, 22 holding incelenerek, yönetim biçiminin kuruluş yılı ve holdingin büyüklüğünden bağımsız olduğu, örgütsel yapının merkeziyetinin büyüklüğe bağlı olarak değiştiği ve çeşitlenme,

uluslararasılaşmanın ise büyüklüğe ve holdingin yaşına göre bir değişime neden olmadığı bulunmuştur.

Yıldırım ve Üsdiken'in (2005) çalışmalarında ise holdinglerin sahiplik yapısına ve değişimine odaklanan bir başka çalışmadır. Yıldırım ve Üsdiken (2005: 13) çalışmalarında Türk holdinglerinin yönetim kurullarının yapısını ve değişimini ele almışlardır. Yazarlar yönetim kurullarındaki varyasyonlar değişkenlik gösterse de aile şirketlerindeki üst yönetim kadrosunun muhafazakar bir oluşumu devam ettirdiğini belirtmişlerdir. Bu anlamda holdinglerdeki merkezi yönetim ve sahiplik durağan bir yapı sergilemektedir.

Bahsedilen bu çalışmalar, Türk iş sistemindeki holdinglerin sahipliğe dayalı eşgüdüm çerçevesindeki sahiplik kontrolü ve yapısı, dikey ve yatay bütünleşmeleri saptamak amacıyla. Ulusal iş sisteminin niteliklerinden ikinci boyut olan sahipliğe dayalı olmayan eşgüdüm ise bu tezin kapsamı içerisinde yer almaktadır.

Whitley'in (1999: 34) bahsettiği iş sisteminin temel niteliklerinden ve Türkiye'de yapılmış çalışmalarda saptamalardan yola çıkılarak, Türk iş sisteminin genel niteliklerini belirlemede yarar vardır. TABLO-15 iş sisteminin belirttiği üç temel boyut üzerinden Türk iş sisteminin özelliklerini ortaya koymaktadır. Gökşen ve Üsdiken (2001) ile Yıldırım ve Üsdiken'in (2005) çalışmalarında sahipliğe dayalı eşgüdümün unsurlarından sahiplik kontrolünün ailelerin elinde olduğu, aile üyelerinin yönetimde bizzat buldukları, dikey ve yatay bütünleşmenin yüksek olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır. Sahipliğe dayalı olmayan eşgüdüm boyutundaki saptamalar ise Whitley'in (1999: 42) çalışmasındaki devlete bağımlı iş sistemleri özelliklerinden alınmaktadır. Bu boyuttaki işbirliği türleri ve değişimleri tezin bir sonraki bölümünde ayrıntılı bir şekilde analiz edilmektedir.

TABLO-15: Türk İş Sisteminin Genel Nitelikleri

İŞ SİSTEMİ NİTELİKLERİ	TÜRKİYE
<i>Sahipliğe dayalı eşgüdüm</i>	
Sahiplik kontrolü	Doğrudan (Aile şirketleri)
Dikey bütünleşme	Yüksek
Yatay bütünleşme	Orta-Yüksek
<i>Sahipliğe dayalı olmayan eşgüdüm</i>	
Dikey işbirliği	Düşük
Yatay işbirliği	Düşük
Rakipler arası işbirliği	Düşük

Whitley (1999: 56) baskın ve riski paylaşan devlet yapılarında dikey ve yatay bütünleşme ittifaklarının düşük olduğu gibi rakipler arasındaki işbirliğinin de az olduğunu belirtmektedir. Whitley, kredi temelli finansal sistemlerde, rakipler arasındaki işbirliğinin yüksek, sermaye piyasası temelli finansal sistemlerde ise, dikey ve yatay bütünleşmenin düşük olduğunu belirtmektedir. Bu anlamda Türk iş sisteminin devlete bağımlı bir iş sistemi olduğu düşünüldüğünde, işbirliği ilişkilerinin düşük olması beklenebilir. Ancak devlete bağımlı iş sisteminde son bir yılda yaşanan değişimlerin de şirket toplulukları arasındaki ilişkileri etkilemesi beklenmektedir. Dolayısıyla bundan sonraki bölümlerde holdingler arası işbirliği türleri ve değişimleri ele alınmaktadır.

IV.2. Şirket topluluklarının arasındaki ilişkilerin değişimi

IV.2.1. Yöntem

Yönetim ve örgüt çalışmalarında yöntem konusu paradigma ayrımlarının sonucu olan farklı araştırma tekniklerinin nasıl kullanılacağı ve aynı araştırma içerisinde farklı yöntemlerin kullanılıp kullanılmayacağına dair tartışmalarla biçimlenmektedir. Pozitivist paradigmanın öngördüğü araştırmalardaki açıklama çabası metodolojik olarak nicel araştırma tekniklerini içine almakta, yorumsamacı paradigmlar ise anlama yönüne giderek nitel teknikleri kullanmaktadırlar. Bu anlamda, farklı paradigmlar farklı tip araştırma yöntemleri yönüne gitmektedirler. Pozitivist paradigma yöntemleri, nesnel, değerlerden bağımsız, soyut ve sabit, anketlerle ve hipotez testleri ile ölçme çabası içinde olan yöntemlerken; yorumsamacı paradigma yöntemleri, daha yoruma dayalı, öznel ve anlama çabası içerisindedir. Yorumsamacı yöntemler gerekçe temelli olup, vakalara dayalı analizler yapılmaktadır (Silverman, 1998: 79).

Silverman (1998), nitel ve nicel araştırma yöntemlerini ayrıntılı bir şekilde birbirinden ayırarak gerek paradigma olarak gerekse yöntem olarak avantaj ve dezavantajlarını ortaya koymaktadır. Nitel ve nicel ayrımın baştan yapılmasının anlamsız olduğunu belirterek, araştırmacının metodolojik veya ideolojik bir ayrıma göre değil, neyi tarif etmek istediği, neyi bulmak istediğine göre yöntemlerin değiştiğini, kendi tanımlamalarına ve amaçlarına yönelik bir yolun çizilmesi gerektiğini vurgulamaktadır.

Downey ve Ireland'da (1976), nitel tekniklerin örgüt çalışmalarının en azından bir kısmında önemli rol oynadığını belirtmektedirler. Bu rolün, örgütlerin çevrelerinin ölçümünün nesnel veya öznel olarak kategorileştirilmesinden dolayı saklı olduğunu savunmaktadırlar. Downey ve Ireland'a (1976) göre, çevresel yargılar için nitel teknikler yararlıdır. Özellikle katılımcıların kendi çerçevelerini araştırmaya dahil etmeleri, yorumlanmasının ölçümünde bir yarar getirmektedir. Jick (1979: 602) ise, nitel ve nicel tekniklerin aslında rakip değil birbirlerini tamamlayıcı olduğunu savunmaktadır. Bu anlamda, bu tamamlayıcı rolün "metodolojilerin yakınsanması" veya "üçgenleme" olarak tanımlanmaktadır. Çoklu yöntemlerin kullanımının, sonuçların daha kendinden emin, veri toplamada daha dengeli bir durum yarattığını savunmaktadır. Jick'e göre (1979), verinin dışında kalan bölümler nitel araştırma yöntemleri ile kapanabileceği gibi, aynı zamanda kuramların bütünleşmesi ve sentezleştirilmesine de yardımcı olmaktadır.

Örgüt kuramı araştırmalarında kullanılan yöntemlere dair tartışma ve yorumları içeren tüm bu çalışmalar, paradigma farklılıklarının öngördüğü metodolojik ayrımların anlamsız olduğunu, bunun yerine farklı metodolojilerin birlikte kullanımının araştırmaları metodolojik olarak zenginleştireceğinin altını çizmektedir. Çok yönlü araştırma metodlarının bir araştırmada kullanımı, o araştırmanın kapsamını genişletmekle birlikte, aynı zamanda zenginleştirmektedir. Bu anlamda, bu çalışmada nitel ve nicel araştırma yöntemleri birlikte kullanılmış, her iki metodun yardımlarıyla bir açılım yaratılmaya çalışılarak süreçler ve değişimler anlaşılıp açıklanmaya çalışılmıştır.

Bu yaklaşım çerçevesinde, İMKB'ye kayıtlı 18 holding analiz düzeyi olarak alınmaktadır ve 20 yıllık zaman dilimi içerisinde kuramsal olarak belirlenen işbirliği türleri ve bu işbirliği türlerinin dereceleri belirlenmeye çalışılarak, holdinglerin 20 yıllık işbirliği endeksi oluşturulmaktadır. Bunun yanı sıra, bahsedilen holdinglerin her yıl için 21 ana

sektör, 48 alt sektör, 239 ayrıntılandırılmış alt sektörde (ISIC, Rev.4), iştirakleri bağlamında yer alıp almadıkları, zaman içerisinde hangi sektörlerden çıkıp hangi sektörlere girdikleri ve rekabet ettikleri sektörlerin yıllar üzerindeki değişimi saptanmaya çalışılmaktadır. Makro bağlamda devletin ve finansal sistemin değişimi, özelleştirme, piyasalara müdahale, devlet teşvikleri, doğrudan yabancı yatırımlar, kurumsal kredilerin, halka arzın ve piyasa kapitalizasyonunun GSMH'ye oranı olarak saptanan bağımsız değişkenlerin işbirliği ve sektörel dağılım bağımlı değişkenleriyle ilişkilerine bakılmaktadır. Tüm bu analizlerden yola çıkılarak, kurumsal bağlamdaki değişimin holdingler arasındaki işbirliğine etkisi tespit edilmeye çalışılmaktadır.

Bu çalışmada yöntem olarak nitel ve nicel araştırma teknikleri birlikte kullanılmaktadır. Bir önceki bölümde saptanan kurumsal bağlamdaki değişim boyutları, değişken olarak alınmakta ve TCMB, Hazine, İMKB, SPK ve Maliye Bakanlığı verilerinden yola çıkılmaktadır. Şirketler arasındaki işbirliği, İMKB'nin günlük bültenleri aracılığı ile şirket haberlerinden yola çıkılarak nitel verilerin sayısallaştırılması yöntemiyle işbirliği endeksi haline getirilmektedir. Şirketlerin sektörel değişimleri ise, İMKB'nin şirketler yıllığı olarak yayımladığı yıl bazındaki “şirketler yıllığı” kitaplarından belirtilen şirket iştiraklerinin ISIC, Rev.4 endeksindeki sektörel kodları yöntemi ile kodlanarak sayısallaştırılmakta ve şirketlerin İMKB'de işlem görmeye başladıkları yıl itibariyle zaman içindeki sektörel yönelimleri ortaya çıkarılmaktadır.

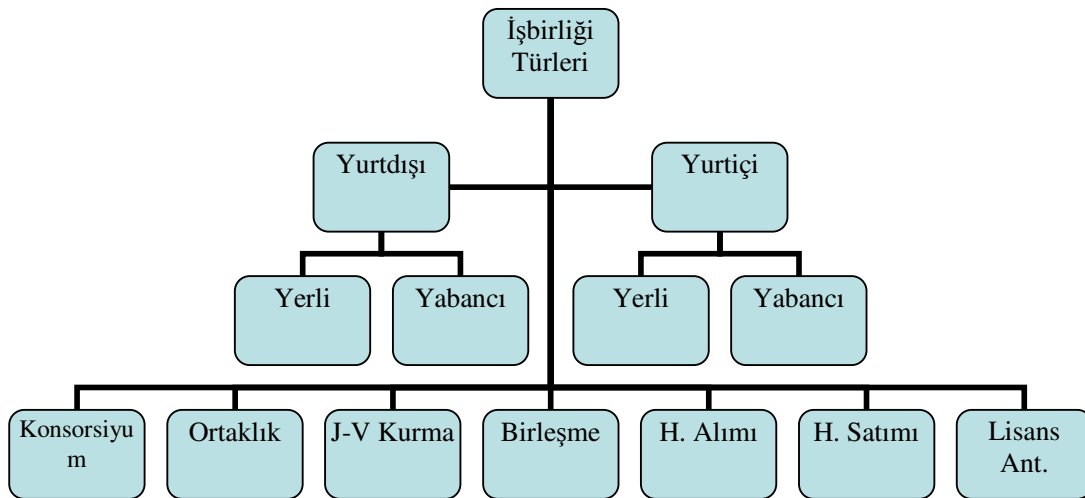
Çalışmada kurumsal bağlam özellikleri ile işbirliği biçimleri arasındaki ilişkilerin 14 yıllık süre için ölçülmesi en büyük sınırlılıktır. Araştırmanın amacı gereği analiz düzeyinin holding olarak alınması ve bu holdinglerin davranışlarında zaman içinde ortaya çıkan değişimin incelenmesi gerekmektedir. Bu inceleme için gerekli veri ise ancak 1993-2006 yılları arasında ulaşılabilir durumdadır. Bu nedenle değişkenlerin zaman içinde değişimi ve aralarındaki ilişkiler çoklu ilişki yöntemleri ile değil grafik ve oran hesaplamalarının görsel analizi biçiminde değerlendirilecektir.

IV.2.2. Araştırma Tasarımı

Tezin bu bölümünde holdingler arasındaki işbirliğinin değişimi ve kurumsal bağlamdaki devlet ve finansal sistem değişimlerin holdinglerin işbirliği arasında bir ilişkinin metodolojik olarak nasıl modellenip ölçüleceği ortaya çıkarılmaktadır.

Bu çalışmada ilk aşamada nitel daha sonraki aşamalarda ise nicel teknikler kullanılmaktadır. Nitel araştırma yöntemleriyle holdinglerin tarihsel olarak işbirliklerinin değişimi saptanmaya çalışılmıştır. 1986-2006 yılları arasında halka arz edilmiş 18 holdingin İMKB'nin *günlük şirket haberleri* üzerinde nitel araştırma yöntemlerinden doküman incelemesi yöntemi ile işbirliği kategorileri araştırılıp çıkarılmaya çalışılmıştır. Yıldırım ve Şimşek (2000: 150) doküman incelemesi yönteminin önceden belirlenen kategoriler veya temalar doğrultusunda yapılabileceğini ve araştırmanın amacına göre bu kategorilerin belirlenmesi gerektiğini belirtmektedirler. Ayrıca saptanan kategorilerin birbirinden bağımsız ve birbirlerini dışlayan tarzda olması gerektiğini de vurgulamaktadırlar (2000: 151). Bu nedenle, doküman analizi yöntemi kullanılmadan önce yazında belirtilen yedi işbirliği türü tespit edilmiştir (Şanlı, 2000: 315; Çınaroğlu, 2003: 5; Kayar, 2003: 6; KOSGEB, 2005). Bu işbirliği türleri daha sonra, yerli-yabancı ve yurtiçi-yurtdışı olarak kendi aralarında tekrar kategorileştirilmiş ve ayrıntılı bir ayırım tablosu oluşturulmuştur. Şekil-16 işbirliği türlerinin ayırımını göstermektedir.

ŞEKİL-16: İşbirliği Türlerinin Ayırımı



Şekil-16'da belirtilen bu ayırım doküman incelemesi yönteminde kullanılmakta ve nitel verinin nicelleştirilmesi sayısallaştırma ile sağlanmaktadır. Flick (2002: 266) nitel verilerin nicel değişkenlere dönüştürülmesinde birçok yolun olabileceğini belirtmektedir. Saptanan yollar, nitel verideki kodlama biçimlerine göre değişmektedir. Yıldırım ve Şimşek (2000: 153) de araştırmacının seçimine göre kategorilerin sayısallaştırılabileceğini belirterek, bu sayısallaştırmanın üç yolla yapılabileceğini vurgulamaktadırlar. Birinci yol, *var veya yok* olarak, 0 ve 1 kodlamasının yapılması, ikinci yol, kategorilerin *yüzde dağılımlarının* verilmesi, üçüncü ve son yol ise, kategorilerin ilgili dokümanda *kapsadığı alanın* bir ölçüt olarak kullanılmasıdır. Bu analizde, bu yollardan birinci yol, 0 ve 1 kodlaması kullanılmış ve kategori ayrımları kodlanarak toplam sayılara ulaşılmıştır.

Araştırmanın ikinci aşamasında holdinglerin hangi sektörlerden çıkıp hangi sektörlerle zaman içerisinde girdikleri bulunmaya çalışılmaktadır. Bu aşamada, İMKB'nin *şirketler yılı* kitabında holdinglerin iştirak oranları tespit edilmiş ve bu veriler ISIC, Rev.4 kategorisi doğrultusunda kodlanarak halka arz edildikleri yıllar itibariyle SPSS istatistik programına yıl bazında girilmiştir. ISIC Rev.4 kategorisi, Birleşmiş Milletler İstatistik Biriminin tüm ekonomik aktivitelerin uluslararası standartlarını belirleyen endüstriyel sınıflandırmasıdır. Bu sınıflandırma, toplam 21 ana kategori, 99 alt sektör ve 891 diğer alt sektörleri kapsamaktadır. Bu sınıflandırmalar doğrultusunda holdinglerin sektörel dağılımları ve bu dağılımların değişimleri bulunarak aynı sektörde bulunmama derecesi "örtük işbirliği" kontrol değişkeni oluşturulmuştur.

Araştırmanın üçüncü ve son bölümünde ise finansal sistem değişimini gösteren kurumsal kredilerin toplam GSMH'ye oranı, halka arzın toplam GSMH'ye oranı, doğrudan yabancı yatırımların GSMH'ye oranı ve İMKB'nin piyasa kapitülasyonunun GSMH'ye oranı *finansal bağımsız değişkenler* olarak, devletin değişimi için ise *kamusal bağımsız değişkenler* olarak, özelleştirme oranları, teşvik oranları ve piyasa müdahale oranları kullanılmaktadır.

IV.2.3. Örneklemin Tanıtılması

Niteliksel ve niceliksel analizlere başlamadan önce analiz düzeyi olarak belirlenen holdinglerin genel bilgilerinin tanımlanmasında yarar vardır. Tablo-16 2006 yılı itibariyle öncelikle İMKB’de işlem gören holdinglerin genel bilgilerini, buldukları sektör, kuruluş yılı, iştirak sayısı, ortak sayısı, halka açık olup olmadığı ve oranlarını belirtmektedir.

TABLO-16: İMKB’de İşlem Gören Holdingler

HOLDİNG	SEKTÖR	KURULUŞ	İŞTİRAK SAYISI	ORTAK SAYISI	HALKA AÇIKLIK	ORANI (%)
Alarko Holding A.Ş.	Portföy	1972	14	1	Halka açık	25,55
Doğan Şirketler Grubu Holding A.Ş.	Portföy	1980	19	4	Halka açık	34,29
Doğan Yayın Holding A.Ş.	Basın	1980	32	8	Halka açık	30,29
Deva Holding A.Ş.	İlaç	1958	6	5	Halka açık	52,61
Efes Sınai yatırım Holding A.Ş.	İçecek	1993	9	2	Halka açık	48,11
Eczacıbaşı Yatırım Holding Ortaklığı A.Ş.	Portföy	1973	18	1	Halka açık	43,44
Egs Holding A.Ş.	Portföy	1997	19	6	Halka açık	88,10
Enka Holding A.Ş.	Portföy	1957	23	10	Halka açık	12,66
GSH Holding A.Ş.	Portföy	1986	12	8	Halka açık	81,60
İhlas Holding A.Ş.	Portföy	1980	31	11	Halka açık	70,90
Koç Holding A.Ş.	Portföy	1963	57	14	Halka açık	22,00
Mazhar Zorlu Holding A.Ş.	Portföy	1996	14	5	Halka açık	34,87
Medya Holding A.Ş.	Portföy	1989	15	9	Halka açık	30,21
Nergis Holding A.Ş.	Tekstil	1982	6	2	Halka açık	32,55
Net Holding A.Ş.	Portföy	1981	21	16	Halka açık	58,95
Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş.	Portföy	1967	21	24	Halka açık	25,32
Transtürk Holding A.Ş.	Portföy	1971	11	2	Halka açık	87,97
Yazıcılar Holding A.Ş.	Portföy	1976	9	21	Halka açık	21,78

TABLO-16’da 2006 yılı itibariyle İMKB’de işlem gören 18 holdingin genel tanımlayıcı istatistikleri gösterilmektedir. Holding şirketleri bünyelerinde birçok şirket bulundurduklarından sektör olarak “portföy” kelimesi kullanılmaktadır. Kuruluş yılı, iştiraklerinin sayısı, ortak sayısı ve halka açıklık oranları da sunulmaktadır. Bu 18 holdingin bünyesinde toplam 357 şirket bulunmaktadır. Halka arz oranları en az % 20’den başlamak üzere % 89’lara kadar çıkmaktadır. Kuruluş yıllarına bakıldığında ise sadece 7 tanesi 1980 öncesi kurulmuş holdinglerdir. Kalan 11 holdingin kuruluşları 1980-1996 yılları arasında değişmektedir.

EK-4⁷'de bakıldığında, toplam 357 holdinge bağlı şirketin sektörel dağılım yüzdeleri, bu sektörlerde kaç firmanın olduğu ve halka açıklık oranları verilmiştir. 18 holdingin iştiraki bulunduğu firma sayısı olarak % 20'lik pay ve 72 firma ile Koç Holding başı çekmektedir. Daha sonra % 10'luk pay ve 38 firma ile Sabancı Holding, % 9'luk pay ve 32 firma ile Doğan Yayın Holding, % 8,7'lik pay ve 31 firma ile İhlas Holding, % 5,9'luk pay ve 21 firma ile Net Holding, % 5,6'luk payı ve 20 firma ile Transtürk, % 5,3'lük pay ve 19 firma ile Doğan Holding, % 5'lik pay ve 18 firma ile Eczacıbaşı, % 4,5'lik pay ve 16 firma ile Medya Holding, % 3,9'luk payları ve 14 firma ile hem Alarko Holding hem de Mazhar Zorlu Holding, % 3,4'lük pay ve 12 firma ile GSD Holding, % 2,5'lik payları ve 9 firma ile Yazıcılar Holding ve Efes, % 1,7'lik payları ve 6 firma ile Deva Holding ve Nergis Holding gelmektedir. Bunun yanı sıra toplam 357 firmanın % 17'si halka açık iken, % 83'ü halka açık firmalar değildir.

Bunlara ek olarak, EK-4'te holdinglerin son sektörel dağılımlarını gösteren genel tanımlayıcı istatistikler verilmiştir. Holdinglere bağlı 357 şirketin sektörel dağılımları ISIC Rev.3 kategorisine göre kodlanmıştır. Sektörel dağılımların genel oranlarına bakıldığında, holding şirketlerinin 12'si (% 67) en çok ticaret-hizmet sektöründe yer almaktadır. 11 holding (% 61) finans sektöründe, 9 holding (% 50) sigorta ve turizm sektöründe faaliyetlerini sürdürmektedir. Daha sonra sırasıyla, 8 holding (% 44) bilişim, 7 holding (% 39) basın, enerji-petrol ve pazarlama sektöründe, 6 holding (% 33) inşaat ve makine sektöründe, 5 holding (% 28) otomotiv, perakende, yapı malzemesi sektöründe, 4 holding (% 22) elektrik-elektronik, portföy ve plastik sektöründe, 3 holding (% 17) ağaç-orman işleri, bankacılık, gıda, havacılık, proje yapımı ve kimya sektörlerinde, 2 holding (% 11) ambalaj, cam-seramik, demir-çelik, eğitim, ilaç, güvenlik, lastik, sağlık ve tütün sektörlerinde, 1 holding (% 6) ise nakliyat, maden, sağlık ürünleri, tarım ürünleri, çimento, emlak, gemicilik sektörlerinde bulunmaktadır.

⁷ EK-4'de holdinglerin betimleyici istatistikleri verilmektedir.

IV.2.4. Değişkenlerin Tanımlanması

Örneklemin tanımlanmasından sonra, bağımlı ve bağımsız değişkenlerin detaylı olarak tanımlanmasında da yarar vardır. Bu bölümde, ilk olarak devletin ve finansal sistemin değişimini gösteren bağımsız değişkenler saptanmaya çalışılmıştır. İkinci olarak ise bağımlı değişkenler olan holdinglerin işbirliği türleri tanımlanmıştır.

Whitley (1999) devlet ve finansal sistemi kurumsal bağlam nitelikleri olarak belirtmektedir. Bu anlamda devletin ve finansal sistemin değişimini gösteren değişkenlerin belirlenmesi gerekmektedir. Çalışmada devletin değişimi boyutunda devletin ekonomideki payı, özelleştirmeler, yatırım teşvikleri alınırken devletin ekonomideki payının belirlenmesi boyutunda kamu sektörünün GSMH içindeki payı alınmaktadır. Bu veri Merkez Bankasının verilerinden alınmıştır. Devlet değişimleri için yıllar itibariyle özelleştirme rakamları, Özelleştirme İdaresi Başkanlığı tarafından açıklanan yıllık bültenen alınmıştır. Devletin değişimini gösteren bir başka değişken yatırım teşvikleridir. Yıllar itibariyle devletin yatırım teşvikleri, Hazine Müsteşarlığı tarafından yıllık verilerde belirtilmektedir. Bu üç bağımsız değişkenin, bağımlı değişken olarak holdinglerin işbirlikleri arasındaki ilişkiler çıkarılmaktadır.

Makro kurumsal bağlamın ikinci boyutu olan finansal sistemdeki kredi veya sermaye piyasası temelli finansal sistemin değişimi için ise, üç farklı bağımsız değişken belirlenmiştir. Bu değişkenlerden ilki kurumsal kredilerdir. Yıllar itibariyle kurumsal krediler Merkez Bankası verilerinden alınmıştır. Kredili sistemin en önemli göstergelerinden biri olan kurumsal sistemin GSMH'ye oranı bağımsız değişken olarak kullanılmaktadır. İkinci bağımsız değişken, sermaye piyasasının gösteren halka arzlardır. Halka arz verileri ise, SPK'nın verilerinden alınmıştır. Yıllar itibariyle halka arzın GSMH'ye oranı, şirketlerin kredili sistemden sermaye piyasasına geçişini temsil eden bir veri olmasından ötürü bağımsız değişken olarak alınmaktadır. Üçüncü bağımsız değişken ise sermaye piyasalarının piyasa kapitalizasyonudur. İMKB'nin piyasa kapitalizasyonu verisi ise yine SPK verilerinden elde edilmiştir. İMKB'nin piyasa kapitalizasyonunun GSMH'ye oranı halka arz gibi sermaye piyasasına geçişi gösteren menkul kıymetler borsasının sermaye oranını gösterdiğinden ötürü bağımsız değişken olarak saptanmıştır. Son olarak, doğrudan yabancı yatırımların GSMH içerisindeki payının holdinglerin

işbirliklerine etkisine bakılmaktadır. Böylelikle holdinglerin uluslararasılaşmasının işbirliği üzerindeki etkisi çıkarılmaya çalışılmaktadır. Bahsedilen bu bağımsız değişkenlerin holdinglerin işbirliklerine etkileri tüm işbirliği türleri için analiz edilmektedir. Tablo-17’de bağımlı ve bağımsız değişkenler özetlenmiştir.

TABLO-17: Bağımlı ve Bağımsız Değişkenler

BAĞIMLI DEĞİŞKENLER	BAĞIMSIZ DEĞİŞKENLER
<p>1. Açık İşbirliği</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konsorsiyumlar • Ortaklıklar • Ortak Girişimler • Birleşmeler • Hisse Alım ve Satımları • Lisans Anlaşmaları 	<p>1. Devletin Değişimi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Devletin Ekonomideki Rolü (Kamu Sektörü / GSMH) • Özelleştirmeler (Özelleştirmeler / GSMH) • Teşvik Politikaları (Yatırım Teşvikleri / GSMH)
<p>2. Örtük İşbirliği</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aynı sektörde bulunmama derecesi 	<p>2. Finansal Sistem Değişimi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kredili Sistem (Kurumsal krediler / GSMH) • Sermaye Piyasası (Halka arz / GSMH) (İMKB piyasa Kapitalizasyonu/ GSMH)

Holdinglein işbirliği değişkenlerine girilmeden önce, bu çalışma bağlamında bahsedilen işbirliği tanımının yapılması gerekmektedir. Schmidt ve Kochan (1977: 221) örgütler arası işbirliğini, eşgüdüm ve işbirliğini başarma hedeflerine vurgu yapan sosyal hizmet dağıtım sistemleri olarak tanımlamaktadır. Smith ve Wilson (1995) ise işbirliğini bireyler, gruplar ve örgütler arasındaki ortak çıkarların edinilmesi ilişkisiyle oluşan etkileşim süreci olarak tarif etmektedirler. Yine yazındaki bazı çalışmalar, benzer örgütlerdeki işbirliği ilişkilerini veya birbirlerine bağımlı rekabetin altını çizerek işbirliği

ilişkilerinin örgütsel stratejilerin bir ürünü olarak ele almaktadırlar (Galbraith, 1977; Kotter, 1979). Galbraith (1977), bağımsız stratejileri ve işbirliği stratejilerini bu anlamda birbirinden ayırmaktadır. Kotter (1979) ise çeşitlenme veya dikey bütünleşme ile örgütlerin alan değiştirmelerine vurgu yapmaktadır. Örgütler arasındaki işbirliği bu bağlamda öne çıkmaktadır. Örgütlerin, daha az maliyet, belirsizliği azaltma, kaynaklara daha rahat ulaşabilme ve hatta ulaştığı kaynakları kullanabilmek için örgütler arası işbirliğine yöneldikleri söylenebilir. Üsdiken (1983:156) örgütlerin işbirliğine yönelmelerini çeşitlerini, kaynaklara ulaşmada destek, kaynakların rahat değişimi, ortak aktiviteler ve ortak aktivitelere katılım olarak belirtmektedir. Üsdiken (1983) bu anlamda örgütler arasındaki işbirliklerinin oluşumlarını ele almaktadır. Ancak bu tezde örgütler arası işbirliğinin nedenlerinden çok iş sistemi içerisindeki işbirlikleri ortaya çıkarılmaya çalışılmaktadır.

Whitley (1999: 37) makro kurumsal boyutta ulusal iş sistemlerinde sahipliğe dayalı olmayan eşgüdümde üç farklı boyut olduğunu altını çizmektedir. Bu boyutlar, üretim zincirinin farklı aşamalarında örgütlerin işbirliği yapması, aynı sektördeki rakip firmaların işbirliği yapması ve farklı sektörler arasında işbirliği olarak vurgulamaktadır. Bu çalışmada, Whitley'in (1999) belirttiği boyutlar doğrultusunda yatay, dikey ve sektörler arası şirketlerin birbirleri ile yaptıkları ticari işbirlikleri çıkarılmaya çalışılmaktadır. Whitley'in (1999) belirttiği işbirliklerinin saptanabilmesi için Tablo-18'de işbirliği türleri verilmiştir. Tablo-17'de işbirliği türleri finansal, ticari ve teknik olarak üçe ayrılmaktadır. Finansal türler olarak, ticari aracılıklar, karşılıklı distribütörlükler, franchise'lar, pazarlama ve promosyonlar, karşılıklı pazarlama ve promosyon işleri ve lojistik işbirlikleri belirtilmiştir. Ticari olarak, ortak girişimler, birleşmeler, hisse alım ve satımı vurgulanmıştır. Teknik türler olarak ise, teknoloji transferi, teknolojik işbirliği, ArGe, karşılıklı üretim anlaşmaları, taşeronluk ve lisans anlaşmalarının altı çizilmektedir. Bu tablodan yola çıkılarak Tablo-18'de şirketlerin işbirliği yapma çeşitleri belirtilmektedir.

TABLO-18: İşbirliği Türleri

İŞBİRLİĞİ TÜRLERİ		
Finansal	Ticari	Teknik
Ticari aracılık (distribütörlük, acentelik, temsilcilik)	Ortak Girişim	Teknoloji Transferi (know-how)
Karşılıklı Distribütörlük	Başka bir şirketle birleşme veya hisselerin karşılıklı değişimi	Teknolojik İşbirliği
Franchise	Bir Şirketin tamamını veya bir kısmını satın alma	Araştırma ve Geliştirme
Pazarlama/Promosyon	Bir Şirketin tamamını veya bir kısmını satma	Karşılıklı Üretim Anlaşması
Karşılıklı Pazarlama/Promosyon	Sermaye	Taşeronluk
Lojistik İşbirliği		Üretim Hakları (lisans)

*Kaynak: KOSGEB, Avrupa Birliği Bilgi Merkezi, 2005

Tablo-18’de belirtilen bu işbirliği türleri KOSGEB’in Avrupa Birliği standartları için oluşturulmuştur. Tablo-19’daki şirketlerin işbirliği çeşitleri de Tablo-18’den yola çıkılarak belirlenmeye çalışılmıştır.

TABLO-19: Şirketlerin İşbirliği çeşitleri

İŞBİRLİĞİ TÜRLERİ	YERLİ	YABANCI	YURTIÇİ	YURTDIŞI
Konsorsiyum (müşterek teşebbüs)	Yerli şirketle konsorsiyum yapma	Yabancı şirketle konsorsiyum yapma	Yurtiçi işlerde konsorsiyum	Yurtdışı işlerde konsorsiyum
Ortaklık Kurma (Tam ortaklık)	Yerli şirketle ortaklık kurma	Yabancı şirketle ortaklık kurma	Yurtiçi ortaklık kurma	Yurtdışı ortaklık kurma
Ortak Girişim kurma (j-v)	Yerli şirketle ortak girişim	Yabancı şirketle ortak girişim	Yurtiçi işlerde ortak girişim	Yurtdışı işlerde ortak girişim
Hisse Alımı	Yerli şirketin hisselerinin alımı	Yabancı şirketin hisselerinin alımı	Yurtiçinden hisse alımı	Yurtdışından hisse alımı
Hisse Satımı	Yerli şirkete hisse satımı	Yabancı şirkete hisse satımı	Yurtiçinde hisse satımı	Yurtdışında hisse satımı

Birleşme	Yerli şirketle birleşme	Yabancı şirketle birleşme	Yurtiçinde birleşme	Yurtdışında birleşme
Lisans Anlaşması	Yerli şirketle lisans anlaşması yapma	Yabancı şirketle lisans anlaşması yapma	Yurtiçinde lisans anlaşması	Yurtdışında lisans anlaşması

Tablo-19’da belirtilen bu işbirliği türleri, öncelikle yurtiçi ve yurtdışı olmak üzere, daha sonra da yerli şirketlerle ve yabancı şirketlerle olmak üzere kendi içinde tekrar ayrılmaktadır. İşbirliği türleri olarak konsorsiyum, ortaklık, ortak girişim, şirketlerin birbirlerinden hisse alımı veya satım yapması, birleşme ve lisans anlaşmaları alınmıştır. Bu işbirliği türleri, yurtiçindeki işlerde yapılan işbirliği türleri, yurtdışı işlerde yapılan işbirliği türleri ve yerli şirketlerle yapılan işbirlikleri, yabancı şirketlerle yapılan işbirlikleri olmak üzere kategorileştirilmiştir.

Öncelikle Tablo-19’da verilen işbirliği türlerini kısaca tanımlamak gerekmektedir. Konsorsiyum (müşterek teşebbüs), farklı firmaların belirli bir iş üzerinde ittifak kurarak anlaşma sağlamaları olarak tanımlanmaktadır (Şanlı, 2000: 318). Konsorsiyumlar, genellikle belirli bir işin alınması amacıyla iş üzerinde mali veya teknik anlamda birlikteliği beraberinde getirmektedir (Daft, 2001: 491). Buradaki temel nokta, tarafların her birinin kendi uzmanlaşmış kısımdan sorumlu oldukları bir işbölümünün söz konusu olmasıdır. Ortaklık kurma, şirketlerin birbirleri ile genel veya belirli alanlarla ortaklık kurmasını kapsamaktadır. Burada vurgulanan, şirketlerin işbirliği yapma amacı ile kurdukları ortaklıkların belirlenmesidir. Ortak girişim (Joint venture) ise 2 ya da daha fazla tüzel kişinin bir araya gelerek, kararlaştırdıkları belirli bir yatırım projesi için birlikte hareket etmek için oluşturdukları ortak işletme yapısı olarak tanımlanmaktadır. Ortak girişim bu anlamda işbirliğini gösteren bir unsurdur. Aynı şekilde, şirketlerin birbirlerinin hisselerinin alımı veya birbirlerine hisselerini satmaları da işbirliğini gösteren bir nitelik taşımaktadır. Hisse alım ve satımları şirketlerin, ortaklığa, birleşmeye doğru bir yönelimini önceden gösteren bir gösterge niteliğindedir. Son olarak, lisans anlaşmaları da, şirketlerin belirli bir alanda yapılan bir işin lisansının alması koşuluyla birbirleriyle anlaşmalarını kapsamaktadır. Lisans anlaşmaları, şirketler arasındaki bir ürün veya hizmetin bir taraftan diğerine kullanılması olarak tanımlanmaktadır (Kayar, 2003: 12). Bu anlaşmalar şirketlerin birbirleri üzerinde rekabet üstünlüğü sağlamak amacı ile lisanslarını

kullandırmaya izin vermesi olduğundan bir işbirliği türü olarak ele alınmaktadır. Bahsedilen bu işbirliği türleri bağımlı değişkenler olarak ele alınmaktadır.

İkinci bağımlı değişken ise ele alınan 'örtük işbirliği'dir. Bu çalışmada gizli işbirliği, holdinglerin aynı sektörde bulunmama derecesi olarak alınmaktadır. Örtük işbirliği, bir anlamda stratejik işbirliği olarak da alınabilir. Bu anlamda örtük işbirliği endeksi holdinglerin yıllar itibariyle aynı sektörlerde bulunma derecelerinin ortalamalarının tersi alınarak çıkarılmaktadır. Yazında işbirliği ilişkileri çeşitli alanlarda ele alınmaktadır. Firmalar arasındaki işbirliği ilişkilerini açıklayan bir çok yaklaşım söz konusudur. Bunlara stratejik ortaklıklar perspektifi (Porter, 1986; Lei ve Slocum, 1990), maliyet temelli yaklaşımlar (Williamson, 1991), ağ düzenekleri yaklaşımları (Powell, 1990; Thorelli, 1986; Johansson, 1987) örnek olarak verilebilir.

Örgütlerin işbirliğine yönelmelerindeki en büyük sebebi maliyetleri en aza indirmek olarak açıklayan Williamson (1991), stratejik işbirliklerinin de bu maliyet temelli yaklaşımla kurulduğunun altını çizmektedir. Khanna, Gulati ve Nohria (1998) ise işbirliklerin öğrenilmesi boyutuna dikkati çekmektedir. Bu anlamda özel faydalarla ortak faydalar arasındaki farklılığı vurgulayarak firmaların işbirliklerindeki davranışlarının piyasadaki konumlarına göre değiştiğini belirtmektedir. Ohmea (1989), Hamel ve arkadaşları (1989) örgütlerin kaynakları korumaya ve riski paylaşmaya yardımcı olmasından ötürü stratejik ortaklık kurduklarını belirtmişlerdir. Baum ve Oliver (1991) ise işbirliklerinin firmaların kurumsallaşmasını artırdığını belirtmektedirler. Eisenhardt ve Schoonhoven (1996) da, firmaların stratejik işbirliklerine girmelerinin sebeplerini stratejik ihtiyaçlar ve sosyal fırsatlara bağlamaktadırlar.

Bu görüşler örgütlerin işbirliğine yönelmelerinin nedenleri üzerinde durmaktadır. Bu çerçevede stratejik işbirlikleri ortaklık kurma, ortak girişim, müşterek teşebbüs, franchising yönünden ele alınmaktadır (Grandori, 1997; Gulati, 1998; 1999; Lei ve Slocum, 1990). Ancak bu çalışmada ele alınan "örtük işbirliği" ise şirketlerin açık işbirliği olarak nitelendirilen ortaklık, müşterek teşebbüs veya ortak girişimler yerine birbirlerinin piyasadaki konumlarına göre açığa çıkarılmamış ve stratejik tercih ile birbirlerinin girdikleri sektörlere girmeme yani bir anlamda sektörleri kendi aralarında paylaşmaları

olarak gösterilebilir. Bu anlamda da örtük işbirliği stratejik işbirliğinin bir seçimi olarak gösterilebilir.

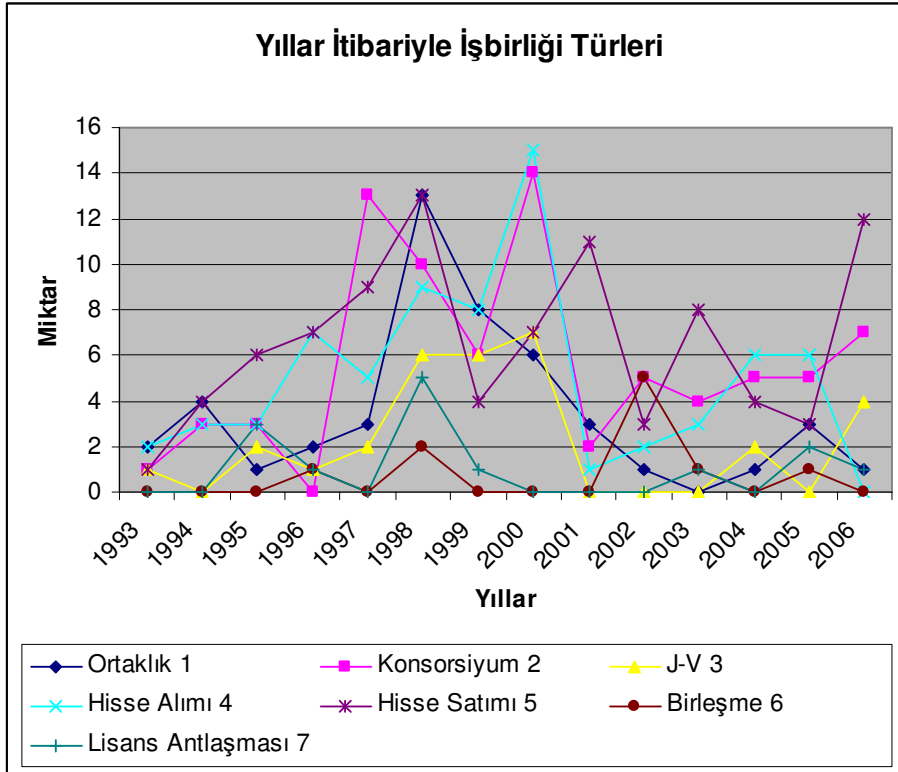
Örtük işbirliği endeksi yıllar itibariyle holdinglerin ISIC Rev.4 endeksindeki sınıflandırma doğrultusunda sektörel dağılımlarının kodlanması ve buldukları sektörlerin ortalamalarının tersi alınarak oluşturulmuştur. 14 yıllık dönem içerisinde holdinglerin hangi sektörde bulunup hangi sektörlerde bulunmadıkları örtük işbirliğini ortaya koymaktadır. Bu endekse ulaşmak için öncelikle her yıl için toplam 268 sektörde çalışan holdinglerin sayıları çıkarılmış ve sektörlerin tümü için o yılın ortalama aynı sektörde bulunma değeri hesaplanmıştır. 14 yılın herbiri için bulunan bu değerlerle 1.21 ile 2.40 arasında değişen bir ölçek oluşturulmuştur. Daha sonra bu ölçek ters çevirilerek (en büyük değer en küçük, en küçük değer en büyük alınarak) holdinglerin yıllar itibariyle aynı sektörde bulunmama (yani örtük işbirliği) dereceleri belirlenmiştir.

IV.2.4. Araştırmanın Bulguları

IV.2.4.1. Holdinglerin yıllar içerisindeki işbirliği dereceleri

Daha önceki bölümlerde bahsedildiği gibi Whitley'in (1999) ulusal iş sistemi niteliklerinden ikinci boyut olan yatay, dikey ve örgütler arası işbirliği bu bölümde saptanmaya çalışılmaktadır. Tablo-14'de de gösterilen Türk iş sisteminin temel özelliklerinin ikinci boyutunda dikey, yatay ve örgütler arası işbirlikleri düşük olarak belirtilmektedir. Bu tabloda belirtilen işbirlikleri Whitley'in (1999: 42) "devlete bağımlı" iş sistemlerinin özelliklerinden yola çıkılarak oluşturulmuştur. Bu anlamda, bu bölümde Türkiye'deki baskın örgütlenme biçimi olan şirket topluluklarının (holdinglerin) işbirliği yapıp yapmadıkları ve ne tür işbirliklerine yöneldikleri irdelenerek zaman içerisindeki işbirliği endeksi oluşturulmaya çalışılmaktadır. Çalışmada analiz düzeyi olarak şirket toplulukları (holdingler) alınmaktadır.

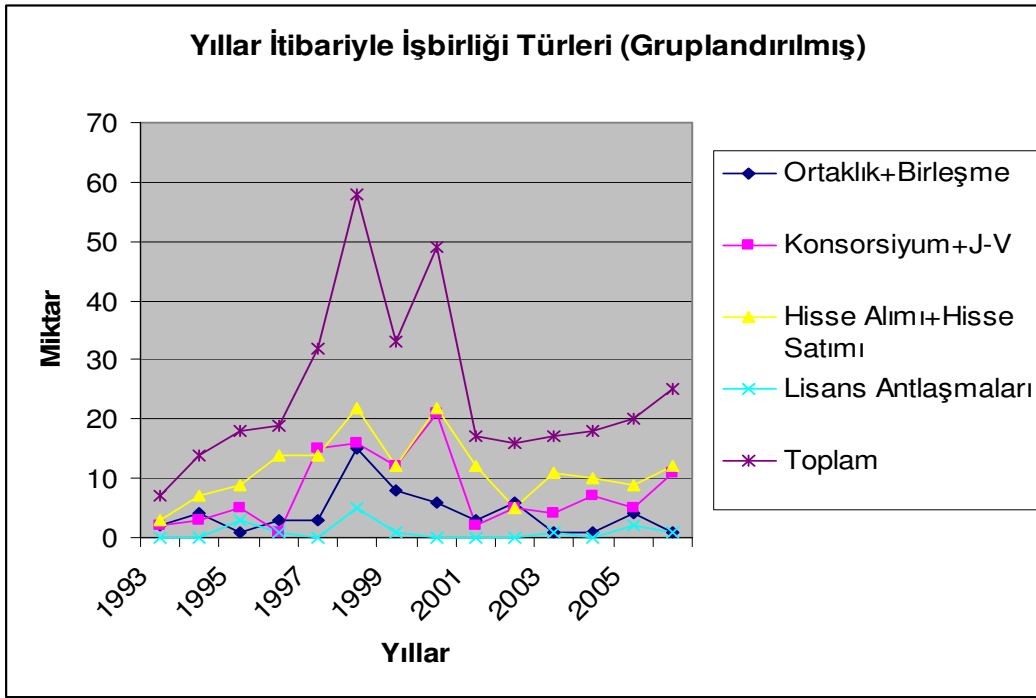
ŞEKİL-17 : Yıllar itibariyle holdingler arası işbirliği türlerinin değişimi



Şekil-17, 1993 yılından başlamak üzere günümüze kadar olan süreç içerisindeki işbirliklerindeki değişimi göstermektedir. 18 holdingin 1993 yılından itibaren 2006 yılına

kadar yerli-yabancı ve yurtiçi-yurtdışı işlerdeki işbirlikleri grafik olarak belirtilmektedir. Holdinglerin birbirleri arasında hisse alım ve satımlarında, konsorsiyum ve ortaklıkta bazı sıçramalar gözlemlenmektedir. Belirli holdinglerde hisse alım ve satımları, bazı holdinglerde ise ortaklıklar ve konsorsiyumlar göze çarpmaktadır. Özellikle 1996 yılından itibaren tüm işbirliği türlerinde bir artış gözlemlenmektedir. 2001 krizi ile birlikte önemli bir değişim yaşanmakta ve bu dönem içerisinde ciddi bir düşüş söz konusu olmaktadır. 2001 krizi sonrası ise tüm işbirliği türlerinde tekrar bir artış mevcuttur. Şekil-18’de ise yıllar itibariyle işbirliği türlerindeki değişim gruplandırılarak gösterilmektedir.

ŞEKİL-18: Yıllar İtibariyle İşbirliği Türleri (Gruplandırılmış)



Tablo-20, 21, 22, 23, İMKB’ye kayıtlı holdinglerin halka arz edildikleri yıllardan itibaren işbirliği türleri sayısal olarak verilmektedir. Bu tablolar, nitel analiz tekniklerinden doküman incelemesi yöntemi ile ‘günlük şirket haberleri’nden yola çıkılarak belirlenmiş işbirliği kategorilerinin saptanarak sayısallaştırılmasıyla oluşturulmuştur. Yıllar itibariyle toplam ortaklık, konsorsiyum, ortak girişim, hisse alım ve satımı, birleşme ve lisans anlaşmaları verilmiştir.

TABLO-20: Yıllar İtibariyle İşbirliği Türleri

	ORTAKLIK	KONSORSİYUM	ORTAK GİRİŞİM (J-V)	HISSE ALIM-SATIMI	LİSANS ANLAŞMASI	BİRLEŞME
1993	2	1	1	3	0	0
1994	4	3	0	7	0	0
1995	1	3	2	9	3	0
1996	2	0	1	14	1	1
1997	3	13	2	14	0	0
1998	13	10	6	22	5	2
1999	8	6	6	12	1	0
2000	6	14	7	22	0	0
2001	3	2	0	12	0	0
2002	1	5	0	5	0	5
2003	0	4	0	11	1	1
2004	1	5	2	10	0	0
2005	3	5	0	9	2	1
2006	1	7	4	12	1	0

Tablo-20'ye bakıldığında yıllar itibariyle işbirliği türlerindeki değişim verilmektedir. Yedi işbirliği türü üzerinden yıl temelli dağılım, özellikle 1998 yılında yükselişe geçmekte, 1999 yılında bir kırılım yaşanarak bir düşüş oluşmakta, ancak 2000 yılında bir önceki yıla göre toparlanma sağlanarak tekrar bir yükselişe geçmektedir. 2000 yılındaki toparlanma bir sonraki yıl ciddi bir düşüşe geçmekte ve bu düşüş 2001 yılı sonuna kadar sürmektedir. Bu anlamda, işbirliklerindeki değişim dönemine bakıldığında bu değişimler üzerinde kriz dönemlerinin etkisinden söz etmek mümkündür. Özellikle 2001 krizinde, gerek ortaklıklarda, birleşmelerde ve ortak girişimlerde, gerekse konsorsiyumlarda keskin bir düşüş gözlemlenmektedir. Kriz dönemlerinde belirsizliğin etkisini bu anlamda unutmamak gerekir. Belirsizliğin dönemler içerisindeki artışı, holdinglerin strateji oluşturmalarında önemli bir etken olarak sayılmaktadır. Bundan ötürü, kriz dönemlerinde holdinglerin yeni bir oluşuma kalkışmalarının zor olması ile bu düşüş açıklanabilir. Buradaki bir başka nokta da, 2001 krizi sonrasında işbirliği türlerinde tekrar bir artışın söz konusu olmasıdır. Bu değişim, kriz dönemlerindeki kırılımı ortaya çıkarmaktadır.

TABLO-21 : Yıllar İtibariyle İşbirliği Türleri (Ayrıntılandırılmış)

İŞBİRLİĞİ TÜRLERİ	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Yurtiçi Yerli Ortaklık	0	2	1	1	1	1	3	0	1	0	0	1	0	1
Yurtdışı Yerli Ortaklık	2	1	0	1	1	7	4	4	2	1	0	0	2	0
Yurtiçi Yabancı Ortaklık	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Yurtdışı Yabancı Ortaklık	0	1	0	0	1	5	1	2	0	0	0	0	1	0
Yurtiçi Yerli Konsorsiyum	0	0	0	0	5	4	3	9	0	1	2	2	2	4
Yurtdışı Yerli Konsorsiyum	1	1	3	0	6	3	3	5	2	1	1	3	3	2
Yurtiçi Yabancı Konsorsiyum	0	1	0	0	1	0	0	0	0	2	0	0	0	0
Yurtdışı Yabancı Konsorsiyum	0	1	0	0	1	3	0	0	0	1	1	0	0	1
Yurtiçi Yerli J-V	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
Yurtdışı Yerli J-V	0	0	0	0	1	3	3	5	0	0	0	2	0	2
Yurtiçi Yabancı J-V	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Yurtdışı Yabancı J-V	1	0	2	1	1	3	2	2	0	0	0	0	0	1
Yerli Hisse Alımı	2	2	1	5	4	5	4	11	0	0	0	1	2	0
Yabancı Hisse Alımı	0	1	2	2	1	4	4	4	1	2	3	5	4	0
Yerli Hisse Satımı	1	2	2	3	5	5	3	1	7	0	6	0	1	1
Yabancı Hisse Satımı	0	2	4	4	4	8	1	6	4	3	2	4	2	11
Yerli Birleşme	0	0	0	0	0	2	0	0	0	4	1	0	0	0
Yabancı Birleşme	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0
Yerli Lisans Anlaşması	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
Yabancı Lisans Anlaşması	0	0	3	1	0	5	1	0	0	0	0	0	2	1
Toplam	7	14	18	19	32	58	33	49	17	16	17	18	20	25

Tablo-21'e baktığımızda yıllar itibariyle tüm işbirliği türlerinde yurtiçi-yurtdışı ve yerli-yabancı ayrımıyla birlikte bir artışın olduğunu söylemek mümkündür. Konjonktürel değişimlerin bu işbirliği türlerindeki artışı veya azalışının yansıması, hisse alım ve satımlardaki değişkenlikten bir anlamda çıkarılabilir. 2001 krizinde hisse satımlarında bir önceki yıla göre 1 den 7'ye (% 85) artış olduğu, hisse alımlarında ise 11'den 0'a ani bir düşüş olduğu söylenebilir. Bu keskin artış ve azalışların, kriz dönemlerinde şirketlerin finansman ihtiyacı nedeniyle hisse satımlarında bir artışa neden olduğunu söylemek mümkün olabilir. Aynı şekilde, şirketlerin kriz dönemlerinde hisse alımına ilgi göstermelerinin zorluğu bu keskin duruş ile açıklanabilir.

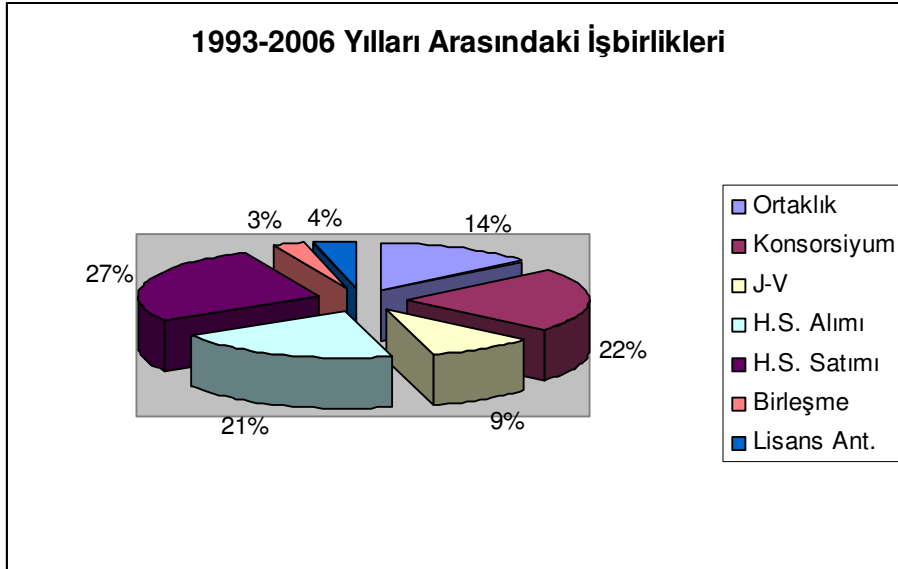
Bunların yanı sıra Tablo-22'de verilen işbirliği türlerinin toplamalarına yıllar itibariyle bakıldığında, 1999 ve 2001 krizlerinin etkisi daha da öne çıkmaktadır. 1993'den başlamak üzere 1998 yılına kadar yıl bazında bir artış gerçekleşirken, 1998 yılında toplam işbirliğinde 58'den 33'e, % 45'lik bir azalma gerçekleşmiştir. 2000 yılında 33'den 49'a, % 48'lik bir artış, 2001 yılında ise tekrar keskin bir düşüş ile 49'dan 17'ye, % 65'lik bir azalış ortaya çıkmıştır. Tüm bu yükselme ve azalmalar kriz dönemlerindeki değişkenliği bir anlamda yansıtmaktadır.

TABLO-22: İMKB'ye Kayıtlı Holdinglerin İşbirliği Türleri

	YILAR	ORTAKLIK	KONSORSİYUM	J-V	H.S. ALIMI	H.S. SATIMI	BİRLEŞME	LİSANS ANT.
Alarko Holding A.Ş.	1993-2006	2	20	4	1	3	0	1
Doğan Şirketler Grubu Holding A.Ş.	1993-2006	4	11	0	7	15	1	0
Doğan Yayın Holding A.Ş.	1998-2006	4	6	1	8	4	0	0
Deva Holding A.Ş.	1993-2006	1	0	0	0	10	0	1
Efes Sınai yatırım Holding A.Ş.	1998-2006	2	1	3	10	0	1	0
Eczacıbaşı Yatırım Holding Ortaklığı A.Ş.	1993-2006	2	0	0	2	3	0	0
Egs Holding A.Ş.	2000-2006	2	1	0	1	0	0	0
GSD Holding A.Ş.	1999-2006	0	0	0	0	1	0	0
İhlas Holding A.Ş.	1994-2006	9	9	3	3	19	0	4
Koç Holding A.Ş.	1993-2006	5	14	7	13	16	1	0
Mazhar Zorlu Holding A.Ş.	1997-2006	3	0	0	0	2	0	0
Medya Holding A.Ş.	1993-2006	2	2	2	2	3	0	0
Nergis Holding A.Ş.	1995-2006	1	2	0	1	0	0	0
Net Holding A.Ş.	1994-2006	0	1	0	4	2	0	0
Petkim Petrokimya Holding A.Ş.	1993-2006	0	0	0	0	0	0	0
Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş.	1997-2006	8	7	5	11	9	2	0
Transtürk Holding A.Ş.	1993-2006	1	1	3	0	2	0	7
Yazıcılar Holding A.Ş.	2000-2006	1	1	0	5	2	3	1
Enka Yatırım Holding A.Ş.	1993-2006	1	5	4	3	3	2	0
TOPLAM	1993-2006	48	81	32	71	94	10	14

Tablo-22’de toplam sayılara bakıldığında, İMKB’ye kayıtlı holdinglerin işbirliği türleri içerisinde en çok aralarında hisse satımı yaptıkları, daha sonra ise faaliyetlerde konsorsiyuma yöneldikleri gözlemlenmektedir. 1993-2006 yılları arasındaki 14 yıllık dönem içerisinde 94 adet hisse satımı, 81 adet konsorsiyum, 71 adet hisse senedi alımı gerçekleşmiştir. Ortaklıklar ve ortak girişimlere bakıldığında konsorsiyuma göre daha düşük sayıda işbirliği oluşmuştur. Birleşmelerin ise 14 yıllık dönem içerisinde sadece 10 adet olduğu görülmektedir. Bu anlamda, holdinglerin birleşmelere rağbeti ortak girişim ve müşterek teşebbüs olan konsorsiyuma göre çok daha azdır.

ŞEKİL-19: 1993-2006 yılları arası işbirliği oranları



Şekil-19’a baktığımızda ise 1993-2006 yılları arasındaki dönemde işbirliği oranları görülmektedir. Oran olarak işbirliği türlerinden en yüksek oranı % 27’lik pay ile hisse satımı gerçekleştirmiştir. Bu oranın diğerlerine göre daha yüksek olmasının bir sebebi holdinglerin yaşanan kriz dönemlerinden sonra finansman ihtiyaçlarını hisse senedi satımıyla karşılama eğilimidir. 1993-2006 yılları arasında makro kurumsal anlamda üç büyük finansal darboğaz yaşanmıştır. Bu darboğazların çeşitli sektörlere dağılmış holdingleri doğrudan etkilediğini söylemek yanlış değildir. Konsorsiyum ise % 22’lik pay ile ikinci sırada yer almaktadır. Holdingler arasında gerçekleşen işbirliği türlerinden konsorsiyumların daha fazla olmasının bazı sebepleri vardır. Bu sebeplerden biri

çeşitlenmiş holdinglerin belirli ihalelere finansman ihtiyacı nedeniyle ortaklaşa girmeleriye bir diğere sebep belirli alanlarda daha uzmanlaşmış şirketlerle ortaklaşa iş yaparak maliyetleri düşürmektir. Holdingler özellikle devletin ekonomiden elini çekmek için belirli sektörlerdeki özelleştirmeleri ve hizmet dağıtımlarına konsorsiyum yoluyla girmeyi tercih etmektedirler. Çok çeşitlenmiş holdinglerde konsorsiyum yapma eğiliminin yüksek olması çok normal karşılanabilir.

Yabancı veya yerli şirketlerinin hisselerinin alımı % 21 ile üçüncü sıradadır. Hisse alımının diğerlerine göre yüksek olmasının bir sebebinin de yine holdinglerin yatay çeşitlenmesinden kaynaklandığını söylemek mümkün olabilir. Şirketlerin hisse alımları ile başlayan flört dönemleri daha sonra ortaklıklara da dönüşmektedir. Ancak burada bazı holdinglerin piyalardaki değişkenlikten kaynaklanan makro kurumsal bağlamda istikrar sağlayamamalarından ötürü hisselerde devrin sağlandığını söylemek mümkündür. Özellikle kriz dönemlerinde belirli holdinglerin fiyatlarındaki ucuzlama, bazı firmaların fırsatları değerlendirmelerine de sebep olmuştur. Bu anlamda, hisse alımlarının toplamında bir hareketlilik söz konusudur. Kurulan ortaklıklar ise toplam yapılan işbirliklerinin % 14'ünü oluşturmaktadır. Bu ortaklıkların % 9'unu ortak girişimler (j-v), % 4'ünü lisans anlaşmaları ve % 3'ünü de birleşmeler oluşturmaktadır.

Tablo-23 ise holdinglerin yıllar itibariyle işbirliklerini ayrıntılı bir şekilde vermektedir. Yurtiçi ve yurtdışı işlerde yerli veya yabancı ortaklık, konsorsiyum, ortak girişim (J-V), birleşme, hisse alım ve satımı ve lisans anlaşmaları holdingler bazında ayrıntılı bir şekilde verilmiştir. Holdingler arasındaki işbirliğini net ortaya koyan boyutlar, yurtiçi işlerde yerli ortaklıklar, yurtdışı işlerdeki yerli ortaklıklar, yurtiçinde yerli konsorsiyumlar, yurtdışı işlerde yerli konsorsiyumlar, yurtiçi işlerde yerli ortak girişimler, yurtdışı işlerde yerli ortak girişimler, yerli şirketlerden hisse alımları, yerli şirketlere hisse satımı, yerli şirketlerle birleşmeler ve yerli şirketlerle yapılan lisans anlaşmalarıdır.

Yurt içi işlerde yerli ortaklıklar, holdinglerin iç piyasadaki işbirliklerini gösteren en önemli boyutlardan biridir. Yurtdışı işlerde yerli ortaklıklar ise holdinglerin yabancı ülkelerdeki piyasalarda yerli firmalarla işbirliği yaparak işlerini piyasa paylarını genişletme eğilimini ve dış piyasadaki işbirliklerini ifade etmektedir. Yurtiçi ve yurtdışı işlerde yabancılarla yapılan ortaklıklar ise holdinglerin dışa bağımlılığının bir göstergesi

niteliğindedir. Yurtiçi işlerde yerli konsorsiyum yapma, holdinglerin iç piyasadaki işlere müşterek teşebbüsünü ve aynı şekilde yurtdışı işlerde yerli konsorsiyum ise dış piyasalarda yerli firmaların müşterek teşebbüsünü göstermektedir. Yabancı şirketlerle yurtiçi ve yurtdışında konsorsiyum yapma da teşebbüsün finansman veya kaynak ihtiyacının sağlanabilmesi, meşruiyet ve buldukları bağlamda rekabet üstünlüğü sağlama amacı ile gerçekleşmektedir. Ortak girişimler ise işbirliğinin farklı bir boyutunu ortaya koymaktadır. Yurtiçinde veya dışında yerli firmaların ortak girişim kurmaları işbirliğinin bir başka önemli göstergesidir. Yabancı şirketlerle kurulan ortak girişimler ise, yabancı kaynaklarla yapılan işbirliğini göstermektedir. Yerli ve yabancı şirketlerden hisse alımı veya satımı da şirketler arasındaki ilişkileri göstermektedir. Birbirlerinin hisselerine sahip şirketlerin işbirliği ilişkileri söz konusudur. Ayrıca zaman zaman şirketler işbirliklerini pekiştirmek amacı ile birbirlerinin hisselerini almak veya satmaktadırlar. Birleşmeler ise işbirliklerinin en net örneklerinden biridir. Şirket evlilikleri ile resmi olarak şirketler işbirliklerini ortaya koymaktadırlar. Yerli firmaların birleşmeleri yurtiçi ve dışındaki piyasalarındaki işbirliğini gösterirken, yabancı firmalarla birleşmeler mali veya teknolojik kaynak ihtiyacı gibi çeşitli nedenlerle yapılan işbirliklerine vurgu yapmaktadır.

TABLO-23: Holdinglerin Yıllar İtibariyle İşbirlikleri

HOLDİNG	YILLAR	TOPLAM YIL	YİÇİ. YERLİ ORT.	YDIŞI. YERLİ ORT.	YİÇİ. YAB. ORT.	YDIŞI. YAB. ORT.	YİÇİ. YERLİ KONG.	YDIŞI. YERLİ KONG.	YİÇİ. YAB. KONG.	YDIŞI. YAB. KONG.	YİÇİ. YERLİ J-V	YDIŞI. YERLİ J-V	YİÇİ. YAB. J-V	YDIŞI. YAB. J-V	YAB. H.S. ALIM	YER. H.S. ALIM	YER. H.S. SATIM	YAB. H.S. SATIM	YAB. BİR.	YER. BİR.	YER. LİSANS	YAB. LİSANS
Alarko Holding A.Ş.	1993-2006	14	0	0	2	0	5	0	11	4	0	0	0	4	0	1	1	2	0	0	0	1
Doğan Şirketler Grubu Holding A.Ş.	1993-2006	14	1	0	1	2	7	0	3	1	0	0	0	0	1	6	10	5	0	1	0	0
Doğan Yayın Holding A.Ş.	1998-2006	8	2	0	1	1	2	0	4	0	0	0	1	0	0	8	1	3	0	0	0	0
Deva Holding A.Ş.	1993-2006	14	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	8	0	0	1	0
Efes Sınai yatırım Holding A.Ş.	1998-2006	8	0	0	0	2	0	0	0	1	0	0	1	2	9	1	0	0	1	0	0	0
Eczacıbaşı Yatırım Holding Ortaklığı A.Ş.	1993-2006	14	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	3	0	0	0	0
Egs Holding A.Ş.	2000-2006	6	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
GSD Holding A.Ş.	1999-2006	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
İhlas Holding A.Ş.	1994-2006	12	3	0	5	1	1	0	7	1	1	0	2	0	2	1	12	7	0	0	0	4
Koç Holding A.Ş.	1993-2006	14	0	0	5	0	6	1	6	1	1	0	5	1	4	9	5	11	1	0	0	0
Mazhar Zorlu Holding A.Ş.	1997-2006	9	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0
Medya Holding A.Ş.	1993-2006	14	1	0	1	0	2	0	0	0	0	0	2	0	1	1	2	1	0	0	0	0
Nergis Holding A.Ş.	1995-2006	11	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
Net Holding A.Ş.	1994-2006	12	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	4	1	1	0	0	0	0
Petkim Petrokimya Holding A.Ş.	1993-2006	14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş.	1997-2006	9	0	0	4	4	5	0	2	0	0	0	2	3	8	3	2	7	0	2	0	0
Transtürk Holding A.Ş.	1993-2006	14	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	2	0	0	0	2	0	0	0	7
Yazıcılar Holding A.Ş.	2000-2006	6	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	4	1	1	1	0	3	0	1
Enka Yatırım Holding A.Ş.	1993-2006	14	1	0	0	0	1	2	2	0	0	0	3	1	3	0	1	2	1	1	0	0
TOPLAM	1993-2006	14	12	0	25	11	33	4	36	8	2	0	17	13	34	37	38	56	3	7	1	13

Tablo-23'te ayrıntılı şekilde verilen işbirlikleri içerisinde yurtiçi işlerde yerli ortaklık sayısı toplam 12 iken, yurtdışı işlerde yerli ortaklık bulunmamaktadır. Yurtiçinde kurulan yabancı ortaklık sayısı 25, yurtdışında yabancı ortaklık sayısı ise 11'dir. Yurtiçinde yerli konsorsiyumlara bakıldığında, 33 müşterek teşebbüs görülmektedir. Yurtdışındaki işlerde yerli konsorsiyum sayısı ise sadece 4'tür. Yabancılarla yapılan konsorsiyumlarda ise 36 yurtiçi konsorsiyum, 8 yurtdışı konsorsiyum mevcuttur. Ortak girişime bakıldığında, yurtiçinde yerli firmalarla ortak girişim sadece 2 adettir. Yurtdışında yerli firmalarla ortak girişim mevcut değildir. Yurtiçi işlerde yabancılarla ortak girişim 17 adet, yurtdışında ise 13 adettir. Yerli şirketlerden hisse alımı 37, yabancı şirketlerden hisse alımı 34'tür. Hisse satımlarına baktığımızda ise, yabancılara 56, yerli firmalara ise 38 adet satım söz konusu olmuştur. Toplam 7 adet yerli firma ile birleşme, 3 adet de yabancı firma ile birleşme gerçekleşmiştir. Son olarak lisans anlaşmalarına baktığımızda ise, yabancılarla 13 adet lisans anlaşması söz konusu iken yerli firmalarla sadece 1 adet anlaşma söz konusudur. EK-5'de işbirliği endeksinin tanımlayıcı istatistikleri ayrıntılı şekilde verilmektedir.

Yoğunluklu yıllar olan 1993-2006 yılları arasında firmaların işbirliği türlerine göre dağılımlarına bakıldığında, holdinglerin bu 14 yıllık dönem içerisinde en çok yabancı firmalara hisse satımı yaptıkları gözlemlenmektedir. Bunun bir sebebi, bu 14 yıllık dönem içerisinde holdinglerin finansal sistemde oluşan darboğazlardan etkilenmeleridir. Yaşanan krizlerde ortaya çıkan mali sıkıntılar ve finansman ihtiyacı zaman zaman holdinglerin hisselerinin yabancı şirketlere satılmasına öncülük etmektedir.

Holdinglerin işbirliği eğilimlerine bakıldığında, şirketlerin yerli konsorsiyum kurmaya eğilimlerinin yüksek olduğunu söylemek mümkündür. Özellikle özelleştirme, enerji dağıtım ve devlet hizmetleri gibi devletin açtığı büyük ihalelere holdinglerin konsorsiyum kurarak girdikleri gözlemlenmektedir. Bunun sebebi holdinglerin büyük ihalelere girmek için gerekli mali ve teknik altyapı eksiklerini dışarıdaki kaynaklardan sağlama ihtiyaçlarıdır. Özelleştirme ihalelerine bakıldığında, yerli yabancı birçok konsorsiyumun kurulduğu söylenebilir. Bunlara örnek olarak, POAŞ, GSM-1800, Tüpraş, Telekom gibi büyük ölçekli finansman gerektiren ihaleler verilebilir. Örneğin, POAŞ

ihalesine, Alarko Holding-Vakıflar Bankası T.A.O. ile, Doğan Holding- T. İş Bankası ile, Koç Holding-Doğuş Holding ile, Medya Holding-Nurol Holding-Cıngıllı Holding-Çukurova Holding ile birlikte konsorsiyum kurarak girmiştir. İhaleyi Doğan Holding-T. İş Bankası konsorsiyumu kazanmış ve “İş-doğan” ortak girişimi kurulmuştur. GSM-1800 ihalesinde, Koç Holding-Netaş ile, Doğuş Holding-Sabancı Holding-Alcatel ile teklif vermiş ancak daha sonra bu konsorsiyumlardan bazıları yeniden yapılandırılmıştır. Bu ihale için Koç Holding ile Sabancı Holding işbirliği anlaşması imzalamıştır. Ancak bu anlaşma kısa zamanda bozularak Doğan Holding-Doğuş Holding-Sabancı Holding-Telefonica Inter Continental ile ihaleye girmişlerdir. Milli Piyango ihalesi için ise, Koç Holding-Sabancı Holding ile, Doğuş Holding-Alarko Holding ile konsorsiyum yapmıştır.

Bunun dışında birçok enerji dağıtım inşaatı ihalelerinde yine büyük konsorsiyumlar göze çarpmaktadır. Buna örnek olarak İstanbul ili Trakya bölgesi ihalesine, Doğan Holding-Çukurova Holding-Tekfen İnşaat konsorsiyumu, Ankara Kırıkkale bölgesi ihalesinde, Doğan Holding-Barmek Holding konsorsiyumu, Trabzon Artvin bölgesinde, Doğuş Holding-Barmek Holding-Fiba Holding-Tekser İnşaat Konsorsiyumu İstanbul yakası-Sakarya boru hattı ihalesinde, Doğuş Holding-Doğan Holding-Anadolu Endüstri Holding konsorsiyumu Bursa bölgesi doğalgaz dağıtım ihalesinde, Alarko Holding-Alsim-Akfen Holding Konsorsiyumu söz konusudur. Tüpraş ihalesinde ise, holdingler yerli şirketlerden ziyade büyük yabancı gruplarla ihaleye girmişlerdir. Bunun bir sebebi, Tüpraş ihalesinin finansmanının büyük bir yerli grup tarafından tek başına alınmasının çok güç olmasıdır. Koç Holding-Shell ile, Mazhar Zorlu Holding-Polski Koncern ile, POAŞ (İş-Doğan)-Tüp. Acquisition Cons. ile ihaleye girmiş ve ihaleyi Koç Holding-Shell konsorsiyumu kazanmıştır.

Yurtiçinde yapılan işbirlikleri içerisinde en çok konsorsiyumlar, daha sonra ise ortaklıklar söz konusu olmaktadır. Ancak holdingler birleşmelere ve ortak girişimlere pek de rağbet göstermemektedirler. Bunun sebebi Türk holdinglerin yapısının çok çeşitlenmiş ve merkezi yönetimli aile şirketleri olmasıdır. Yukarıda örnekleri verilen ihalelere baktığımızda ise çeşitlenmiş büyük holdinglerin birbirleriyle çoğu sektörde rekabet ettiği, teknik ve mali zorunluluklar olmadıkça birbirleri ile işbirliğine yönelmek istemedikleri gözlemlenmektedir.

IV.2.4.2. Holdinglerin yıllar içerisindeki örtük işbirliği

Yukarıda bahsedilen holdinglerin yıllar itibariyle işbirliklerinin değişiminin analiz edilmesinde bir başka boyut ise holdinglerin sektörel dağılımları ve hangi sektörlerden çıkıp hangi sektörlere girdikleridir. Bu nedenle, ISIC Rev.4 sektörel sınıflandırmasına göre, 18 holdingin İMKB'ye girdikleri yıllar itibariyle sektörel dağılımları tespit edilmeye çalışılmaktadır. EK-5⁸'de 18 holdingin 268 birinci ve ikinci boyutlardaki sektörel sınıflandırmaları İMKB'de halka arz edildikleri yıllardan itibaren ortaya çıkarılmıştır.

EK-5'teki sektörel dağılımlara bakıldığında holdinglerin belirli sektörlerde uzun zamandır rekabet ettikleri gözlemlenmektedir. Özellikle bankacılık sektöründe tüm holdinglerin yer aldığı, çoğunun enerji sektöründe (enerji dağıtım) yer aldıklarını söylemek mümkündür. Bunun bir sebebi devletin ekonomi içerisindeki rolünün küçülmesi ile birlikte özellikle enerji dağıtım ihalelerinin özel sektöre verilmesi söz konusu olduğundan, Alarko, Doğan, Koç, Sabancı, Zorlu, İhlas, Enka gibi holdinglerin bu ihalelere girdikleri ve bu alanda rekabet ettikleri gözlemlenmektedir. Holdinglerin banka kurma eğilimlerinin bir sebebi finansal alanlarda rol alma istekleri dışında çok çeşitlenmiş şirket gruplarının kredi finansman ihtiyaçlarının grup bankasından sağlanmasıdır. Genellikle holdinglerin bankacılık sektöründe öncülük eden bankalara karşı bir eğilimleri söz konusudur. Buna bir örnek olarak, 2005 yılında TMSF'nin elinde bulunan Yapı Kredi Bankası için açılan ihaleye holding şirketlerinin gösterdikleri ilgi verilebilir. Bir başka örnek ise TMSF'nin elinde bulunan Etibank ihalesi ve Medya Grubunun ihaleyi aldıktan sonra finansal darboğazla karşı karşıya kalması gösterilebilir.

1980'li yıllarda sektörel dağılımlarda fazla çeşitlenme gözlenmezken, 1990'lı yıllarda holdinglerin sektörel çeşitlenmelerinin yoğunlaştığı da görülmektedir. Çeşitlenme stratejilerinin bu kadar yoğunluklu olmasının bir sebebi bu dönemlerdeki siyasi ve ekonomik istikrarsızlığın getirdiği belirsizlikten ötürü portföy anlayışının öne çıkmasıdır. Uzmanlaşmış alanlarda işlevlerini sürdüren holdinglerin bile zaman içerisinde ilgisiz çeşitlenme gösterdikleri söylenebilir. Bunlara örnek olarak, Nergis Holding'in tekstil alanında uzmanlaştığı halde inşaat sektörüne girmesi, Eczacıbaşı Yatırım Holding'in ilaç ve sağlık ürünlerinden inşaat malzemeleri, kağıt üretimi hatta kuaför ürünleri gibi farklı

⁸ EK-5'de holdinglerin sektörel dağılımları detaylı bir biçimde verilmektedir.

sektörlere girmesi, Medya Holding'in basın, medya, yayıncılık sektörleri dışında bankacılık sektörüne girmesi, Net Holding'in turizm sektörü dışında, inşaat ve müzik prodüksiyonu sektörlerine girmesi gösterilebilir.

Bunun dışında, Koç, İhlas, Sabancı, Yazıcılar ve Transtürk Holdinglerinin 30'dan fazla sektörde işlevlerini sürdürdükleri gözlemlenmektedir. Bu holdingler, bankacılıktan, bilişime, perakendecilikten, plastik üretimine, dayanıklı malların üretiminden, marina işletmeciliğine kadar uzanan çok farklı sektörlerde faaliyet göstermektedirler. 1980'li yıllarda holdinglerin birbirlerinin buldukları sektörlerde bulunmadıkları, ancak 1990'lı yıllarda artan rekabet ve belirsizlik ortamı ile birlikte sektörel paylaşımların ortadan kalkarak rekabeti birlikte getirdiğini destekleyen bulgular söz konusudur. Buna örnek olarak, Koç Holding'in 1954'te kurduğu Migros şirketinin tek başına iken, 1995 sonrasında rakiplerinin ortaya çıkarak perakendecilik sektöründe rekabet etmeye başlamasıdır. Sabancı grubunun perakendecilik sektörüne girişi 1996 yılında Caurffoure Grubu ile yapılan ortaklık sonucunda olmuştur. Halen dayanıklı tüketim malları sektöründe Sabancı Holding ile Koç Holding arasında bir rekabet söz konusu değildir. Ancak Zorlu grubu 1997 yılında bu sektöre girip Arçelik ve Beko şirketlerine rakip Vestel markasını çıkarmıştır.

Bir başka örnek ise otomotiv sektöründe gerçekleşmektedir. Koç Holding 1946'da Ford firması ile görüşmeye başlayıp ilk Anadolu marka arabasını o yıllarda üretirken, Sabancı Holding minibüs üretimine 1968 yılında, binek araç üretimine 2000 yılında ToyotaSA ile girmiştir. Motorlu araç satışında Doğu Holding ve İhlas Holding, KIA ve Volkswagen, Opel markalarının distribütörlüğünü yapmaktadırlar. Özellikle petrol ve petrol ürünleri sektöründe, Doğan Grubu ve Koç Holding arasında bir rekabet söz konusu olmaktadır. Koç Holding'in Tüpraş'ı almasıyla birlikte Opet'te güçlenmesi sağlanmıştır. Doğan Holding ise POAŞ ihalesini kazanması ile birlikte Koç Holding'in Opet grubuna rakip çıkmıştır. Sabancı Holding ise bu sektörde yer almamayı tercih etmektedir.

Özellikle 2000'li yıllardan sonra bilişim, web siteleri ve telekomünikasyon alanında bir rekabetin başladığı söylenebilir. Son yıllarda yaşanan bir başka gelişme, Sabancı Holding ve Koç Holding arasında 2003 yılında imzalanan Milli Piyango ve Türk Telekom

özelleştirme ihalelerine ortak girme kararları daha sonra bu işbirliğinin bozulmasıyla rekabete dönüşmüştür. Sabancı Holding 2003 yılında telekom şirketi kurmuş, Koç Holding ise 2004 yılında telekom sektörüne girmiştir.

Holdinglelerin 1980 öncesinde girdikleri ve daha sonra belirli sebeplerden çıktıkları sektörlerle bakıldığında örneklerinin oldukça az olduğu gözlemlenmektedir. EK-5'te ayrıntılı şekilde holdinglelerin yıl bazında dağılımları verilmiş, hangi sektörlerle hangi yıllarda girdikleri ve bazı sektörlerden hangi yıllar çıktıkları gösterilmeye çalışılmıştır.

Tablolara bakıldığında Alarko Holding'in 1996 yılında girdiği gıda üretiminden 2002 yılında çıktığı, Doğan Holding'in 1994 yılında girdiği seramik üretiminden 2003 yılında çıktığı, İhlas Holding'in 2003 yılında girdiği et üretiminden 2006 yılında çıktığı, Sabancı Holding ise 1997 yılında girdiği medya iletişim sektöründen 2003 yılında çıktığı, Doğan Holding'in ise 2005 yılında Dışbank'ın satışı ile bankacılık sektöründen çıktığı, Transtürk Holding'in ise 2006 yılında harita çizimleri, restoran işletmeciliği, spor malzemeleri satışı, optik elektronik alet üretimi, bilişim, emlak ve sigorta sektörlerinden çıktığı görülmektedir. Diğer şirketlerin girdikleri mevcut sektörlerde işlevlerini sürdürdükleri görülmektedir.

Holdinglelerin yeni girdikleri sektörlerle bakıldığında ise Mazhar Zorlu Holding'in 2006 yılında gayrimenkul sektörüne, Sabancı Holding'in yine 2006 yılında Advansa ile iplik-polyester üretimine, 2005 yılında Sasa Su ve Deren Çayları üretimine, Koç Holding'in ise 2005 yılında Arstil ile mobilya sektörüne girdiği gözlemlenmektedir. Bunların yanı sıra Koç Holding, Tansaş, Tüpraş ve Yapı Kredi Bankası'nı satın almasıyla mevcut bankacılık, perakendecilik ve petrol üretimi sektörlerindeki pasta paylarını genişletmiştir. Zorlu Holding 2003 yılında savunma sanayisi sektörüne giriş yapmıştır.

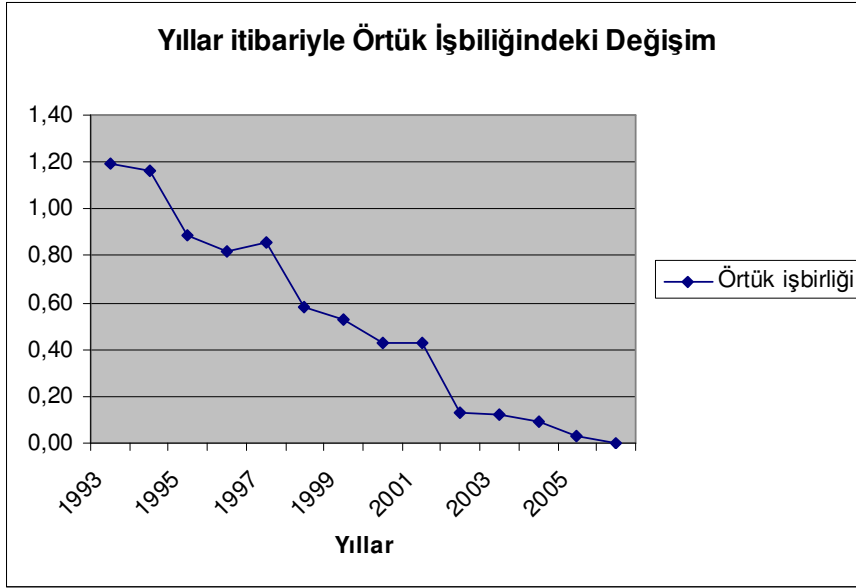
Tüm bunlar, ISIC Rev.4 sınıflandırılması ile oluşturulan, yıllar itibariyle sektörel dağılım ve giriş çıkışlara verilen örneklerdir. Ancak bu noktada, sektörel giriş ve çıkışların dışında, holdinglelerin zaman içerisinde aynı sektörlerde yer alma derecesi de çok önem taşımaktadır. Tablo-24 yıllar itibariyle holdingleler arasındaki örtük işbirliğini göstermektedir. Bu tabloda 1993 yılından 2006 sonuna kadar 14 yıllık dönem içerisinde

şirketlerin ISIC Rev.4 sınıflandırmasına göre 287 sektördeki kodlamaları yapıldıktan sonra hiçbir holdingin bulunmadığı sektörler çıkarılmış, 109 sektördeki holdinglerin dağılımlarının ortalamaları alınmıştır. Bulunan ortalamaların tersi, bahsi geçen sektörlerdeki holding sayısının ortalamasının tersidir. Bu ortalama 18 holdingin birbirlerinin sektörlerine girmeme anlamında oluşturdukları örtük işbirliğini göstermektedir. Ortalamalar yükseldikçe, aynı sektörde bulunmamanın, yani örtük işbirliğinin arttığını göstermektedir. Bunun anlamı ise eskiden birbirlerinin buldukları sektörlerde yer almama durumu söz konusu iken, yıllar itibariyle toplam 109 sektörde birbirlerinin buldukları sektörlere girmeye başladıklarını göstermektedir. Bu da zaman içerisinde rekabetin artmasıyla birlikte örtük işbirliğinin azaldığını göstermektedir. Şekil-20 yıllar itibariyle holdinglerin örtük işbirliğinin değişimini grafik olarak göstermektedir.

TABLO-24: Yıllar İtibariye Holdingler Arası Örtük İşbirliği

YILLAR	BULUNULAN SEKTÖRLER	BULUNULMAYAN SEKTÖR	ORTALAMA
1993	48	61	1,19
1994	54	55	1,16
1995	74	35	0,89
1996	78	31	0,82
1997	81	28	0,86
1998	92	17	0,58
1999	95	14	0,53
2000	101	8	0,43
2001	105	4	0,43
2002	105	4	0,13
2003	107	2	0,12
2004	107	2	0,09
2005	107	2	0,03
2006	107	2	0,00
Toplam	109	0	

ŞEKİL-20: Yıllar İtibariyle Örtük İşbirliği



IV.2.4.3. İşbirliği Türleri Arasındaki İlişkiler

İşbirliği türlerinin kurumsal bağlam değişkenleri ile detaylı ilişkilerine geçmeden önce bağımsız değişkenler ile bağımlı değişkenler arasındaki korelasyonlara bakılmasında yarar vardır. Tablo-25'te belirtilen korelasyon tablosu işbirliği türleri değişkenleri arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktadır. Tablo-25'e bakıldığında müşterek teşebbüsler ile konsorsiyumlar arasında 0,678, hisse alımlarıyla konsorsiyumlar arasında 0,579, hisse alımlarıyla ortaklıklar arasında 0,591'lik 0,05 seviyesinde anlamlı ilişki görülmektedir. Ortaklıklarla müşterek teşebbüsler arasında 0,705'lik, hisse alımlarıyla müşterek teşebbüsler arasında 0,694'lük ve lisans anlaşmaları ile ortaklıklar arasında 0,701'lik 0,01 seviyesinde anlamlı ilişki görülmektedir. 0,05 ve 0,01 anlamlılık seviyesindeki bu ilişkiler bağımlı değişkenler arasındaki bazı doğrudan veya ters ilişkileri ortaya koymaktadır. Bulunan anlamlı ilişkiler işbirliği türleri arasındaki bağlantıyı da bir bakıma oraya çıkarmaktadır. Konsorsiyumlarla müşterek teşebbüsler arasındaki ilişkinin anlamlı sonuçlar vermesi şirketlerin ihalelerde oluşturdukları konsorsiyumları daha sonra müşterek teşebbüse dönüştürmelerinden dolayıdır. Aynı şekilde Hisse alımları ile ortaklıklar arasındaki anlamlı ilişkide ortaklıkların hisse alımlarıyla başlamasından kaynaklanmaktadır.

TABLO-25: İşbirliği Türleri Arasındaki Korelasyonlar

	Konsorsiyum	Ortaklik	Müsterek Tesebbüs	Hisse Alimi	Hisse Satimi	Birlesme	Lisans Anlasmasi	Ortuk isbirligi
Konsorsiyum	1	,444	,678 *	,579 *	,374	-,050	,187	-,123
	.	,129	,011	,038	,208	,871	,542	,689
	13	13	13	13	13	13	13	13
Ortaklik	,444	1	,705 **	,591 *	,318	-,003	,701 **	,252
	,129	.	,007	,034	,289	,993	,008	,406
	13	13	13	13	13	13	13	13
Müsterek Tesebbüs	,678 *	,705 **	1	,694 **	,343	-,208	,373	,001
	,011	,007	.	,008	,251	,495	,210	,998
	13	13	13	13	13	13	13	13
Hisse Alimi	,579 *	,591 *	,694 **	1	,010	-,109	,268	,077
	,038	,034	,008	.	,975	,724	,377	,803
	13	13	13	13	13	13	13	13
Hisse Satimi	,374	,318	,343	,010	1	-,110	,454	-,158
	,208	,289	,251	,975	.	,721	,119	,607
	13	13	13	13	13	13	13	13
Birlesme	-,050	-,003	-,208	-,109	-,110	1	,231	-,290
	,871	,993	,495	,724	,721	.	,448	,336
	13	13	13	13	13	13	13	13
Lisans Anlasmasi	,187	,701 **	,373	,268	,454	,231	1	-,110
	,542	,008	,210	,377	,119	,448	.	,721
	13	13	13	13	13	13	13	13
Ortuk isbirligi	-,123	,252	,001	,077	-,158	-,290	-,110	1
	,689	,406	,998	,803	,607	,336	,721	.
	13	13	13	13	13	13	13	14

*. Korelasyonlar 0,05 seviyesinde anlamlidir (2 yönlü).

** . Korelasyonlar 0,01 seviyesinde anlamlidir (2 yönlü).

IV.2.4.4. İşbirliği ile Makro Kurumsal Bağlam Arasındaki İlişkiler

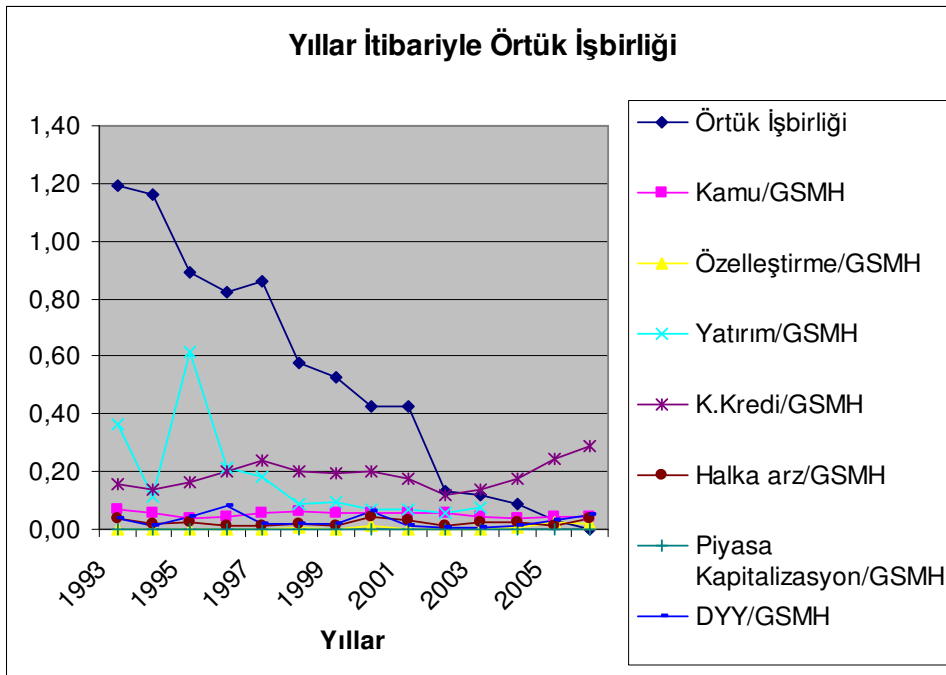
Tablo-26'ya bakıldığında, 1993-2006 dönemi içerisinde 18 holdingin 287 sektör sınıflandırmasında yer aldığı sektörler doğrultusunda oluşturulan örtük işbirliği ve makro kurumsal bağlamın ortaya koyduğu devlet ve finansal sistem değişimlerini belirleyen değişkenlerin değişimleri gösterilmeye çalışılmaktadır. Devlet ve finansal sistemdeki değişkenler olarak, devlet için özelleştirmeler, yatırım teşvikleri ve kamunun GSMH'deki payı, finansal sistem için de kurumsal krediler, halka arzlar ve İMKB'nin piyasa kapitalizasyonu alınmaktadır. Bu değişkenlerin hepsinin GSMH'ye oranı alınmış ve GSMH içerisindeki payları ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Yıllar itibariyle örtük işbirliği değişkeninde bir azalış ortaya çıkmaktadır. Özellikle 2000'li yıllarla başlayan belirgin artış, şirketlerin aynı sektörde yer alma derecesi artırmış yani örtük işbirliğinde bir azalışa neden olmaktadır. Bunun sebebi belki de, 1980 sonrasında liberalleşme ile birlikte rekabete dayalı piyasaların oluşması olarak gösterilebilir. Özellikle 1990'lar sonrasında gerek makro ekonomik anlamdaki kırımlar gerekse konjonktürel gelişmeler sektörel paylaşımları azaltma yönüne götürmektedir.

Özellikle imalat sektöründe görülen bir gelişme, holdinglerin yeni alanlara girme eğilimini ve dolayısıyla da birbirleri ile olan rekabetlerini bir anlamda göstermektedir. 1993-2006 yılları arasındaki devletin değişimini gösteren değişkenlere bakıldığında özellikle 1999 ve 2001 krizlerinin yansımaları göze çarpmaktadır. Özelleştirmelerde 2000 yılında bir artış gözlenirken, geçtiğimiz iki yıl içerisindeki gelişmelerle bu artış daha da yükselmiştir. Artışın değişimine bakıldığında 2000 yılında bir önceki yıla göre % 98'lik, 2005 yılında ise bir önceki yıla göre % 84'lük bir artış gerçekleşmiştir. Kamu payında ise yıllar itibariyle 1997'den 2000 yılına bir artış gerçekleşmiş, 2000 yılı sonunda tekrar düşüşe geçmiştir. 1997 yılında bir önceki yıla göre % 58'lik bir artış gerçekleşirken, 1996 yılına göre 2000 yılında ise % 90'lık bir artış söz konusu olmuştur. Yatırım teşviklerinin GSMH'ye oranına bakıldığında ise yıllar itibariyle bir düşüş olduğu söylenebilir. GSMH içerisinde yatırım teşviklerinin oranının en yüksek olduğu yıl 1995 yılı iken bu oran 1996'da % 65 azalmış ve 2003'e gelindiğinde 1995'e göre % 88'lik bir azalış söz konusu olmuştur. Finansal sistem değişimini gösteren değişkenlere bakıldığında, yıllar itibariyle

kurumsal kredilerin GSMH'deki oranında bir artış söz konusu iken, halka arzda durağan bir durum, piyasa kapitalizasyonunda ise 1997'den 2005 yılına kadar keskin bir düşüş sonrasında 2005 yılından başlayan bir toparlanma göze çarpmaktadır. Kurumsal kredilerde 1993'den 2006 yılına kadar olan süreçte % 46'lık bir artış gerçekleşirken, halka arzlarda % 50-55'lik artış ve azalışlar söz konusu olmaktadır. İMKB'nin piyasa kapitalizasyonuna bakıldığında ise, 1993 yılından 2004 yılına kadar olan süreçte % 99'luk bir azalma, 2004 den 2006 yılına kadar olan süreçte ise % 98'lik bir artış söz konusu olmaktadır. Şekil-21'e bakıldığında bahsedilen bu artış ve azalışlar daha net gözlemlenmektedir.

Makro kurumsal bağlam değişkenlerinin örtük işbirliği ile olan ilişkisine bakıldığında yatırım teşviklerinin GSMH'ye oranı ile eğilim olarak benzerlik göstermektedir. Bunun sebebi, yatırım teşviklerinin azalmasıyla birlikte devletin teşvik edeceği girişimciyi seçme şansının da azalmasıdır. Dolayısıyla, örtük işbirliğinin azalması ile yatırım teşviklerinin yönelimi arasında bir paralellik söz konusu olmaktadır. Bunun bir başka sebebi de, holding yönetimlerinde ikinci ve üçüncü kuşak ortakların yavaş yavaş egemen olmasıyla beraber, ilk kuşaklar arasındaki 'centilmenlik anlaşmaları'nın etkisinin azalmış olma olasılığıdır.

ŞEKİL-21: Yıllar itibariyle Örtük İşbirliğindeki

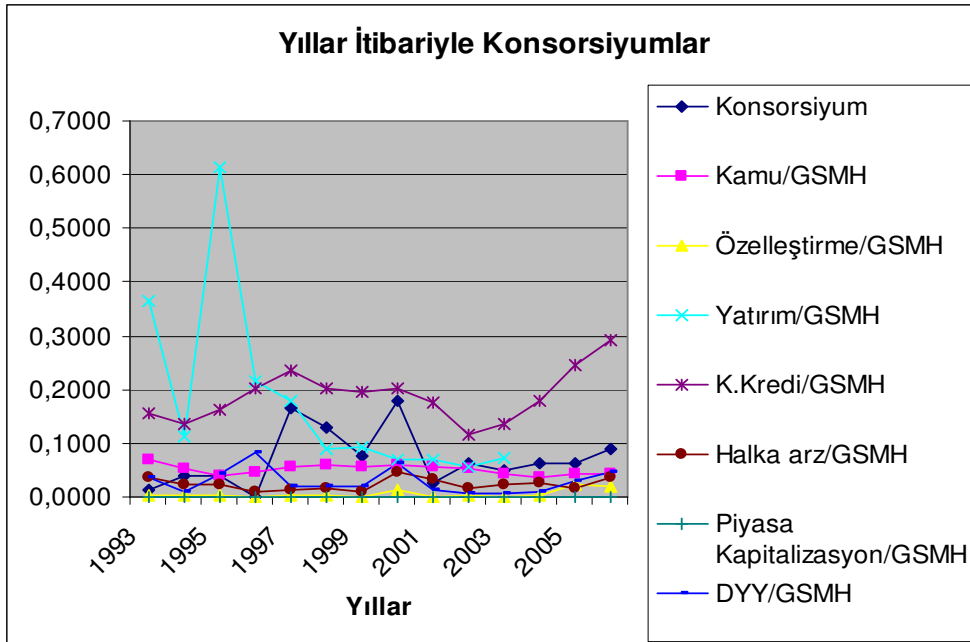


TABLO-26: Yıllar İtibariyle Örtük İşbirliği ile Makro Kurumsal Değişimi

Yıllar	Örtük İşbirliği	DEVLET			FINANSAL SİSTEM			DYY/GSMH
		Kamu/GSMH	Özelleştirme/GSMH	Yatırım/GSMH	K.Kredi/GSMH	Halka arz /GSMH	Piyasa Kapitalizasyon/GSMH	
1993	1,19	0,071	0,0029	0,365	0,156	0,036	0,000604	0,035
1994	1,16	0,053	0,0022	0,114	0,136	0,022	0,000215	0,010
1995	0,89	0,039	0,0031	0,614	0,163	0,022	0,000087	0,042
1996	0,82	0,046	0,0015	0,214	0,202	0,011	0,000067	0,083
1997	0,86	0,056	0,0024	0,180	0,237	0,013	0,000055	0,021
1998	0,58	0,060	0,0047	0,088	0,201	0,016	0,000016	0,019
1999	0,53	0,057	0,0002	0,093	0,197	0,011	0,000039	0,020
2000	0,43	0,059	0,0133	0,071	0,204	0,046	0,000014	0,063
2001	0,43	0,057	0,0009	0,069	0,174	0,032	0,000008	0,015
2002	0,13	0,054	0,0029	0,057	0,116	0,015	0,000003	0,006
2003	0,12	0,042	0,0007	0,073	0,137	0,022	0,000004	0,006
2004	0,09	0,037	0,0041		0,179	0,025	0,000004	0,011
2005	0,03	0,043	0,0229		0,244	0,015	0,000367	0,030
2006	0,00	0,043	0,0188		0,291	0,035	0,000283	0,047

Örtük işbirliği değişkeninden sonra açık işbirliği türlerinin makro kurumsal bağlamdaki değişkenlerle değişimi ele alınması gereklidir. Bu anlamda tüm açık işbirliği değişkenlerinin teker teker bağımsız değişkenlerle ilişkisi ele alınacaktır. Tablo-27'ye bakıldığında yıllar itibariyle yurtiçi-yurtdışı ve yerli-yabancı konsorsiyumların toplam konsorsiyumlar içerisindeki oranı “konsorsiyumlar” bölümünde verilmektedir. Konsorsiyumlarda 1993'den 2006 yılına % 85'lik bir artış gerçekleşmiştir. 1999 ve 2001 kriz dönemlerine ayrıntılı bakıldığında 1998'den 1999'a % 40'luk bir azalma, 2000 yılından 2001'e ise % 85 ile çok keskin bir düşüş söz konusu olmaktadır. Bunun yanı sıra makro kurumsal bağlam değişkenleri ile konsorsiyumun değişimlerine bakıldığında, özelleştirmeler ve kurumsal krediler ile konsorsiyumlar arasındaki bağlantılar çok net olmasa da görülmektedir. Özellikle 2000 yılında yapılan özelleştirmeler ile bir önceki yıla göre % 98'lik bir artışın, konsorsiyumlarda % 57'lik artışa karşılık geldiği, 2004'den 2005 yılına kadar olan sürece bakıldığında ise, bir önceki yıla göre özelleştirmelerde % 84'lük bir artışın, konsorsiyumlarda % 29'luk bir artışa karşılık geldiği söylenebilir. Bunun sebebi olarak, KİT'lerin özelleştirme ihalelerine çeşitli konsorsiyumlar ile holdinglerin girmesi gösterilebilir. Şekil-22 tüm bu artış ve azalışları makro kurumsal bağlam değişkenleri ile birlikte ortaya çıkarmaktadır.

ŞEKİL-22: Yıllar İtibariyle Konsorsiyumlardaki Değişim

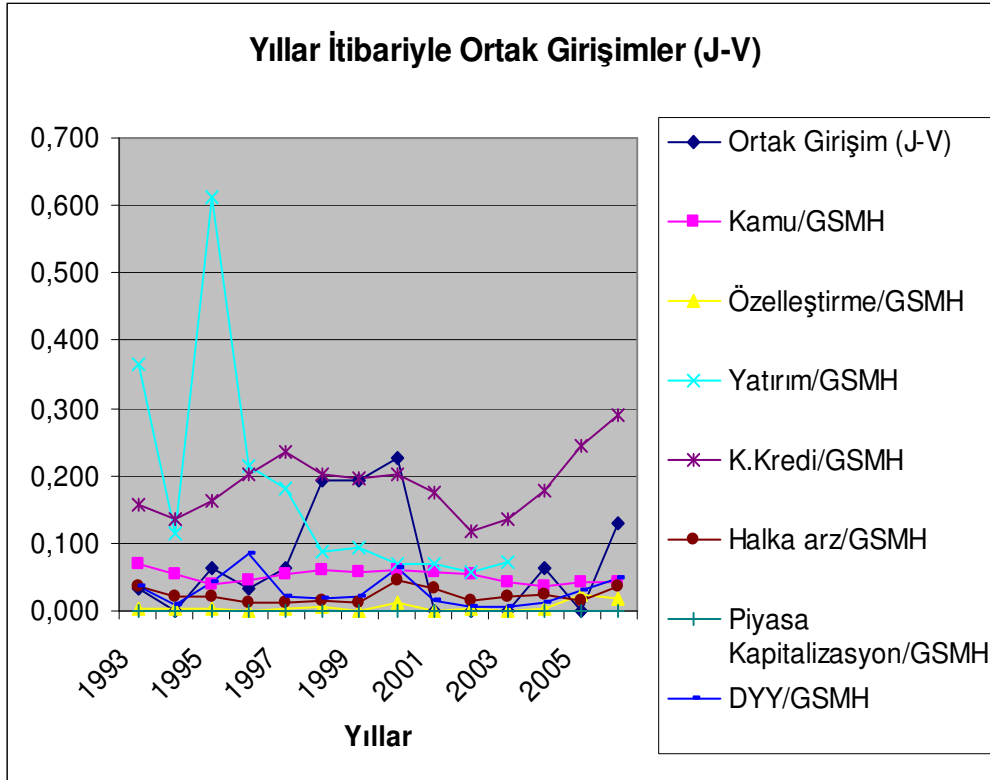


TABLO-27: Yıllar İtibariyle Konsorsiyumlar ve Makro Kurumsal Bağlam Değişimleri

Yıllar	Konsorsiyum	DEVLET			FİNANSAL SİSTEM			DYY/GSMH
		Kamu/ GSMH	Özelleştirme/ GSMH	Yatırım/ GSMH	K.Kredi/GSMH	Halka arz/ GSMH	Piyasa Kapitalizasyon/ GSMH	
1993	0,0128	0,071	0,0029	0,365	0,156	0,036	0,000604	0,035
1994	0,0385	0,053	0,0022	0,114	0,136	0,022	0,000215	0,010
1995	0,0385	0,039	0,0031	0,614	0,163	0,022	0,000087	0,042
1996	0,0000	0,046	0,0015	0,214	0,202	0,011	0,000067	0,083
1997	0,1667	0,056	0,0024	0,180	0,237	0,013	0,000055	0,021
1998	0,1282	0,060	0,0047	0,088	0,201	0,016	0,000016	0,019
1999	0,0769	0,057	0,0002	0,093	0,197	0,011	0,000039	0,020
2000	0,1795	0,059	0,0133	0,071	0,204	0,046	0,000014	0,063
2001	0,0256	0,057	0,0009	0,069	0,174	0,032	0,000008	0,015
2002	0,0641	0,054	0,0029	0,057	0,116	0,015	0,000003	0,006
2003	0,0513	0,042	0,0007	0,073	0,137	0,022	0,000004	0,006
2004	0,0641	0,037	0,0041		0,179	0,025	0,000004	0,011
2005	0,0641	0,043	0,0229		0,244	0,015	0,000367	0,030
2006	0,0897	0,043	0,0188		0,291	0,035	0,000283	0,047

Tablo-28, yıllar itibariyle holdinglerin ortak girişimleri ile makro kurumsal bağlam değişkenleri arasındaki değişimi ortaya koymaktadır. 1993-2006 yılları arasındaki ortak girişimlere bakıldığında holdinglerin ortak girişimlere teşebbüslerinin az olduğu görülebilir. 1996 yılından 2000 yılına kadar olan süreçte, ortak girişimlerde % 85’lik bir artış söz konusu iken, 2001 yılında ortak girişimler kesilmiştir. Bu kesilme ancak 2006 yılında tekrar ortaya çıkmaktadır. Şekil-23’te yıllar itibariyle ortak girişimlerdeki değişim makro kurumsal bağlam değişkenleri ile birlikte verilmektedir. Makro kurumsal bağlam değişkenlerinden kurumsal krediler ile ortak girişimler arasında belirgin bir ilişki görülmektedir. Bunun bir sebebi, ortak girişimlerin finansman ihtiyacının özkaynaklardan değil de kurumsal krediler tarafından karşılanması ve kurumsal kredilerin ortak girişimleri teşvik etmesidir.

ŞEKİL-23: Yıllar İtibariyle Ortak Girişimlerdeki Değişim



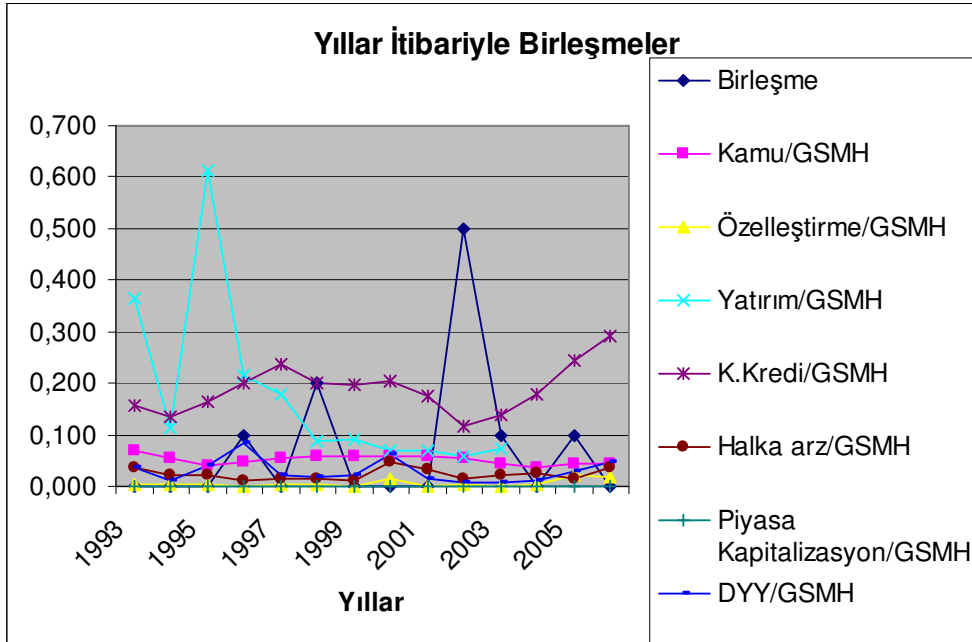
TABLO-28: Yıllar İtibariyle Ortak Girişimler ve Makro Kurumsal Bağlam Değişimler

Yıllar	Ortak Girişim (J-V)	DEVLET			FİNANSAL SİSTEM			DYY/GSMH
		Kamu/ GSMH	Özelleştirme/ GSMH	Yatırım/ GSMH	K.Kredi/ GSMH	Halka arz/ GSMH	Piyasa Kapitalizasyon/ GSMH	
1993	0,032	0,071	0,0029	0,365	0,156	0,036	0,000604	0,035
1994	0,000	0,053	0,0022	0,114	0,136	0,022	0,000215	0,010
1995	0,065	0,039	0,0031	0,614	0,163	0,022	0,000087	0,042
1996	0,032	0,046	0,0015	0,214	0,202	0,011	0,000067	0,083
1997	0,065	0,056	0,0024	0,180	0,237	0,013	0,000055	0,021
1998	0,194	0,060	0,0047	0,088	0,201	0,016	0,000016	0,019
1999	0,194	0,057	0,0002	0,093	0,197	0,011	0,000039	0,020
2000	0,226	0,059	0,0133	0,071	0,204	0,046	0,000014	0,063
2001	0,000	0,057	0,0009	0,069	0,174	0,032	0,000008	0,015
2002	0,000	0,054	0,0029	0,057	0,116	0,015	0,000003	0,006
2003	0,000	0,042	0,0007	0,073	0,137	0,022	0,000004	0,006
2004	0,065	0,037	0,0041		0,179	0,025	0,000004	0,011
2005	0,000	0,043	0,0229		0,244	0,015	0,000367	0,030
2006	0,129	0,043	0,0188		0,291	0,035	0,000283	0,047

Tablo-29’da ise 1993-2006 yılları arasında yapılan birleşmelerin makro kurumsal bağlam değişkenleri ile olan değişimleri verilmektedir. Yıllar itibariyle birleşme oranlarına bakıldığında, holdinglerin 1998 ve 2002 yıllarında teşebbüs ettikleri diğer yıllarda bu tür bir işbirliğine girmedikleri görülmektedir. Bu anlamda birleşmelerin toplam işbirliği içerisindeki oranı 2002 yılı dışında % 5’in üzerine çıkamamıştır. 2002 yılında toplam işbirliklerine göre birleşmeler % 30’luk bir artış göstermektedir.

Şekil-24, yıllar itibariyle işbirliği türlerinden birleşmelerin ve makro kurumsal bağlam değişkenlerinin değişimini göstermektedir. Makro kurumsal bağlamdaki kurumsal krediler ile birleşmeler arasında ters bir değişim olduğunu söylemek mümkün olabilir. 2002 yılında birleşmelerdeki % 100’lük artış, kurumsal kredilerin GSMH içerisindeki oranının 2002 yılında % 33’lük bir azalışa karşılık geldiği söylenebilir.

ŞEKİL-24: Yıllar İtibariyle Birleşmelerdeki Değişim

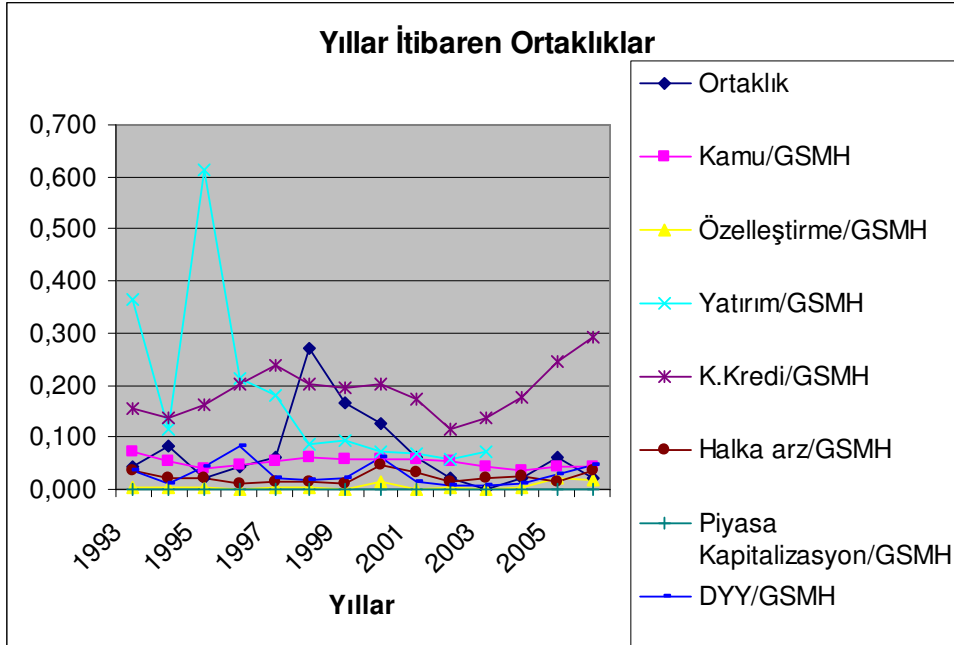


TABLO-29: Yıllar İtibariyle Birleşmeler ve Makro Kurumsal Bağlam Değişimleri

Yıllar	Birleşme	DEVLET			FİNANSAL SİSTEM			DYY/GSMH
		Kamu/ GSMH	Özelleştirme/ GSMH	Yatırım/ GSMH	K.Kredi/ GSMH	Halka arz/ GSMH	Piyasa Kapitalizasyon/ GSMH	
1993	0,000	0,071	0,0029	0,365	0,156	0,036	0,000604	0,035
1994	0,000	0,053	0,0022	0,114	0,136	0,022	0,000215	0,010
1995	0,000	0,039	0,0031	0,614	0,163	0,022	0,000087	0,042
1996	0,100	0,046	0,0015	0,214	0,202	0,011	0,000067	0,083
1997	0,000	0,056	0,0024	0,180	0,237	0,013	0,000055	0,021
1998	0,200	0,060	0,0047	0,088	0,201	0,016	0,000016	0,019
1999	0,000	0,057	0,0002	0,093	0,197	0,011	0,000039	0,020
2000	0,000	0,059	0,0133	0,071	0,204	0,046	0,000014	0,063
2001	0,000	0,057	0,0009	0,069	0,174	0,032	0,000008	0,015
2002	0,500	0,054	0,0029	0,057	0,116	0,015	0,000003	0,006
2003	0,100	0,042	0,0007	0,073	0,137	0,022	0,000004	0,006
2004	0,000	0,037	0,0041		0,179	0,025	0,000004	0,011
2005	0,100	0,043	0,0229		0,244	0,015	0,000367	0,030
2006	0,000	0,043	0,0188		0,291	0,035	0,000283	0,047

Tablo-30'a bakıldığında 1993-2006 yılları arasında işbirliği türlerinden ortaklıkların makro kurumsal bağlam değişkenleri ile değişimleri verilmektedir. Ortaklıklar, yurtiçi-yurtdışı, yerli-yabancı ortaklıklar toplamının yıl bazındaki oranını belirtmektedir. Yıllar itibariyle ortaklıkların değişimlerine bakıldığında, oldukça değişken bir durum olduğu görülmektedir. Kriz dönemleri olan 1999 ve 2001 dönemlerinde bir önceki yıla göre, 1999 yılında % 39'luk, 2001 yılında ise % 50'lik bir azalma söz konusudur. Artışlara baktığımızda ise, 1997'den 1998'e % 77'lik artış, 2004'den 2005'e ise % 67'lik artış görülmektedir. Şekil-25, yıllar itibariyle ortaklıkların makro kurumsal değişkenleri ile değişimlerini grafik olarak vermektedir. Bu değişimler grafikte de ayrıntılı şekilde görülmektedir. Makro kurumsal bağlamdaki değişkenler ile ortaklıklar arasında, kurumsal kredilerde doğru orantılı, yatırım teşviklerinde ise ters orantılı bir ilişki görülmektedir. Bunun nedeni ise, holdinglerin ortaklıklarının finansman kaynağının devletin sağladığı yatırım teşvikleri yerine kurumsal krediler tarafından karşılanmasıdır. Bu anlamda, yatırım teşviklerinin azalmasının, finansman ihtiyacının ortaklıklar ile sağlanmasına olanak verdiği söylenebilir.

ŞEKİL-25 Yıllar İtibariyle Ortaklıklardaki Değişim

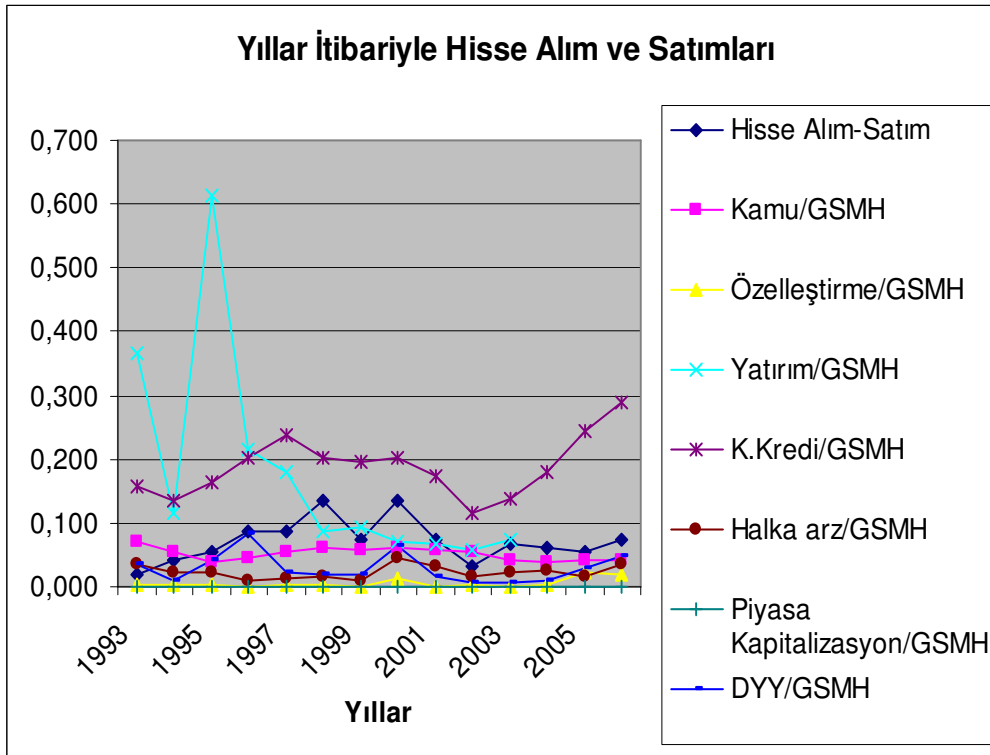


TABLO-30: Yıllar İtibariyle Ortaklılar ve Makro Kurumsal Bağlam Değişimleri

Yıllar	Ortaklık	DEVLET			FİNANSAL SİSTEM			DYY/GSMH
		Kamu/ GSMH	Özelleştirme/ GSMH	Yatırım/ GSMH	K.Kredi/ GSMH	Halka arz/ GSMH	Piyasa Kapitalizasyon/ GSMH	
1993	0,042	0,071	0,0029	0,365	0,156	0,036	0,000604	0,035
1994	0,083	0,053	0,0022	0,114	0,136	0,022	0,000215	0,010
1995	0,021	0,039	0,0031	0,614	0,163	0,022	0,000087	0,042
1996	0,042	0,046	0,0015	0,214	0,202	0,011	0,000067	0,083
1997	0,063	0,056	0,0024	0,180	0,237	0,013	0,000055	0,021
1998	0,271	0,060	0,0047	0,088	0,201	0,016	0,000016	0,019
1999	0,167	0,057	0,0002	0,093	0,197	0,011	0,000039	0,020
2000	0,125	0,059	0,0133	0,071	0,204	0,046	0,000014	0,063
2001	0,063	0,057	0,0009	0,069	0,174	0,032	0,000008	0,015
2002	0,021	0,054	0,0029	0,057	0,116	0,015	0,000003	0,006
2003	0,000	0,042	0,0007	0,073	0,137	0,022	0,000004	0,006
2004	0,021	0,037	0,0041		0,179	0,025	0,000004	0,011
2005	0,063	0,043	0,0229		0,244	0,015	0,000367	0,030
2006	0,021	0,043	0,0188		0,291	0,035	0,000283	0,047

Tablo-31’de 1993-2006 dönemi içerisinde holdinglerin hisse alım ve satımlarının makro kurumsal bağlam değişkenleriyle değişimleri görülmektedir. Hisse alım ve satımlarındaki değişime bakıldığında, dönemler itibariyle artış ve azalışlar görülmektedir. Hisse alım-satım oranında 1993’den 1998’e % 86’lık bir artış, 1999 krizinde % 46’lık azalış ve 2001 yılında bir önceki yıla göre tekrar % 46’lık azalış gerçekleşmiştir. 2001 krizi sonrası toparlanma ancak 2003 yılında gerçekleşmiş ve 2003-2006 yılları arasında % 58’lik bir artış gerçekleşmiştir. Makro kurumsal bağlam değişkenleri arasındaki değişime bakıldığında kriz dönemlerinin bağlayıcı olduğu görülmektedir. Makro kurumsal bağlam değişkenlerinden kurumsal krediler ile hisse alım ve satımlarının doğru orantılı, yatırım teşvikleri ile ters orantılı bir ilişkisinin olduğu görülmektedir. Bunun sebebi, devletin yatırım teşviklerini azalttığı bir ekonomik ortamda, holdinglerin karşılıklı hisse alımı ve kurumsal krediler yoluyla finansman ihtiyaçlarını karşılamalarıdır. Şekil-26, yıllar itibariyle holdinglerin işbirliği türlerinden hisse alım ve satımlarındaki değişimi makro kurumsal bağlam değişkenleri ile birlikte grafik olarak ayrıntılı şekilde sunmaktadır.

ŞEKİL-26: Yıllar İtibariyle Hisse Alım ve Satımlarındaki Değişim

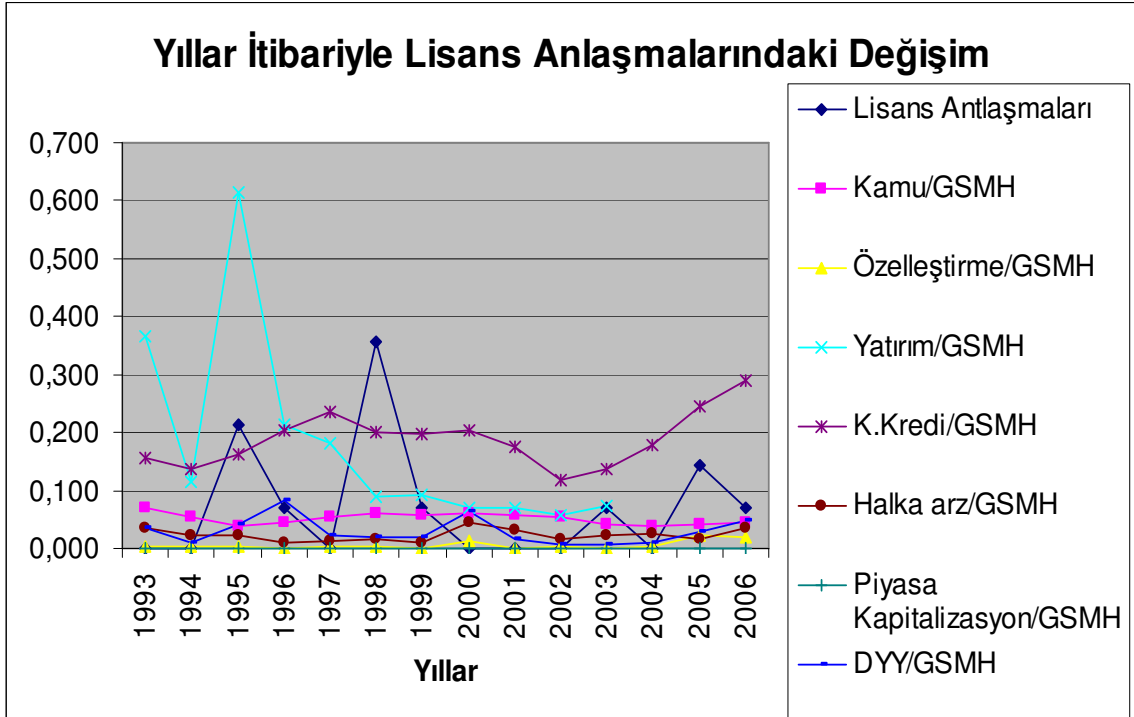


TABLO-31: Yıllar İtibariyle Hisse Alım ve Satımları ile Makro Kurumsal Bağlam Değişimleri

Yıllar	Hisse Alım-Satım	DEVLET			FİNANSAL SİSTEM			DYY/GSMH
		Kamu/GSMH	Özelleştirme/GSMH	Yatırım/GSMH	K.Kredi/GSMH	Halka arz GSMH	Piyasa Kapitalizasyon/GSMH	
1993	0,019	0,071	0,0029	0,365	0,156	0,036	0,000604	0,035
1994	0,043	0,053	0,0022	0,114	0,136	0,022	0,000215	0,010
1995	0,056	0,039	0,0031	0,614	0,163	0,022	0,000087	0,042
1996	0,086	0,046	0,0015	0,214	0,202	0,011	0,000067	0,083
1997	0,086	0,056	0,0024	0,180	0,237	0,013	0,000055	0,021
1998	0,136	0,060	0,0047	0,088	0,201	0,016	0,000016	0,019
1999	0,074	0,057	0,0002	0,093	0,197	0,011	0,000039	0,020
2000	0,136	0,059	0,0133	0,071	0,204	0,046	0,000014	0,063
2001	0,074	0,057	0,0009	0,069	0,174	0,032	0,000008	0,015
2002	0,031	0,054	0,0029	0,057	0,116	0,015	0,000003	0,006
2003	0,068	0,042	0,0007	0,073	0,137	0,022	0,000004	0,006
2004	0,062	0,037	0,0041		0,179	0,025	0,000004	0,011
2005	0,056	0,043	0,0229		0,244	0,015	0,000367	0,030
2006	0,074	0,043	0,0188		0,291	0,035	0,000283	0,047

Son olarak, Tablo-32’de işbirliği türlerinden lisans anlaşmalarının 1993-2006 yılları arasındaki değişimi kurumsal bağlam değişkenleri ile birlikte sunulmaktadır. Yıllar itibariyle bakıldığında, 1993 ve 1994 yıllarında lisans anlaşmalarının olmadığı, 1995 ve 1998 yılında lisans anlaşmalarında artış olduğu görülmektedir. Toplam işbirliği türleri içerisindeki oranlara bakıldığında da, % 3 ile % 10 arasında kesintili bir oran artışı olduğu görülmektedir. Şekil-27’de, yıllar itibariyle lisans anlaşmalarının makro kurumsal bağlam değişkenleri ile değişimleri grafik olarak gösterilmektedir. Makro kurumsal bağlam değişkenlerine bakıldığında, lisans anlaşmaları ile aralarında herhangi bir doğrudan ilişkinin göze çarpmadığı söylenebilir. Bu anlamda, makro kurumsal bağlamdaki değişimlerin lisans anlaşmaları üzerindeki etkisi sınırlı kalmaktadır.

ŞEKİL-27: Yıllar İtibariyle Lisans Anlaşmalarındaki Değişim



TABLO-32: Yıllar İtibariyle Lisans Anlaşmaları ve Makro Kurumsal Bağlam Değişimleri

Yıllar	Lisans Anlaşmaları	DEVLET		FINANSAL SİSTEM				
		Kamu/GSMH	Özelleştirme/GSMH	Yatırım/GSMH	K.Kredi/GSMH	Halka arz/GSMH	Piyasa Kapitalizasyon/GSMH	DYY/GSMH
1993	0,000	0,071	0,0029	0,365	0,156	0,036	0,000604	0,035
1994	0,000	0,053	0,0022	0,114	0,136	0,022	0,000215	0,010
1995	0,214	0,039	0,0031	0,614	0,163	0,022	0,000087	0,042
1996	0,071	0,046	0,0015	0,214	0,202	0,011	0,000067	0,083
1997	0,000	0,056	0,0024	0,180	0,237	0,013	0,000055	0,021
1998	0,357	0,060	0,0047	0,088	0,201	0,016	0,000016	0,019
1999	0,071	0,057	0,0002	0,093	0,197	0,011	0,000039	0,020
2000	0,000	0,059	0,0133	0,071	0,204	0,046	0,000014	0,063
2001	0,000	0,057	0,0009	0,069	0,174	0,032	0,000008	0,015
2002	0,000	0,054	0,0029	0,057	0,116	0,015	0,000003	0,006
2003	0,071	0,042	0,0007	0,073	0,137	0,022	0,000004	0,006
2004	0,000	0,037	0,0041		0,179	0,025	0,000004	0,011
2005	0,143	0,043	0,0229		0,244	0,015	0,000367	0,030
2006	0,071	0,043	0,0188		0,291	0,035	0,000283	0,047

V. TARTIŞMA VE DEĞERLENDİRME

V.1. Türkiye'deki Kurumsal Bağlamın Değişimi

Kurumsal bağlamdaki değişimlerin iş sistemleri üzerindeki etkisi konusunda sıkı ve gevşek sistem yaklaşımlarında olduğu gibi farklı görüşler öne sürülmektedir. Her ne kadar Whitley'in (1999) çalışmalarında, bu dış değişimlerin iş sistemlerindeki etkilerinin öyle beklenildiği kadar olmadığı savunulsa da, küresel bağımlılık tezinin savunduğu temel dinamiklerden kaçınılmasının mümkün olamayacağı söylenebilir. Ülkelerin sosyo-politik alt yapılarının kendi tarihsel evrimleri içerisinde olduğu düşünülse de, ekonomik bağlamın önemi büyüktür. Bu anlamda, klasik ve neo klasik iktisatçıların da ortak olarak savundukları iktisadi dinamikler ekonomik sistemin temel aktörleridir. İktisadi olarak kaynaklara bağımlılık, ekonomik anlamda belirli düzenlemeler ve zorunlulukları beraberinde getirdiğinden devlet politika ve uygulamalarında değişimi şart kılmaktadır.

Türkiye doğu ve batı kültürlerinin birleştiği ortak bir noktada yer aldığından jeopolitik öneminden bağımsız, sosyal, ekonomik, politik ve kültürel analizlerin yapılmasının yanlış olacağını söylemek bu anlamda mümkündür. Türkiye'nin doğu ve batı kültürleri arasında bir köprü niteliği taşıması, toplumsal yapıların oluşumunda etki yarattığı gibi geleneksel devlet yapısında ve iş sisteminin temel unsurlarında da kendine özgü özellikleri beraberinde getirmektedir. Bu anlamda, Türkiye'ye özgü devlet yapısı ve iş sistemi, yazında çeşitli çalışmalarda analiz edilmektedir. Öniş (1986; 1991; 1992) devletin yapısını ve değişimini analiz ederken, Buğra (1994; 2000) devlet ve iş çevresinin ilişkilerini, Buğra ve Üsdiken (1995), Üsdiken (1983), Gökşen ve Üsdiken (2001), Yıldırım ve Üsdiken (2005) ise, iş sistemi özellikleri ile iş sisteminin değişimi üzerinde durmaktadırlar.

Devletin ekonomideki yerinin değişimine göz atıldığında, Cumhuriyet döneminden başlamak üzere geleneksel olarak tanımlanabilecek baskın devlet yapısının günümüze kadar halen sürdüğünü söylemek mümkündür. Kurtuluş savaşı sonrasında devletçi kalkınma politikaları ile ekonominin gelişimi ve özel sektörün oluşturulması sağlanmıştır (Kepenek ve Yentürk, 2005: 70). Ekonomik alandaki eksiklerin giderilebilmesi için, devlet çeşitli piyasalarda etkin bir rol oynayarak bizzat kendisi ekonomik aktör olarak ortaya

çıkılmıştır. Aynı zamanda, sanayi teşvik kanununun teşvikleriyle birlikte, özel sektörün gelişimi sağlanmaya çalışılmıştır.

1980 sonrasında liberal ekonomiye geçiş ile, özel sektör ve devlette belirli değişimler yaşanmaya başlamıştır. Serbest piyasa koşullarının öngördüğü devletin ekonomi içerisindeki payının azaltılması, özelleştirmeler ile 2000’li yıllara kadar tam olarak gerçekleştirilememiştir. 1980’lerde büyümenin ön planda olduğu iktisadi politikalar yürütülmüş, ancak bu politikalar bütçe açıklarını ve yüksek enflasyonu da beraberinde getirmiştir. Oluşan bu bütçe açıkları dışarıdan alınan dış borçlar ile kapatılmaya çalışılmaktadır (Kazgan, 2005: 256).

IMF ve Dünya Bankası’ndan alınan borçlar ve krediler, dışa bağımlılığı beraberinde getirmektedir. Bu kurumların öngördüğü ekonomik reçeteler ise, iktisadi anlamda istikrarı sağlasa da, politik anlamda bir fatura oluşturmakta ve ağır borçlu konumunda bir Türkiye ortaya çıkarmaktadır (Kazgan, 2005: 261). IMF ve Dünya Bankası’ndan alınan krediler dışında, uluslararası anlaşmalar da dışa bağımlılığı beraberinde getirmektedir. AB, NATO gibi çokuluslu birliklerin ortaya koyduğu siyasi ve ekonomik kriterler de uluslararası arenada bir bağımlılık yaratmaktadır. Bunlara örnek olarak, AB’nin öne sürdüğü Kopenhag Kriterleri verilebilir. Doğrudan yabancı yatırımların özellikle 2000’li yıllardaki artışı da dışa bağımlılığın bir başka göstergesidir. Yıllar itibariyle doğrudan yabancı yatırımlara bakıldığında özellikle 2000’li yıllar sonrasında ciddi bir artışın olduğu söylenebilir. Ekonomik istikrarın sağlanması, yabancı yatırımcıları teşvik etmekte ve yeni sermaye girişlerine olanak vermektedir. Bu anlamda iç piyasalarda yatırımların artması, ekonomik gelişimi desteklemektedir.

Bunlara ek olarak, devletin ekonomideki payının yıllar itibariyle azalmadığı ve özelleştirme ihalelerinde 2005 yılına kadar büyük bir değişimin gözlenmediği düşünüldüğünde, baskın devlet politikasının devam ettiğini söylemek mümkündür. Yeni ihale kanunu, özelleştirme kanunu, 2005 ve 2006 yıllarında belirli özelleştirmelerin yapılabilmesine olanak verse de, devletin ekonomideki payında bir azalma görülmemektedir. Devletin piyasalara müdahalesine gelindiğinde, 1980 sonrasında liberal ekonomiye geçiş ile birlikte devletin müdahalesinin azalması beklense de, gerek vergilendirme politikaları ile, gerekse Merkez Bankası aracılığı ile piyasalara

müdahalelerde de gözle görülür bir azalma söz konusu değildir. Ara kurumların ekonomideki rolüne bakıldığında ise, devletten farklı olarak ekonomide kontrol ve eşgüdüm sağlayıcı, yönetim kurullarında özerk olan ve kendilerine ait kanunlarının olduğu ara kurumlar kurulsun da, ara kurumların özerk niteliğinden çok, kamu kurumu niteliğinde çalışmalarını sürdürmektedirler. Bu anlamda, ekonomide piyasa aktörleri ile devlet arasında ara kurumlar oluşmamaktadır. Whitley'in (1999: 56) devlete bağımlı iş sistemlerinde belirttiği gibi, devletin ara kurumlara karşı duruşu devam etmektedir. Devletin ekonomideki yerinin azaldığını gösteren tek gösterge belki de özelleştirmelerin zaman içerisinde artmasıdır.

Türkiye'deki finansal sisteme bakıldığında ise, 1986 yılında İMKB'nin kuruluşu ile birlikte sermaye piyasasının oluşumu finansal sistemde bir değişim yaşanmasına neden olmaktadır. Mevcut kredi temelli finansal sistemin dışında, sermaye piyasası temelli bir finansal sisteme geçiş yaşanmaktadır. Sermaye piyasasının kurulması, şirketlerin finansman ihtiyaçlarını sermaye piyasalarından sağlamalarına olanak vermektedir. Ancak, Türkiye'deki mevcut kredi temelli finansal sistemde bir azalma olmadığı gibi kurumsal kredilerde bir artış da söz konusudur. Bu anlamda, şirketlerin finansman ihtiyaçlarını hem kredili sistemden hem de sermaye piyasalarında sağladıkları ikili bir sistemin oluştuğunu söylemek mümkündür. Yıllar itibarıyla kurumsal krediler, halka arz ve İMKB'nin piyasa kapitalizasyonundaki artış bu çift taraflı sistemi doğrular niteliktedir.

Kapitalist sistemlerin ortaya koyduğu temel unsurlardan yola çıkılarak, finansal sistemde yaşanan değişimin küresel bağımlılıklarla olan ilintisini kurmak oldukça kolaydır. Sermaye piyasalarının kendi yapısından kaynaklanan sermaye giriş ve çıkışları, finansal sistemin küresel fonlara bağımlılığını ortaya koymaktadır. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan piyasalardaki sermaye azlığı ve piyasa hacminin sığılığı, kısa vadede riski yüksek ve hızlı spekülasyon hareketleri beraberinde getirmektedir. Bu anlamda, finansal krizlerden çabuk etkilenen ve çok değişken bir piyasa söz konusu olmaktadır.

Bunun yanı sıra, bankacılık sisteminde yaşanan sermaye değişimi ve yabancı ortaklıklar, finansal sistemde dışa bağımlılığın bir başka göstergesidir. Özellikle 2005 ve 2006 yıllarında, bankacılık sistemindeki yabancı satın almalar, kapitalist sistemlerde küreselleşmenin etkilerini kanıtlar bir durum niteliğindedir. Dışbank'ın Fortis,

Denizbank'ın Dexia, Finansbank'ın National Bank of Greece ve Demirbank'ın HSBC tarafından satın alınması, Koçbank'ın Unicredito Italiano ile ortaklığı, Garanti Bankası'nın da GECE ile ortaklığı, bankacılık sektörünün yabancı sermayeye geçişini göstermekte olup finansal sistemin en temel taşları olan bankacılık sisteminin dışa bağımlılığını kanıtlamaktadır.

Tüm bunlardan yola çıkılarak, makro kurumsal bağlamın niteliği olan devletin ekonomideki yerinde ve finansal sistemde temel bazı değişimlerin yaşandığını söylemek mümkündür. Ancak bu değişimlerin banka kredilerinin egemen olduğu devlete bağımlı iş sisteminden, bölümlenmiş ve hatta devlet eşgüdümlü iş sistemine doğru bir yönelimi temsil ettiğini söylemek çok güçtür. Ele alınan değişkenler incelendiğinde, devletin ekonomideki yeri bazı değişkenler açısından bakıldığında devam etmekte, bazı değişkenler açısından ise çözülmektedir. Örneğin, GSMH içerisinde yatırım teşviklerinin payı zaman içerisinde azalmakta, dolayısıyla devletin teşvik vereceği aktörleri seçme seçeneği azalmaktadır. Ancak özelleştirmelerin zaman içerisinde artmasıyla, devletin ekonomideki rolün azaldığı düşünülse de, özelleştirmelerden kaynaklanan fırsatların değerlendirilmesinde büyük finansman kaynağı olarak kamunun belirleyici rolünü de artırmaktadır. Özelleştirmelerde artış, kamu sektörünün GSMH içerisindeki payının zaman içerisindeki yatay seyrini etkilememektedir.

Öte yandan, finansal sistem açısından benzer yorumları yapmak mümkündür. Hem kredi temelli hem de sermaye piyasası temelli bir sistem oluşmaktadır ve yıllar itibariyle her iki yapının da gücü artmaktadır. Yani banka kredileri de, halka arz ve piyasa kapitalizasyonu da artmaktadır. Ancak, tüm bu kurumsal bağlam değişkenleri özellikle ekonomik ve finansal krizlere bağlı olarak değişmektedir.

Makro kurumsal bağlamda bakıldığında, Türk iş sisteminin “devlete bağımlı” iş sistemi niteliklerini halen devam ettiğini söylemek mümkündür. Ancak 1990 sonrasında, kamu sektörünün GSMH içerisindeki payının azalmamasına rağmen özelleştirmelerle devletin ekonomideki rolün görece azaldığı, finansal sistemin de hem kredili hem sermaye piyasası temelli ikili bir sisteme doğru gittiği düşünülürse, iş sisteminde “devlet eşgüdümlü” iş sistemi ile “bölümlenmiş” iş sistemi arasında bir konuma doğru bir yönelimin olduğunu söylemek mümkündür.

Bu anlamda kuramsal çıkarımlardan yola çıkılarak, Önerme1'in bahsetmiş olduğu devlete bağımlı iş sisteminden parçalanmış iş sistemine geçtikçe işbirliğinin azalması, Türk iş sisteminde böyle bir yönelimin olmaması nedeniyle geçerli değildir. Türk holding yapısı parçalanmış iş sistemlerindeki Çin aile şirketlerinden oldukça farklı yapı sergilemektedir. Bunun yanı sıra kurumsal bağlam niteliklerinde Türk iş sisteminde devletin halen etkin rolünü sürdürdüğü düşünüldüğünde parçalanmış iş sistemine geçişin oldukça zor olduğunu söylemek mümkündür. Aynı şekilde, Türk iş sisteminin Önerme2'in bahsetmiş olduğu İtalya'nın örnek olarak verildiği endüstriyel bölgelerden oluşan iş sistemine geçişi de mümkün gözükmemektedir. Türk iş sisteminin genel niteliklerine bakıldığında merkezi yönetimlerin önde olduğu söylenebilir. Bu anlamda endüstriyel bölgelerden oluşan iş sistemlerindeki yerel sisteme geçiş oldukça zordur. Önerme 4'de belirtilen Almanya'nın iş sistemi olan işbirlikçi iş sistemlerine geçiş de aynı şekilde, ara kurumların ekonomideki aktif rolünden ötürü oldukça zordur. Almanya'daki kredili sistem Türk iş sisteminden farklı olarak ara kurumları riskin paylaşımına dahil etmektedir. Türkiye'deki ara kurumlar kamu kurumları gibi çalışan, kendilerine ait kanunlarının olduğu kurumlardır. Bu kurumlar bağımsız olarak nitelendirilseler de devlet nitelikleri ön planda yer almaktadır. Almanya'daki ara kurumlar ise şirketlerin yönetim kurullarında yer almaktadır ve riski bir anlamda paylaşmaktadırlar.

Önerme 3'e bakıldığında “devlete bağımlı” iş sisteminden, bölümlenmiş iş sistemine geçişin oluşabilmesi için devletin ekonomideki rolünün azalması ve kredili finansal sistemden sermaye piyasası temelli sisteme geçilmesi gerekmektedir. Türk iş sistemine bakıldığında kamunun GSMH içerisindeki payının azalmamasına rağmen son yıllarda yapılan özelleştirmeler devletin rolünü bir anlamda azaltmaktadır. Bu açıdan bakıldığında “bölümlendirilmiş” iş sistemine doğru bir yönelim söz konusu olabilir. Ancak finansal sisteme bakıldığında kurumsal kredilerin GSMH içerisindeki payının azalması kredili sistemin devamlılığını gösteren bir kanıt olarak ortaya çıkmaktadır. Sermaye piyasasının kurulması ile birlikte finansal sistemde bir dönüşüm yaşansa da mevcut kredili sistemle birlikte yürütülen bir ikili sistem ortaya çıkmaktadır. Bu açıdan bakıldığında “bölümlenmiş iş sistemine” geçişin de zor olacağını söylemek mümkündür.

Japonya'nın örnek olarak verildiği “devlet eşgüdümlü” iş sistemlerinde devletin rolünün yüksek olduğu kredi sistemi ile birlikte sermaye piyasasının da baskın şekilde

yürütüldüğü görülmektedir. Bu iş sisteminin “devlete bağımlı” iş sisteminden en temel farklılığı işbirliğidir. Bu anlamda “devlet eşgüdümlü” iş sistemlerinde tüm iş birliği nitelikleri “devlete bağımlı” iş sistemlerine göre yüksektir. Bu anlamda bakıldığında gerek devletin rolü gerek finansal sistemdeki değişimler Önerme 5’den yola çıkılarak “devlete bağımlı iş sistemi” olan Türk iş sisteminin “devlet eşgüdümlü” iş sistemine yöneliminin olabileceğini göstermektedir.

V.2. Türk İş Sisteminde Holdinglerin İşbirliklerindeki Değişim

Bu bölümde, makro kurumsal bağlamdaki değişimlerin Türk iş sistemindeki baskın ekonomik aktör olarak alınan holding şirketleri arasındaki işbirliklerinde bir değişim yaratıp yaratmadığı tartışılmaktadır. Bir önceki bölümde, makro kurumsal bağlamdaki değişimlerle bu değişimlerin işbirliği türleri üzerindeki etkisi saptanmaya çalışılmıştır. Bağımsız değişken olarak belirlenen devletin ekonomideki payı, özelleştirmeler, yatırım teşvikleri devletin değişimini gösteren değişkenler olarak alınmakta ve bu değişkenlerin holdinglerin belirlenmiş işbirliği türlerinden hangisini ne ölçüde etkiledikleri ortaya çıkarılmaya çalışılmaktadır.

Genel olarak bakıldığında, 1993-2006 dönemindeki kriz dönemlerinde azalmakla birlikte işbirliği türlerinde genel bir artış olduğu gözlenmektedir. İşbirliği ilişkilerindeki bu artış eğilimi kriz dönemlerinde keskin düşüşlerle sekteye uğramaktadır. Holdinglerin işbirliği türleri içerisinden en çok konsorsiyum yapmaya yöneldiklerini söylemek mümkündür. Holdingler arasında rekabetin artması ile birlikte örtük işbirliğinde azalış gerçekleşerek holdinglerin aynı sektörlerde bulunma dereceleri artmıştır. Bu anlamda, holdinglerin açık işbirliğine yönelimlerinde bir artış, örtük işbirliğine yönelimlerinde bir azalış olduğunu söylemek mümkündür.

Whitley (1999:56) baskın devlet anlayışının ve riski paylaşan devletlerde işbirliklerinin düşük olduğunu belirtmektedir. Bu tür devlet yapılarında ara kurumlara karşı tutum olduğundan örgütler arasındaki işbirlikleri oluşmamaktadır. Türkiye’ye baktığımızda baskın devlet yapısının halen devam ettiğini söylemek mümkündür. Devletin ekonomideki payının küçülmesi özel sektörün payını artırmakta ve devletin çekildiği sektörlerde holdingler için yeni alanlar ortaya çıkarmaktadır. Bu anlamda 1990’lar sonrasında siyasi

istikrarsızlıkların, yüksek enflasyonun ve istikrarsız büyüme oranlarının önlemi olarak görülen kamu sektörünü küçültme çabasının, holdingler arasındaki işbirliklerinde bir etkisinin bulunmadığı görülmektedir.

Türk iş sisteminde geleneksel devlet yapısı, devletin ekonomideki baskın tutumu, ara kurumlara karşı devletin uzak duruşu ve özerk kurumların azlığı, devletin denetleyici ve düzenleyici rolünden öte ekonomik aktör olarak piyasalarda yer almasını sağlamaktadır. Cumhuriyet döneminde kalkınmanın gerçekleşmesi için bu devletçi politikaların geliştirilmesi gerektiğinden devletin kalkınma sürecinde bizzat aktif rol oynadığı görülmektedir. Bu politikalar zaman içerisinde değişim göstermiş ve kamu sektörünün küçülüp özel sektöre devredilmesi gerekliliği ortaya çıkmıştır. Ancak beklenenin tersine devletin ekonomideki payında bir değişim 2000'li yıllara kadar yaşanmamıştır. Öniş (1991) çalışmasında bunu destekleyici olgular öne sürerek devletin ekonomideki payının küçülmek yerine, sadece yeniden yapılanma ve örgütlenme yönüne gittiğini ortaya koymaktadır. Buradan yola çıkılarak kamu sektörünün GSYH'deki payının azalmadığı düşünüldüğünde, Öniş'in ileri sürdüğü savın gerçekleri yansıttığını söylemek mümkündür.

Kamu sektörünün GSYH'deki payının azalması yurtiçi piyasalarda bir hareketlenmeye neden olmaktadır. Bunun sebebi, devletin payının küçülmesiyle yurtiçinde cazip olanakların ortaya çıkması ve holdinglerin yurtdışındaki işlerden ziyade yurtiçine yönelmeleri olarak gösterilebilir. Devletin ekonomideki payının azalmasıyla, yurtiçinde yabancı ortaklıklarda ve yerli konsorsiyumlarda bir artış gözlemlenmektedir. Bunun sebebi ise, kamu sektörünün payının azalmasıyla özel sektörün payında bir artışın olması ve bu artışın da yeni piyasalara, yeni işbirliklerine olanak vermesidir. Holdingler arasındaki işbirliklerindeki artışın sebebi devletin ekonomiden çekilmesiyle ortaya çıkan fırsatları değerlendirmek için finansman ihtiyacının işbirlikleri aracılığıyla sağlanmasıdır.

Devletin ekonomideki payının azalmasının önemli bir unsuru olan özelleştirmeler bağımsız değişken olarak alınmaktadır. Özelleştirmelerin GSMH içerisindeki payının artması devletin ekonomideki payının azalması anlamına geldiği ve bu anlamda yurtiçinde yerli şirketlerle yapılan konsorsiyumların azalması beklenirken tersine arttığı görülmektedir. Özelleştirmelerle birlikte bu artışın sebebi devlet ihalelerine holding şirketlerinin tek başlarına girmemeleridir. Özelleştirilen kurumların ihalelerine

bakıldığında, holdinglerin gerek yerli, gerekse yabancı şirketlerle yaptığı konsorsiyumlar göze çarpmaktadır.

Büyük ihalelere bakıldığında holdinglerin bu ihalelere yerli-yabancı konsorsiyumlar yaparak girmelerinin en önemli sebebi finansman ihtiyacı olarak gösterilebilir. Devletin açtığı bu özelleştirme ihalelerinin hacimlerine ve özelleştirilen şirketlerin piyasa değerlerine bakıldığında bu boyuttaki kurum ve kuruluşları tek başına finanse edecek alt yapıya ve gerekli teminatlara sahip olmalarının zorluğundan kaynaklandığını söylemek mümkündür. Bunun bir sebebi, ihale şartları için gerekli teminatların sağlanabilmesidir.

Aynı şekilde özelleştirmelerin artması yurtiçindeki yabancı ortak girişimleri ve yerli şirketten hisse alımlarını da bir bakıma artırmaktadır. Bunun sebebi de özelleştirme ihalelerindeki konsorsiyum ve özelleştirmenin niteliğidir. ÖİB halka arz, blok satış, tesis/varlık ve iştirak paylarının satışı, İMKB’de satış, yarım kalmış tesis satışı ve bedelli devirler şeklinde uygulamalarla özelleştirmeleri gerçekleştirmektedir. Bu anlamda da konsorsiyumlar sonrası ortak girişimler kurulmakta veya hisse alımları gerçekleşmektedir. Ancak özelleştirmelerdeki artışın, yerli ortaklıkları artırdığını söylemek yanlış olabilir. Bunun sebebi özelleştirmelere giren holdinglerin konsorsiyum seviyesinde kalarak ortaklık aşamasına geldiklerini gösteren bir örneğin olmamasıdır. Holdinglerin yapısı itibarıyla çok çeşitlenmiş şirketler oldukları ve konsorsiyumların alınan işler süresinde sürdürüldüğü düşünüldüğünde, holdinglerin ortaklığa dönük orta ve uzun vadeli işbirliklerine girmekten çekindiklerini söylemek mümkündür. Bu sonuçlar Üsdiken’in (1983) çalışmasını çağırır biçimde, genellikle aile kökenli olan holdinglerin sahiplik paylaşımına dayalı kalıcı işbirliği yerine geçici işbirliklerini tercih ettiklerini göstermektedir.

Devletin özel sektöre yaptığı teşviklerin azalmasının, holdingler arasındaki işbirliğini artırdığı vurgulanmaktadır. Cumhuriyet döneminde kalkınma planları ve sanayi teşvik ile devletin özel sektörü oluşturma çabası söz konusudur. Ancak zaman içerisinde “Sanayi Teşvik Kanunu”nun kalkmasıyla birlikte devlet teşviklerinde bir değişim yaşanmaktadır. Yatırımları Teşvik Kanunu (No:1821), Turizmi Teşvik Kanunu (No:2634) ve Kültür Yatırımlarını ve Girişimlerini Teşvik Kanunu (No: 5225) gibi daha özel uygulamaları içeren alanları kapsayan kanunlar çıkarılmıştır. Cumhuriyet döneminde

belirli holdinglere bizzat verilen ihalelerin yerini “Kamu İhale Kanunu” (No: 4734) almış ve devletin doğrudan teşvikleri yerine “yatırım teşvik politikası” geliştirilmiştir. Bu kanunlar doğrultusunda devletin belirlediği alanlarda çeşitli yatırım teşvikleri sağlanmaktadır. Buradan yola çıkılarak, devletin yatırım teşviklerini azaltması, sübvans edilen kesimin payını azaltmakta ve holdingleri artan rekabet karşısında işbirliğine zorladığı düşünülebilir. Yatırım teşviklerinin özellikle ortaklıklar ve hisse alım-satımlarıyla ters ilişkisi olduğu bulgusu da bunu desteklemektedir.

Whitley (1999: 42) devlete bağımlı iş sistemlerinde baskın ve riski paylaşan devlete karşı sahipliğe dayalı olmayan eşgüdümün düşük olduğunu savunmaktadır. Ancak saptanan tüm bağımlı değişkenler doğrultusunda, holdingler arasındaki işbirliklerinde zaman içerisinde bir artış olduğunu söylemek mümkündür. Özellikle 2000’li yıllarda artan özelleştirmelerin, yurtiçinde yerli konsorsiyumlarda, yabancı ortak girişimlerde ve yerli şirketlerden hisse alımlarında etkisi olduğunu söylemek mümkün olabilir. Bunun yanı sıra kamu sektörünün GSMH içerisindeki payının zaman içerisinde azalmadığı düşünüldüğünde, devletin ekonomideki baskın rolünün biçim değiştirerek devam ettiği, ara kurumların ise özerk görünen yapılarına rağmen kamu kuruluşu niteliğinde çalışan örgütler olarak işlevlerini sürdürdüklerini söylemek yanlış olmaz. Bu anlamda devletin baskın rolü, Whitley’in (1999) çalışmalarında belirttiğinin tersine, holdingler arasında işbirliğini desteklemekte ve holdinglerin devletin oluşturduğu politikalara karşı işbirliği yönüne giderek belirsizlikleri azaltma çabası içine girdikleri gözlenmektedir. Holdingler bir yandan özelleştirmelerle ortaya çıkan fırsatları değerlendirmeye çabalarken, bir yandan da rekabete dayalı iç piyasanın gelişmesi ile sektörel dağılımlarında da bir değişim yaşamaktadırlar. Bir önceki bölümde ayrıntılı bir şekilde verilen sektörel dağılımlar, holdinglerin çok çeşitlenmiş yapılarını devam ettirdiklerini, grup yapılarında farklı sektörlerle zaman zaman girdiklerini ancak geleneksel olarak nitelendirilebilecek devlet ihalelerinden ve fırsatlarından uzaklaşmadıklarını da söylemek mümkündür. Bir anlamda holdingler kaynaklara ulaşmada işbirliğine giderken (özelleştirme, yatırım vb.) piyasalarda daha fazla rekabet eder hale gelmektedirler.

Makro kurumsal bağlamda ikinci önemli unsur, finansal sistem ve finansal sistemde yaşanan değişimlerdir. Bir önceki bölümde ayrıntılı bir şekilde verilen kredi temelli ve sermaye piyasası temelli finansal sistemi ölçen bağımsız değişkenler, kurumsal

krediler, halka arz oranı ve İMKB'nin piyasa kapitalizasyonudur. Kurumsal krediler, kredili sistemin temel ölçütü olarak kullanılırken, halka arz ve piyasa kapitalizasyonu ise sermaye piyasası temelli finansal sistemin ölçütleri olarak belirlenmektedir.

Kurumsal kredilerin GSMH içerisindeki payının, holdinglerin işbirliğine etkisi çıkarılmaya çalışılmaktadır. GSMH içerisinde kurumsal kredilerin oranının artması, kredili sistemin devamlılığını gösteren bir unsurdur. Whitley'e (1999: 58) göre kredi temelli finansal sistemlerde yatay ve dikey işbirlikleri zayıf, rakipler arası işbirlikleri yüksektir. Devletin ara kurumlara uzak tutumu, işbirliğini destekleyici bu kurumların oluşumunu bir bakıma engellemektedir. Bu anlamda da yatay ve dikey işbirliği türleri kredili sistemde göze çarpmamaktadır. Ancak Whitley (1999) rakipler arasındaki işbirliğinin desteklendiğini belirtmektedir. Yazar, bunun sebebi olarak ise piyasa düzenlemelerinin istikrarlı piyasaya giriş ve çıkışları ile rakipler arası işbirliğini desteklediğinin altını çizmektedir. Bu anlamda, kurumsal kredilerin GSMH içinde artması, yurtiçindeki yerli ve yabancı konsorsiyumlar, ortaklıklar, birleşmeler, ortak girişimler ve hisse alım-satımlarını Whitley'i destekler bir biçimde artırdığı görülmektedir. Yıllar itibariyle kurumsal kredilerde gözlenen artış, kredili finansal sistemin devam ettiğini göstermektedir. Kredi temelli finansal sistemde de rakipler arası işbirliğinin yüksek olduğunu gösteren yerli-yabancı konsorsiyumlar, ortaklıklar ve ortak girişimlerdeki artış bu anlamda şaşırtıcı bir durum sayılmamalıdır. Ancak lisans anlaşmalarında kurumsal kredilerin bir etkisinin olduğuna dair bir bulguya rastlanmamaktadır. Kurumsal krediler ile işbirliği arasındaki ilişki, holdinglerin öz kaynaklardan ziyade krediler ile finansman ihtiyacını sağlamaları nedeniyle kurumsal kredilerin işbirliğini etkilediği şekliyle açıklanabilir.

1986 yılında İMKB'nin kurulması ile birlikte sermaye piyasasına bir geçiş yaşanmıştır. Bu nedenle sermaye piyasasının holdingler arası işbirliğine ne gibi bir etkisi olduğunun bulunması gerekmektedir. Sermaye piyasası temelli finansal sistemi gösteren bağımsız değişkenlerden biri halka arzlarıdır. Halka arzların GSMH'ye oranı sermaye piyasasına yönelimi bir anlamda göstermektedir. Whitley (1999: 58) sermaye piyasası temelli finansal sistemlerde holdingler arası işbirliklerinin düşük olduğunu belirtmektedir. Bunun sebebi olarak da sermaye piyasalarının doğası gereği, fiyat ve stratejilerin piyasa tarafından belirlendiğini, bu nedenle de piyasanın işbirliğine kolay kolay olanak vermediğini belirtmektedir. Sermaye piyasasının halka arzındaki artışın, holdingler

arasındaki işbirliğini azaltacağı düşünülse de böyle bir bulguya rastlanmamıştır. Yıllar itibariyle bakıldığında holdingler arası işbirliği türlerinde bir artış söz konusudur. Bu anlamda, halka arzların işbirliğini düşürdüğüne ilişkin bir yorum yapılması hatalıdır.

Sermaye piyasası temelli finansal sistemi ölçmek için belirlenen bir başka değişken de piyasa kapitalizasyonudur. İMKB'nin piyasa kapitalizasyonunun GSMH'ye oranı sermaye piyasasına geçişi gösteren bir değişken olarak alınmaktadır. Bu anlamda İMKB'nin piyasa kapitalizasyonunun GSMH içindeki artışı, holdingler arasındaki işbirliğini azaltmaktadır. Sermaye piyasaları, şirketlerin finansman ihtiyacını piyasa yoluyla ve halka arzla sağlamaya olanak tanımaktadır. Dolayısıyla, holdinglerin yabancı sermaye yerine sermaye piyasası aracılığı ile finansman ihtiyacını sağlama eğiliminde olduğu açıklaması getirilebilir. Ancak İMKB'nin piyasa kapitalizasyonunun holdingler arası işbirliğini azalttığına ilişkin bir bulgu söz konusu değildir. Yıllar itibariyle bakıldığında işbirliği türlerindeki artış ile İMKB'nin piyasa kapitalizasyonu arasında bir ilişki gözlemlenmemektedir. Finansal sistem içerisinde doğrudan yabancı yatırımlardaki artış, holdingler arasındaki işbirliğini artırmaktadır. Bunun sebebi, yurtiçinde yerli firmaların yabancı sermaye karşısında rekabet edebilmeleri için işbirliğine yönelmeleridir. Ancak, doğrudan yabancı yatırımlarla holdingler arası işbirliği arasında ilişkiye dair bir bulguya rastlanmamıştır.

Son olarak, holdinglerin aynı sektörde bulunma derecelerinin de rekabet veya işbirliğini gösteren bir unsur olduğunu söylemek mümkündür. Yıllar itibariyle holdinglerin birbirlerinden bağımsız şekilde, birbirlerinin olduğu sektörlerde bulunmamaları 'örtük işbirliği'nin bir kanıtı olarak gösterilebilir. Bu anlamda, aynı sektörde bulunma derecesinin yüksek olması, holdinglerin buldukları sektörde rekabet ettiklerini dolayısıyla da örtük işbirliğinin düşük olduğunu göstermektedir. 1992 yılından başlamak üzere holdinglerin sektörel dağılımlarına bakıldığında, aynı sektörde bulunma derecelerinin arttığı ortaya çıkmaktadır. Bunun anlamı ise holdinglerin zaman içerisinde birbirlerinin buldukları sektörlere girerek rekabet etmeye başladıkları, yani örtük işbirliğinin zaman içerisinde azaldığıdır. Bu bir anlamda holdingler arası ilişkilerin eskiden örtük rekabet ve örtük işbirliği üzerinden yürürken, son yıllarda açık işbirliği ve açık rekabete yöneldiğini göstermektedir.

Türkiye geleneksel devlet yapısının ve rolünün devam ettiği, özelleştirmeler ile devletin ekonomi içerisindeki payının azaltılmaya çalışıldığı ancak kamu sektörünün GSMH içerisindeki payının azalmadığı bir kurumsal bağlam içerisinde bulunmaktadır. Kurumsal alanda yönetim yapılarında özerk ancak düzenleyici ve kontrol edici kamu kurumu niteliği taşıyan kendilerine ait kanunların olduğu ara kurumlar oluşmasına rağmen, devletin ara kurumlara ters duruşu devam etmektedir. Finansal sistemde ise, kredi temelli sistemden sermaye piyasasının gelişimi ile ikili bir sisteme doğru geçiş yaşanmaktadır. Ancak mevcut kredili sistemde bir azalma söz konusu değildir. Tüm bunlardan yola çıkarak, 1990 öncesinde Türkiye'nin, devletin rolünün yüksek olduğu, kredili temelli finansal sistemin söz konusu olduğu, işbirliğinin ise zayıf olduğu “devlete bağımlı” iş sistemi bölümünde yer aldığını söylemek mümkündür. Ancak 1990 sonrasında gerek özelleştirmelerdeki artış, gerek İMKB'nin açılması ile sermaye piyasasının oluşumu ve doğrudan yabancı yatırımlardaki artış, gerekse de holdingler arasındaki işbirliklerinde artışın gözlemlenmesi ile, sahipliğe dayalı eşgüdüm bağlamında Türk iş sistemi, “devlete bağımlı” sistemden “devlet eşgüdümlü” iş sistemine doğru yönelim göstermektedir. Ancak bu yönelim devlete bağımlılığın tamamen ortadan kalktığı anlamına gelmemektedir.

Öte yandan bu durum Japonya'daki gibi şirket toplulukları arasında karşılıklı sahipliğe dayalı bir işbirliğinin Türkiye'de var olacağı anlamına gelmemektedir. Kısacası Türk holdinglerinin Keiretsu'lara dönüşmesi söz konusu değildir. Türk holdinglerinin tek bir aile egemenliğinde olan ve kurulan işbirliklerinin uzun vadeli, kalıcı olmaktan çok kaynaklara ulaşmada başvurulan stratejik işbirlikleri olduğunu söylemek mümkündür.

VI. SONUÇ

Bu tezde makro kurumsal bağlamda devlet ve finansal sistem değişiminin baskın ekonomik aktör olarak holdingler arasındaki işbirliği ilişkilerinde bir değişim yaratıp yaratmadığı ele alınmaya çalışılmıştır. Çalışmada öncelikle makro kurumsal bağlamdaki değişim ve ulusal iş sistemindeki değişim ayrı ayrı ele alınmıştır. Daha sonra Türkiye bağlamında kurumsal bağlam değişkenleri olan devlet ve finansal sistem değişimi çeşitli boyutlarda irdelenmiştir. Son olarak ise devletin rolünde ve finansal sistemdeki değişimlerin sahipliğe dayalı olmayan eşgüdüm bağlamındaki etkileri ayrıntılı bir şekilde tartışılmaktadır.

Makro kurumsal bağlamda devletin değişimi Cumhuriyet döneminden itibaren analiz edilmekte ve devletin ekonomideki payının, ara kurumlara karşı devletin tutumunun, devlet teşviklerinin zaman içerisinde değişiminin, özelleştirmelerin, holdingler arası işbirliğine etkisi bulunmaya çalışılmıştır. Özelleştirmeler, kamunun payı ve yatırım teşvikleri devletin değişimini gösteren değişkenler olarak alınmış, İMKB'nin piyasa kapitalizasyonu, halka arzlar ve kurumsal krediler ise finansal sistemin değişimini gösteren değişkenler olarak alınmış ve işbirliği türleri ile aralarındaki değişim çıkarılmaya çalışılmıştır.

Liberalleşme politikaları ile birlikte kamu sektörünün ekonomi içerisindeki payının küçülmesi beklenmektedir. Devletin ekonomi içerisindeki payının azalmasının işbirliğini azaltması beklense de devletin ekonomideki rolü ile holdingler arasındaki işbirliği ilişkisine dair net bir bulgu bulunmamaktadır. Ancak özelleştirmelerin ekonomi içerisindeki payı ile holdingler arası işbirliği türlerinin bazıları arasında bir ilinti olduğunu söylemek mümkündür. Ekonomi içerisinde özelleştirmelerin artması büyük kamu ihalelerine tek başına girmeye yeterli finansman sağlayamamalarından ötürü holdingler arasında konsorsiyumlarda, ortak girişimlerde bir artış yaratmaktadır. Whitley'e (1999: 42) göre baskın devlet anlayışının olduğu, devlete bağımlı iş sistemlerinde yatay, dikey ve rakipler arasındaki işbirliği düşüktür. Bu anlamda, özelleştirmelerin artması, holdingler arasındaki konsorsiyumları, ortak girişimlerini artırması Whitley'in (1999) belirttiği 'devlete bağımlı iş sistemi'nde bir değişim yaşandığını göstermektedir.

Bunun yanı sıra, devletin teşvik politikalarındaki değişimler de holdingler arasındaki işbirliğini etkilemektedir. Yatırım teşviklerindeki azalma, holdinglerin ortaklık kurma ve birbirlerinde hisse alımlarını ters yönde etkilediği bulgusu söz konusudur. Devletin yatırım teşviklerini düşürmesi, holdinglerin bu alanda karşıladıkları finansman ihtiyaçlarını ortaklık kurarak sağlamalarına neden olmaktadır. Bu anlamda, yatırım teşviklerindeki azalma holdingler arası ortaklıkları artırmaktadır.

Makro kurumsal bağlamdaki bir başka değişim de sermaye piyasalarının oluşumuyla birlikte finansal sistemdeki hem kredi temelli hem de sermaye piyasası temelli finansal sistemin birlikte yürütüldüğü ikili sisteme doğru gidişat gösterilmesidir. Zaman içerisinde kurumsal kredilerin ekonomi içerisindeki payının artması, aynı zamanda halka arzın ekonomi içerisindeki payının ve İMKB'nin piyasa kapitalizasyonunun artması, holdingler arasındaki işbirliği türlerine etkisinin derecesi de önemlidir. Finansal sistemde yaşanan krizlerin işbirliği türleri üzerinde etkisinin olduğunu söylemek mümkün olabilir.

Bu anlamda, kurumsal kredilerin ekonomi içerisindeki payı ile holdingler arasındaki işbirliği türlerinin bazıları arasında doğrudan bir ilişki olduğu söylenebilir. Ekonomi içerisinde kurumsal kredilerin artması, Türk holdinglerinin mevcut finansman ihtiyaçlarının büyük bir kısmını kredili finansal sistemden karşıladıklarını göstermektedir. Whitley'e (1999: 58) göre kredi temelli finansal sistemlerde yatay ve dikey işbirliği düşük iken rakipler arası işbirliği yüksektir. Bu anlamda, kurumsal kredilerdeki artışın holdingler arasındaki konsorsiyumları, ortak girişimleri, ortaklıkları ve hisse alım-satımlarını artırdığı bulgusu Whitley'i desteklemektedir. Finansal sistemin diğer bağımsız değişkenleri olan halka arzlar ve İMKB'nin piyasa kapitalizasyonu ile holdingler arasındaki işbirliği ilişkisine dair bir bulgu söz konusu değildir.

Tüm bu bulgulardan yola çıkılarak, makro kurumsal bağlamdaki devlet ve finansal sistem değişimlerinin holdingler arasındaki işbirliğine etkisinin belirli bağımsız değişkenler doğrultusunda olduğunu söylemek mümkündür. Hem özelleştirmelerdeki hem de kurumsal kredilerdeki artış, holdingler arasındaki işbirliğini artırmaktadır. Bu anlamda, iş sisteminin sahipliğe dayalı olmayan eşgüdüm özelliğinde yaşanan değişim iş sistemi tipleri arasında bir geçişi de beraberinde getirmektedir. Türk iş sisteminin "devlete bağımlı" iş sistemi olduğu düşünüldüğünde, sahipliğe dayalı eşgüdümün tümünün düşük

olduğu varsayılmaktadır. Ancak bu tezdeki tartışmalar devletin ve finansal sistemin değişimi ile birlikte holdingler arasındaki işbirliklerinde bir artış yaşandığını öne çıkarmaktadır. Bu artış iş sistemini devlet kontrolünün yüksek olduğu, finansal sistemin sermaye piyasası temelli olduğu ve şirketler arasındaki işbirliğinin yüksek olduğu “devlet eşgüdümü” iş sistemine doğru bir yönelim sergilemektedir.

Zaman içerisinde işbirliklerine bakıldığında örtük işbirliğinin azaldığı, açık işbirliğinin arttığı gözlenmektedir. Bu anlamda sadece açık işbirliği türlerinin değil örtük işbirliğinin de bir değişken olarak kullanılabilceği görülmüştür. Ancak holdinglerin finansman ihtiyaçları nedeniyle açık işbirliklerine yönelmelerinin kalıcı işbirliği değil, kısa vadeli ve durumsal nitelikler taşıdığı da bir gerçektir. Bu açıdan bakıldığında, Türkiye’de holdingler arası ilişkilerin kurumsal bağlamdaki değişimlerle gevşek bir ilişki içinde, örtük işbirliği ve rekabetten açık işbirliği ve rekabete doğru yöneldiği görülmektedir. Bu bir anlamda Türkiye’de holdingler arası ilişkilerin sadece nicelik olarak değil nitelik olarak da değişmekte olduğunu göstermektedir.

Bu tezin en temel katkısı Whitley’in altını çizdiği (1999) baskın kurumlarla iş sistemlerinin birbirlerine sıkı şekilde bağlı oldukları sıkı sistem tezi ile Mayer ve Whittington’ın (1999: 934) iş sisteminin kurumsal bağlamdan bağımsız olarak değişebileceğini vurgulayan gevşek sistem tezini sahipliğe dayalı olmayan eşgüdüm bağlamında sınamasıdır. Bunun yanı sıra bu tezle ulusal iş sistemi yaklaşımına getirilen en önemli eleştirilerden biri olan metodoloji sorununa ilişkin bir katkı sağlanmaktadır. Türk iş sisteminin holdingler arasındaki işbirliği ilişkileri çerçevesindeki değişimi yazında çalışılmamış bir alan olduğundan da tezin önemi ortaya çıkmaktadır. Ancak makro kurumsal bağlamdaki değişimlerin sahipliğe dayalı olmayan eşgüdüme etkisinin vurgulandığı bu tezde, ele alınan 1993-2006 döneminin kısıtlılığı ve işbirliği kodlamalarında tek kişinin çalışmasından dolayı kodlayıcılar arasındaki güvenilirlik hesaplanması sıkıntıları söz konusu olmuştur. Gelecek çalışmalarda, bahsedilen sıkıntıların giderilerek holdingler arasındaki işbirliği dışında holdinglerin sahiplik, çeşitlenme ve dikey bütünleşme stratejilerindeki değişime bakılabileceği gibi, benzer liberalleşme deneyimlerinin yaşandığı gelişmekte olan diğer ülkelerle karşılaştırmalı çalışmalar da yapılabilir.

VII. KAYNAKÇA

Akkermans, D. H. M. 2005. National institutions and innovative performance: The 'Varieties of Capitalism' Approach empirically tested. *21st EGOS Colloquium*, Berlin, 30 Haziran- 2 Temmuz.

Baum, J. ve Oliver, C. 1991. Institutional linkages and organizational mortality. *Administrative Science Quarterly*, 36: 187-218.

Boratav, K. 2003. *Türkiye İktisat Tarihi (1908-2002)*. Ankara: İmge Kitabevi.

Boratav, K., Türel, O. ve Yeldan, E. 1996. Dilemmas of structural adjustment and environmental policies under instability: Post-1980 Turkey. *World Development*, 24(2): 373-393.

Buğra, A. 1995. *Devlet ve İşadamları*. İletişim Yayınları: İstanbul.

Buğra, A. 1998. Class, Culture, and State: An Analysis of Interest Representation by Two Turkish Business Association. *International Journal of Middle East Studies*, 30: 521-539.

Buğra, A. 2000. *Devlet-Piyasa Karşılığının Ötesinde*. İletişim Yayınları: İstanbul.

Buğra, A. ve Üsdiken, B. 1995. Societal variations in state-dependent organizational forms: The South Korean chaebol and Turkish holding Company. *EMOT (European Management and Organization in Transition) workshop*, Helsinki, Finlandiya, 20-23 Nisan.

Child, J. ve Tayeb, M. 1983. Theoretical Perspectives in Cross-National Organizational Research. *International Studies of Management*, 11(4): 23-70.

Clark, E. ve Soulsby, A. 2005. Organizational Change in a transforming enterprise: demography and process in the study of top management. *21st EGOS Colloquium*, Berlin, 30 Haziran- 2 Temmuz.

Clark, P. Ve Mueller, F. 1996. Organizations and nations: From universalism to institutionalism. *British Journal of Management*, 7(2): 125-140.

Czaban, L. Ve Whitley, R. D. 2000. Incremental Organizational Change in a transforming society: Managing turbulence in Hungary in the 1990s. *Journal of Management Studies*, 37(3): 371-393.

Çınaroğlu, S. 2003. *Rekabet Hukukunda Dikey Birleşmeler: Etkinlik ve Rekabet*. Rekabet Kulumu Yayını, Ankara.

Deeg, R. 2005. Path dependency, Institutional complementarity, and Change in National Business Systems. G. Morgan. R. Whitley. E. Moen. (Der.), *Changing Capitalism?:* 21-52. NewYork, NY: Oxford University Press.

Demirag, I. ve Serter, M. 2003. Ownership Patterns and Control in Turkish Listed Companies. *Corporate Governance: An International Review*, 11(1): 40.

Demirel, D. 2006. Küresel Eksende Devletin Yeni Kimliği: “Etkin Devlet”. *Sayıştay Dergisi*, 60: 105-128.

Djelic, M. L. 1998. *Exporting the American Model*. NewYork, NY: Oxford University Press.

Djelic, M. L. ve Quack, S. 2003. (Der.) *Globalization and Institutions*. London: Edward Elgar.

Downey, K. H. ve Ireland, D. R. 1979. Quantitative versus Qualitative: Environmental Assessment in Organizational Studies. *Administrative Science Quarterly*, 24: 630-637.

Eisenhardt, K. M. ve Schoonhoven, C. B. 1996. Resource Based View of Strategic Formation: Strategic and Social Effects in Entrepreneurial Firms. *Organization Science*, 7(2): 136-150.

Flick, U. 2002. *An Introduction to Qualitative Research*. London: Sage.

Foss, N. J. 1999. The Challenge of Business Systems and the Challenge to Business Systems. *International Studies of Management*, 29(2): 9-24.

Galbraith, J. R. 1977. *Organization design*. London: Mass- Addison-Westley.

- Ghemawatt, P. Ve Khanna, T.** 1998. The Nature of Diversified Business Groups: A Research Design and Two Case Studies. *The Journal of Industrial Economics*, 66: 35-61.
- Gökşen, N. S.** 2007. Makrokurumsal Bakış Açısı: Bir değerlendirme. A. S. Sargut ve Ş. Özen. (Der.), *Örgüt Kuramları*: 331-377. Ankara: İmge Yayınevi.
- Gökşen, N. S. ve Üsdiken, B.** 2001. Uniformity and Diversity in Turkish Business Groups: Effects of Scale and Time of Founding. *British Journal of Management*, 12: 325-340.
- Grandori, A.** 1997. An organizational Assessment of Interfirm Coordination Modes. *Organization Studies*, 18(6): 897-925.
- Granovetter, M.** 1992. Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis, *Acta Sociologica*, 35: 3-11.
- Granovetter, M.** 1994. *Business Groups*. (Der.) N. J. Smelser ve R. Swedberg. The Handbook of Economic Sociology, 453-475. Princeton University Press, Princeton NJ
- Granovetter, M.** 1995. Coase revisited: Business groups in the modern economy. *Industrial and corporate change*, 4(1): 93.
- Guillen, M. F.** 2000. Business Groups in Emerging Economies: A Resource-Based View. *Academy of Management Journal*, 43(3): 362-380.
- Guillen, M. F.** 2001. *The Limits of Convergence: Globalization and Organizational Change in Argentina, South Korea, and Spain*. Princeton University Press: Oxford, Princeton.
- Gulati, R.** 1998. Alliances and Networks. *Strategic Management Journal*, 19(4): 293-317.
- Gummesson, E.** 2000. *Qualitative Methods in Management Research*. Thousand Oaks: Sage.
- Gülfidan, S.** 1993. *Big Business and the state in Turkey: The Case of TUSİAD*. Boğaziçi University Press: İstanbul.

Gündüz, L. ve Tatoğlu, E. 2003. A comparison of the Financial characteristics of Group affiliated and Independent firms in Turkey. *European Business Review*, 15(1): 48- 54.

Hamel, G., Doz, Y. ve Prahalad, C. 1989. Collabrate With Your Competitors and Win. *Harvard Business Review*, Ocak- Şubat: 133-139.

Hamilton, G. G. ve Biggart, N. W. 1988. Market, culture and authority: A comparative analysis of management and organization in the far east. *American Journal of Sociology*, 94: 52-94.

Hamilton, G. G. ve Biggart, N. W. 1991. The organization of business in Taiwan: Reply to Numazaki. *American Journal of Sociology*, 96(4): 999-1006.

Hung, S. ve Whittington, R. 1997. Strategies and institutions: A pluralistic account of strategies in the Taiwanese computer industry. *Organization Studies*, 18(4): 551-575.

Jick, T. D. 1979. Mixing Qualitative and Quantitative Methods: Triangulation in Action. *Administrative Science Quarterly*, 24: 602-611.

Kalkan, E. 2004. *Yatay birleşmelerin incelenmesinde İktisadi Tekniklerin Kullanılması, Rekabet Kurulu Yayını.* Ankara.

Kayar, M. A. 2003. *Rekabet Hukuku Uygulamalarında Yatay işbirliği antlaşmaları: ortak girişimler açısından bir değerlendirme.* Rekabet Kurulu Yayını, Ankara.

Kazgan, G. 2005. *Türkiye Ekonomisinde Krizler (1929-2001).* İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Kepenek, Y. ve Yentürk, N. 2005. *Türkiye Ekonomisi.* İstanbul: Remzi Kitabevi.

Khanna, T. ve Palepu, K. 2000. The Future of Business Groups in Emerging Markets: Long-Run Evidence From Chile. *Academy of Management Journal*, 43(3): 268-285.

Khanna, T., Gulati, R. ve Nohria, N. 1998. The Dynamics of Learning Alliances: Competition, Cooperation, and Relative Scope. *Strategic Management Journal*, 19(3): 193-210.

Kıbrıscıklı, B., Sorge, A. Ve Üsdiken, B. 2001. Continuity and Change in a 'Liberalising' Economy: The Inter-penetration of State, Business, and Finance as Reflected in dynamics of Bank Strategies. *ESRI Thematic Workshop, Changing Contextual Constructions of Economic Rationality*, September 15-18: Portoroz, Slovenia.

Kim, H. ve Hoskisson, R. E. 2004. Power Dependence, Diversification Strategy, and Performance In Keiretsu member firms. *Strategic Management Journal*, 25(7): 613.

Kim, H., Hoskisson, R. E. ve Tihanyi, L. 2004. The Evolution and Restructuring of Diversified Business Groups in Emerging Markets: The Lessons from Chaebols in Korea. *Asia Pacific Journal of Management*, 21(2): 25.

Kleiner, T. 2005. Building up an asset management industry: forays of an Anglo-Saxon logic into the French Business System. M. L. Djelic ve S. Quack. (Der.), *Globalization and Institutions: 57-82*. London: Edward Elgar.

Kock, C. J. ve Guillen, M. F. 2001. Strategy and Structure in developing countries: Business groups as an evolutionary response to opportunities for unrelated diversification. *Industrial and corporate change*, 10(1):

Kotter, J. P. 1979. Managing external dependence. *Academy of Management Review*, 4: 87-92.

Kristensen, P. H. 1996. On the constitution of economic actors in Denmark: Interacting skill containers and project coordinators. R. D. Whitley ve P.H. Kristensen (Der.), *The changing European firm: 118-158*. New York, NY: Routledge.

Krug, B. 2005. From initial commitment to Economic Regimes to Business Systems: Institutional Change in Transition Economies: The Case of China. *21st EGOS Colloquium Unlocking Organizations*, Berlin, 30 Haziran-2 Temmuz.

Kvale, S. 1996. *Interviews: An Introduction to Qualitative Research Writing*. Londra: Sage.

Lee, A. S. 1991. Integrating Positivist and Interpretive Approaches to Organizational Research. *Organization Science*, 2(4): 342-365.

- Lei, D. ve Slocum, J. W.** 1990. Global Strategic Alliances: Payoffs and Pitfalls. *Organizational Dynamics*, 3: 44-62.
- Lilja, K. ve Moen, E.** 2005. Conditions and Consequences of Nordic Companies: The National, The International, and the Nordic. *21st EGOS Colloquium: Dynamics of Business systems and varieties of capitalism*, Berlin, 30 Haziran-2 Temmuz.
- Lilja, K. ve Moen, E.** 2005. Coordinating transnational competition: Changing patterns in the European pulp and paper industry. M. L. Djelic ve S. Quack. (Der.), *Globalization and Institutions*: 137-160. London: Edward Elgar.
- Lilja, K., Rasanen, K. ve Tainio, R.** 1992. A dominant business recipe: The forest sector in Finland. R. D. Whitley (Der.), *European Business Systems*: 137-154. London, UK: Sage.
- Maman, D.** 1999. Interlocking ties within business groups in Israel- Longitudinal analysis, 1974-1987. *Organization Studies*, 20(2): 323
- Maman, D.** 2002. The Emergence of Business Groups: Israel and South Korea Compared. *Organization Studies*, 23(5): 737.
- Marceau, J.** 1992. Small Country Business Systems: Australia, Denmark and Finland Compared. R. D. Whitley (Der.), *European Business Systems*: 155-175. London, UK: Sage.
- Mariusson, A.** 2005. The Dynamics of the Norwegian Paradox: Leaner, Softer, and more Efficient. *21st EGOS Colloquium*, Berlin, 30 Haziran- 2 Temmuz.
- Maurice, M.** 1979. For a study of 'The Societal Effect': Universality and specificity in organization research. C. J. Lammers ve D. J. Hickson (Der.), *Organizations alike and unlike*: 42-60, London: Routhledge ve Kegan Paul.
- Maurice, M. ve Sorge, A.** 2000. General introduction. M. Maurice ve A. Sorge (Der.), *Embedding organizations*: 1-6. Amsterdam, Philadelphia: John Benjamins Publishing.
- Maurice, M., Sellier, F. ve Silvestre, J. J.** 1986. *The social foundations of industrial power*. Massachusetts: MIT Pres.

- Maurice, M., Sorge, A. ve Warner, M.** 1980. Societal differences in organizing manufacturing units: A comparison of France, West Germany and Great Britain. *Organization Studies*, 1(1): 59-86.
- Mayer, M. C. J. ve Whittington, R.** 1999. Strategy, structure, and 'systemness': National institutions and corporate change in France, Germany and the UK, 1950-93. *Organization Studies*, 20(6): 933-959.
- Mayer, M. C. J. ve Whittington, R.** 2004. Economics, Politics and Nations: Resistance to the Multidivisional Form in France, Germany and the United Kingdom, 1983-1993. *Journal of Management Studies*, 41(7): 1057-1082.
- McKenna, C., Djelic, M. L. ve Ainamo, A.** 2005. Message and medium: the role of consulting firms in globalization and its local interpretation. M. L. Djelic ve S. Quack. (Der.), *Globalization and Institutions*: 83- 107. London: Edward Elgar.
- Midttun, A., Micola, A. R. ve Omland, T.** 2005. Path-dependent national systems or European convergence? The case of European electricity markets. M. L. Djelic ve S. Quack. (Der.), *Globalization and Institutions*: 161-191. London: Edward Elgar.
- Morgan, G., Whitley, R. D. ve Moen, E.** 2005. *Changing Capitalism?*. NewYork, NY: Oxford University Press.
- Mueller, F.** 1994. Societal effect, organizational effect, and globalization. *Organization Studies*, 15(3): 407-428.
- Newman, K. L.** 2000. Organizational transformation during institutional upheaval. *Academy of Management Review*, 25(3): 602-620.
- Oh, I. ve Varçın, R.** 2002. The Mafioso State: state-led market by passing in South Korea and Turkey. *Third World Quarterly*, 23(4): 711-723.
- Ohmea, K.** 1989. The Global Logic of Strategic Alliances. *Harvard Business Review*, Mart-Nisan: 143-154.

Orru, M., Biggart, N. W. ve Hamilton, G. G. 1991. *Organizational isomorphism in East Asia*. (Der.) W. W. Powell ve P. J. Di Maggio. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, 361-389. The University of Chicago Press: Chicago.

Orru, M., Hamilton, G. G. ve Suzuki, M. 1989. Patterns of Inter-firm Control in Japanese Business. *Organization Studies*, 10(4): 549.

Öniş, Z. 1986. Stabilization and growth in a semi-industrialized economy: An evaluation of recent Turkish Experiment, 1977-1984. *METU Studies in Comparative International Development*, 27(1-2): 7-28.

Öniş, Z. 1991. Political Economy of Turkey in the 1980s Anatomy of Unorthodox Liberalism. M. Heper (Der.). *The state and Economic Interest Groups: The Post-1980 Turkish Experience*. 27-40. Walter de Gruyter.

Öniş, Z. 1992. Redemocratization and economic liberalization in Turkey: The limits of state economy. *Studies in Comparative International Development*, 12(2): 3-23.

Öniş, Z. 1995a. International context, income distribution and state power in the late industrialization: Turkey and South Korea in comparative perspective. *New Perspectives on Turkey*, 13(Fall): 25-50.

Öniş, Z. ve Aysan, A. F. 2000. Neoliberal globalisation, the nation-state and financial crises in the semi-periphery: a comparative analysis. *Third World Quarterly*, 21(1): 119-139.

Özen, Ş. 2001. Türk holdinglerinin İlgisiz Çeşitlenmesinin Nedenleri üzerine Bir Tartışma. *11. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongre Kitapçığı*, Antalya.

Özen, Ş. 2002. Bağlam, Aktör, Söylem ve Kurumsal Değişim: Toplam Kalite Yönetiminin Yayılım Süreci. *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(1): 25-40.

Pfeffer, J. ve Nowak, P. 1976. Joint ventures and interorganizational interdependence. *Administrative Science Quarterly*, 24: 398-418.

Plehwe, D. ve Vesconi, S. 2005. Europe's special case: the five corners of business-state interactions. M. L. Djelic ve S. Quack. (Der.), *Globalization and Institutions*: 193-219. London: Edward Elgar.

Powell, W. W. 1991. *Expanding the scope of institutional analysis*. (Der.) W. W. Powell ve P. J. DiMaggio. The New institutionalism in organizational analysis. 183-203. Chicago: University of Chicago Press.

Roessl, D. 2005. Family Businesses and Interfirm Cooperation. *Family Business Review*, 18(3): 203-214.

Schmidt, S. M. ve Kochan, T. A. 1977. Interorganizational relationships: Patterns and motivations. *Administrative Science Quarterly*, 25: 200-225.

Scott, R. W. ve Meyer, J. W. 1994. *Institutional Environments and Organizations: Structural Complexity and individualism*. Thousands Oaks, CA: Sage.

Sherer, P. D. ve Lee, K. 2002. Institutional change in large law firms: A Resource Dependency and Institutional Perspectives. *Academy of Management Journal*, 45(1): 102-119.

Silverman, D. 1998. Qualitative/Quantitative. C. Jenks. (Der.). *Core Sociological Dichotomies*. 78-96. Londra: Sage.

Sorge, A. 1991. Strategic fit and the societal effect: Interpreting cross-national comparisons of technology, organization and human resources. *Organization Studies*, 12(2): 161-190.

Sorge, A. 2000. The diabolical dialectics of societal effects. M. Maurice ve A. Sorge (Der.), *Embedding organizations*: 37-56. Amsterdam, Philadelphia: John Benjamins Publishing.

Şanlı, K. C. 2001. *Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'da Öngörülen Yasaklayıcı Hükümler ve Bu Hükümlere Aykırı Sözleşme ve Teşebbüs Birliği Kararlarının Geçersizliği*. Rekabet Kurulu Yayını, Ankara.

Tainio, R., Huolman, M., Pulkkinen, M., Ali-Yrkkö, J. ve Yla-Anttila, P. 2005. Global investors meet local managers: shareholder value in the Finnish context. M. L. Djelic ve S. Quack. (Der.), *Globalization and Institutions*: 37-56. London: Edward Elgar.

Tayeb, M. 1987. Contingency Theory and Culture: A Study of Matched English and the Indian Manufacturing Firms. *Organization Studies*, 8(3): 241-261.

Taylor, M. ve Doerfel, M. L. 2005. Another dimension to explicating relationships: measuring inter-organizational linkages. *Public Relations Review*, 31: 121-129.

Toms, S. ve Wright, M. 2005. Divergence and Convergence within Anglo-American Corporate Governance Systems: Evidence from US and UK, 1950-2000. *Business History*, 47(2): 267-295.

Üsdiken, B. 1983. Interorganizational linkages among similar organizations in Turkey. *Organization Studies*, 4(2): 151-164.

Van Itersen, A. ve Olie, R. 1992. European Business Systems: the Dutch Case. R. D. Whitley (Der.), *European Business Systems*: 98-116. London, UK: Sage.

Van Maanen, J. 1979. Reclaiming Qualitative Methods for Organizational Research: A Preface. *Administrative Science Quarterly*, 24(4): 520- 538.

Wallerstein, I. 1974. *The Modern World-System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. NewYork ve London: Academic Press.

Wallerstein, I. 2004. *Dünya Sistemleri Analizi: Bir Giriş*. E. Abadoğu ve N. Ersoy (Çev.). İstanbul: Aram Yayıncılık.

Whitley, R. D. 1990. Eastern Asian enterprise structures and the comparative analysis of forms of business organization. *Organization Studies*, 11(1): 47-74.

Whitley, R. D. 1991. The Social construction of business systems in East Asia. *Organization Studies*, 12(1): 1-28.

Whitley, R. D. 1992. *European Business Systems*. London: Sage.

Whitley, R. D. 1992a. Societies, firms and markets: The social structuring of business systems. R. D. Whitley (Der.), *European Business Systems*: 5-45. London, UK: Sage.

Whitley, R. D. 1992b. *Business systems in East Asia*. London, UK: Sage.

Whitley, R. D. 1994. Dominant forms of economic organization in market economies. *Organization Studies*, 15(2): 153-182.

Whitley, R. D. 1998. Internationalization and varieties of capitalism: the limited effects of cross-national coordination of economic activities on the nature of business systems. *Review of International Political Economy*, 5(3): 445-481.

Whitley, R. D. 1999. *Divergent Capitalism: The Social structuring and change of business systems*. Oxford: Oxford University Press.

Whitley, R. D. 2000a. The Institutional Structuring of Innovation strategies: Business Systems, Firm types, patterns. *Organization Studies*, 21(5): 855-887.

Whitley, R. D. 2005. How National are Business Systems? The Role of States and Complementary Institutions in Standardizing Systems of Economic Coordination and Control at the National Level. G. Morgan. R. Whitley. E. Moen. (Der.), *Changing Capitalism?:* 190- 231. NewYork, NY: Oxford University Press.

Whitley, R. D. 2005a. Changing Institutional Regimes and Business Systems: Opportunism, collective competition goods and political-economic coalitions. *21st EGOS Colloquium*, Berlin, 30 Haziran- 2 Temmuz

Whitley, R. D. ve Czaban, L. 1998. Institutional transformation and enterprise change in an emergent capitalist economy: The case of Hungary. *Organization Studies*, 19(2): 259-280.

Whitley, R. D. ve Kristensen, P. H. 1996. (Der.). *The changing European firm.:* NewYork, NY: Routledge.

Whitley, R. D., Henderson, J., Czaban, L. ve Lengyel, G. 1996. Continuity and change in an emergent market economy: The limited transformation of large enterprise in

Hungary. R. D. Whitley ve P. H. Kristensen (Der.), *The changing European Firm*: 210-240. New York, NY: Routledge.

Wilkinson, B. 1996. Cultures, Institutions and Businesses in East Asia. *Organization Studies*, 17: 421-447.

Williamson, O. E. 1991. Comperative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 36: 269-296.

Yentürk, N. 2005. *Körlerin Yürüyüşü: Türkiye Ekonomisi ve 1990 Sonrası Krizler*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Yıldırım, A. ve Şimşek, H. 2000. *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*. Ankara, Seçkin Yayıncılık.

Yıldırım, Ö. ve Üsdiken, B. 2005. Boards of Directors in Firms within Family Business Groups: Evidence from Turkish 'Holding' Companies. *21st EGOS Colloquium*, Berlin: 30 Haziran- 2 Temmuz.

EK-1 DEĞİŞİKLİK YAPILAN KANUN MADDELERİ

KANUN NO: 1821

“Yatırımlarda **Devlet Yardımları ve Yatırımları Teşvik Fonu** Hakkında 21/12/2000 tarihli ve 2000/1821 sayılı Kararın 3 üncü maddesinde yer alan “destek unsurlarının uygulama esasları Müsteşarlığın bağlı bulunduğu Devlet Bakanlığınca çıkarılacak tebliğ ve genelgelerle belirlenir” hükmü çerçevesinde, gelişmiş yörelerde desteklenebilecek yatırım konuları ile bazı yatırım konularında destek unsurlarının uygulanmasına ilişkin usul ve esaslar aşağıda belirlenmiştir.

Yatırımlarda **Devlet Yardımları ve Yatırımları Teşvik Fonu** Hakkında 21/12/2000 tarih ve 2000/1821 sayılı Kararın Uygulanmasına İlişkin 2001/1 sayılı Tebliğin 12 nci maddesinde yer alan gelişmiş yörelerde bütün yatırım cinslerinde teşvik belgesi düzenlenebilecek yatırım konularına aşağıdaki konular ilave edilmiştir.

1. Fuar ve Sergi Merkezleri Yatırımları
2. Müze, Kongre, Kültür ve Gösteri Merkezleri Yatırımları
3. Spor Kompleksi Yatırımları
4. Soğuk Hava Depoları veya Antrepo Yatırımları
5. Yurt Dışına Yönelik Tedarik Zinciri Hizmetleri (Lojistik) Yatırımları
6. Kara, Deniz, Hava ve Demiryolu Kombine Konteynır Taşımacılığı Yatırımları
7. Uluslararası Yolcu Taşımacılığına Yönelik Otobüs Yatırımları
8. Havaalanı Yer Hizmetleri Yatırımları
9. Radyo, Televizyon, Veri Yayıncılığı Hizmetlerine Yönelik Yatırımlar ile Haberleşme Yatırımları
10. Elektronik Rehberlik Hizmetleri Yatırımları
11. Ürünlerin Tasarımı, Testi ve Kalite Kontrolü ile Kalibrasyon, Klaslandırma ve Sertifikalandırma Hizmetleri Yatırımları
12. İlaç Sanayi Yatırımları
13. Kıymetli Metal ve Taş İşleme Yatırımları
14. Sınai Kalıp Üretimi Yatırımları
15. Basın ve Basım Sanayi Yatırımları
16. Zemin Etüdü ve Islahına Yönelik Hizmet Yatırımları
17. Fotogrametrik Usullerle Harita Yapımı Yatırımları
18. Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Yatırımlar
19. Liman, İskele, Rıhtım ve Balıkçı Barınağı Yatırımları
20. Liman, İskele ve Rıhtım Hizmetleri Yatırımları
21. Römorkaj ve Kılavuzluk Hizmetleri Yatırımları
22. Demiryollarının Kiralanması Suretiyle Yük ve Eşya Taşımacılığı Yatırımları
23. Belediye ve İl Özel İdareleri Tarafından Gerçekleştirilecek Toplu Ulaşım ve Hizmet Yatırımları
24. İş Makinelerinin Servis Bakım ve Onarım İstasyonları Yatırımları
25. Otomasyon Yatırımları
26. Mevcut Otomotiv Üretim Tesisleri İçerisinde Yer Tahsis Edilmek Suretiyle Bu Tesislerde Üretilen Ürünlere Ara Malı Sağlayacak Yan Sanayi Yatırımları “

KANUN NO: 4651

“**Madde 22/A-** (25.4.2001 tarih, 4651 sayılı Kanun ile eklenmiştir.)

Para Politikası Kurulu, Başkan (Guvernör)ın başkanlığı altında, Başkan (Guvernör) Yardımcıları, Banka Meclisince üyeleri arasından seçilecek bir üye ve Başkan (Guvernör)ın önerisi üzerine müşterek kararla atanacak bir üyeden oluşur. Hazine Müsteşarı veya belirleyeceği Müsteşar Yardımcısı toplantılara oy hakkı olmaksızın katılabilir. Başkanlık (Guvernörlük), Başkan (Guvernör) Yardımcılığı ve Banka Meclisi üyeliği görevi sona erenlerin Para Politikası Kurulu üyeliği de sona erer. Müşterek kararla atanacak üyenin para politikası konusunda çalışmalarının bulunması ve ekonomi, işletme, bankacılık ve finans alanlarından birinde akademik unvana sahip, görevi ile ilgili alanda en az 10 yıl çalışmış, yeterli bilgi ve tecrübeye sahip olması gerekir. Bu üyenin görev süresi beş yıldır. 19 uncu maddedeki yasaklar atanmış üye için de geçerlidir. Ancak, üniversitelerde alınacak görevler bu hükmün dışındadır. Atanan üye, Banka Meclisi üyeleri ile aynı mali ve sosyal haklara sahiptir. 21 inci maddenin ikinci ve üçüncü fıkraları, Para Politikası Kurulu toplantıları için de uygulanır. Para Politikası Kurulu;

- a) Fiyat istikrarını sağlamak amacıyla para politikası ilke ve stratejilerinin belirlenmesi,
- b) Para politikası stratejisi çerçevesinde Hükümetle birlikte enflasyon hedefinin belirlenmesi,
- c) Para politikası hedefleri ve uygulamaları konusunda belirli dönemler itibarıyla raporlar hazırlayarak Hükümetin ve belirleyeceği esaslar doğrultusunda kamuoyunun bilgilendirilmesi,
- d) Hükümetle birlikte Türk Lirasının iç ve dış değerini korumak için gerekli tedbirlerin alınması ve yabancı paralar ile altın karşısındaki muadeletini tespit etmeye yönelik kur rejiminin belirlenmesi, ile görevli ve yetkilidir.

Para Politikası Kurulu, ilan edeceği hususları ve bunların ilan şeklini belirler. Para Politikası

Kurulunca Resmi Gazetede ilanı istenilecek hususlar gecikmeksizin ilan edilir.

Para Politikası Kurulu kararları, Başkan (Guvernör) tarafından yürütülür ve Banka Meclisinin bilgisine sunulur.”

KANUN NO: 4389

“BDDK, 4389 sayılı Bankalar Kanununun 3 üncü maddesinin birinci fıkrası uyarınca, söz konusu Kanun ve ilgili diğer mevzuatın, anılan Kanunda gösterilen yetkiler çerçevesinde düzenlemeler de yapmak suretiyle uygulanmasını sağlamak, uygulamayı denetlemek ve sonuçlandırmak, tasarrufların güvence altına alınmasını temin etmek ve Kanunla verilen diğer görevleri yapmak ve yetkileri kullanmak üzere 23.06.1999 tarihinde, kamu tüzel kişiliğini haiz, idari ve mali özerkliğe sahip olarak kurulmuş olup, 31.08.2000 tarihinde faaliyete geçmiş bulunmaktadır.”

KANUN NO: 5411

“Fon, 5411 sayılı Kanun ve ilgili diğer mevzuat ile verilen yetkiler çerçevesinde tasarruf sahiplerinin hak ve çıkarlarının korunması amacıyla, mevduatın ve katılım fonlarının sigorta edilmesi, Fon bankalarının yönetilmesi, mali bünyelerinin güçlendirilmesi, yeniden yapılandırılması, devri, birleştirilmesi, satışı, tasfiyesi, Fon alacaklarının takip ve tahsili işlemlerinin yürütülmesi ve sonuçlandırılması, Fon varlık ve kaynaklarının idare edilmesi ve Kanunla verilen diğer görevlerin ifası için kurulmuş olup kamu tüzel kişiliğini haiz, idarî ve mali özerkliğe sahip bir kuruluştur.”

“**MADDE 1.** — Bu Kanunun amacı, finansal piyasalarda güven ve istikrarın sağlanmasına, kredi sisteminin etkin bir şekilde çalışmasına, tasarruf sahiplerinin hak ve çıkarlarının korunmasına ilişkin usûl ve esasları düzenlemektir.”

“**MADDE 2.** — Türkiye’de kurulu mevduat bankaları, katılım bankaları, kalkınma ve yatırım bankaları, yurt dışında kurulu bu nitelikteki kuruluşların Türkiye’deki şubeleri, finansal holding şirketleri, Türkiye Bankalar Birliği, Türkiye Katılım Bankaları Birliği, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu ve bunların faaliyetleri bu Kanun hükümlerine tâbidir. Özel kanunlarla kurulmuş olan bankalar hakkında da kanunlarında yer alan hükümler saklı kalmak kaydıyla bu Kanun hükümleri uygulanır. Bu Kanunda hüküm bulunmayan hallerde genel hükümler tatbik olunur.”

KANUN NO: 5174

“**MADDE 54.** - Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, odalar ve borsalar arasındaki birlik ve dayanışmayı temin etmek, mesleğin genel çıkarlara uygun olarak gelişmesini sağlamak, oda ve borsa mensuplarının meslekî faaliyetlerini kolaylaştırmak, bunların birbirleriyle ve halk ile olan ilişkilerinde dürüstlüğü ve güveni hâkim kılmak üzere, meslek disiplinini ve ahlâkını korumak, ülkenin kalkınması, ekonominin gelişmesi için gerekli çalışmaları yapmak ve bu Kanunda belirtilen hizmetleri yerine getirmek amacıyla kurulan, tüzel kişiliğe sahip, kamu kurumu niteliğinde meslek üst kuruluşudur. Birliğin kısa adı TOBB’ dur ve merkezi Ankara’dadır.”

“**MADDE 56.** - Birliğin görevleri şunlardır:

a) Odaları ve borsaları güçlendirecek ve aralarında işbirliği ile uyumlu çalışma, gelişme imkânları sağlayacak karar ve tedbirleri almak ve gerekli teşkilâtı kurmak; sektör meclisi adı altında istişarî nitelikte üst kurullar oluşturmak; oda ve borsaların kanunî amaç ve görevlerini yerine getirmelerini sağlamak üzere, fikrî yardımda bulunmak; gerektiğinde oda ve borsaların çalışma ve işlemlerinin mevzuat esasları içinde yürütülmesini sağlamak amacıyla ilgili oda veya borsanın talebi üzerine gerekli incelemeleri yapmak ve önerilerde bulunmak.

b) Oda ve borsa faaliyetlerinin ve sunulan hizmetlerin standardizasyonunu, muhasebe kayıtlarının ortak usullerde tutulmasını ve üyelere ilişkin bilgilerin Birlik merkezinde toplanmasını sağlamaya yönelik olarak gerekli elektronik alt yapıyı kurdurmak ve ticarî sırların korunmasını gözeterek işletimini sağlamak; oda ve borsalardan üyelik kayıtları ile aidatlara ilişkin bilgi ve belge talep etmek, bu taleplerin yerine getirilmesini sağlamak ve gerekli denetimleri yapmak.

... d) Ülkenin iktisadî durumu hakkında raporlar hazırlamak, oda ve borsalarca bu konuda hazırlanan raporları incelemek ve değerlendirmek, Ekonomik ve Sosyal Konseyde ve benzeri kurum, kurul, komisyon ve kuruluşlarda ticaret ve sanayi kesimini temsil etmek.

... k) Özel sektörün ekonomik politikalarını belirlemek; dünya ekonomisi ile entegrasyonu teminen gerekli dış ekonomik ilişkilerin tesisinde ilgili kamu kurum ve kuruluşlarına gerekli hallerde görüş vermek ve bu ilişkilerin yürütülmesinde yardımcı olmak.

... t) Yurt içinde ve uluslararası ticarî anlaşmazlıklarda görev alacak tahkim kurumlarını ve uygulanacak tahkim şartlarını oluşturmak, tahkim konusunda odalarca yapılacak çalışmaları desteklemek.

... u) Ticaret ve sanayi kesimi ve faaliyetleri konusundaki bürokratik engellerin kaldırılması, özelleştirmenin hızlandırılması, yatırım teşviklerinde yatırım konusu ve yerinin belirlenmesi, ülkenin sanayi, ticaret, tarım, turizm ve hizmet

sektörlerinin envanterinin çıkarılması konularında çalışmalar yapmak; ticaret ve sanayinin bünyesi ile işletme büyüklükleri, işçi sayıları konularında istatistiği bilgiler derlemek ve yayınlamak; elektronik ticareti geliştirmeye yönelik çalışmalar yapmak, gerekli araştırma birimlerini kurmak, sayısal sertifika verilmesi ve Internet alan adı tahsisi konusunda önerilerde bulunmak.”

“**MADDE 12.** - Odaların görevleri şunlardır:

a) Meslek ahlâkını, disiplini ve dayanışmayı korumak ve geliştirmek, ticaret ve sanayinin kamu yararına uygun olarak gelişmesine çalışmak.

b) Ticaret ve sanayiye ilgilendiren bilgi ve haberleri derleyerek ilgililere ulaştırmak, ilgili kanunlar çerçevesinde resmî makamlarca istenecek bilgileri vermek ve özellikle üyelerinin mesleklerini icrada ihtiyaç duyabilecekleri her çeşit bilgiyi, başvuruları durumunda kendilerine vermek veya bunların elde edilmesini kolaylaştırmak, elektronik ticaret ve Internet ağları konusunda üyelerine yol gösterecek girişimlerde bulunmak, bu konularda gerekli alt yapıyı kurmak ve işletmek.

c) Ticaret ve sanayiye ait her türlü incelemeleri yapmak, bölgeleri içindeki iktisadî, ticarî ve sınaî faaliyetlere ait endeks ve istatistikleri tutmak, başlıca maddelerin piyasa fiyatlarını takip ve kaydetmek ve bunları uygun vasıtalarla yaymak.

... e) Meslek faaliyetlerine ait konularda resmî makamlara teklif, dilek ve başvurularda bulunmak; üyelerinin tamamının veya bir kesiminin meslekî çıkarı olduğu takdirde meclis kararı ile bu üyeleri adına veya kendi adına dava açmak.

... f) Çalışma alanları içindeki ticarî ve sınaî örf, adet ve teamülleri tespit etmek, Bakanlığın onayına sunmak ve ilân etmek.

3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu çerçevesinde serbest bölge kurucu ve işleticisi veya işleticisi olmak, antrepo işletmek ve fuar alanları, kongre merkezleri ile ticaret merkezleri kurmak, işletmek veya kurulmuş olanlara iştirak etmek, Görevlerini de yaparlar.”

KANUN NO: 3291

“233 sayılı KHK (Kanun Hükmünde Kararname)’da adı geçen, tamamı devlete ait ve kamu iktisadî teşebbüsü statüsünde faaliyet gösteren kuruluşların özelleştirme kapsamına alınmasına **Bakanlar Kurulu**, KİT’lerin müessese, bağlı ortaklık, işletme ve işletme birimleri ile iştiraklerindeki payların özelleştirme kapsamına alınmasına da **Yüksek Planlama Kurulu** yetkili kılınmıştır. Özelleştirme programının yürütülmesi konusunda ise, 2983 sayılı yasa ile oluşturulan **“Toplu Konut ve Kamu Ortaklığı İdaresi”** görevlendirilmiştir. Bu idare, özelleştirme programının yanı sıra, toplu konut uygulamalarının yürütülmesi, Kamu Ortaklığı Fonu’nun yönetimi ve Çalışanların Tasarruflarını Teşvik Hesabı’nda biriken paraların nemalandırılması gibi görevler de üstlenmiştir. 3291 sayılı kanunla, özelleştirme uygulamaları konusundaki karar mercii, **“Toplu Konut ve Kamu Ortaklığı Kurulu”** olarak belirlenmiştir.”

KANUN NO: 4046

“**Özelleştirme Yüksek Kurulu**” oluşturulmuş, **Özelleştirme İdaresi Başkanlığı** kurulmuştur. Özelleştirmenin kapsamı genişletilmiş, iktisadi devlet teşekkülleri ile bunlara ait kurum ve payların yanı sıra, diğer kamu kurum ve kuruluşlarının da özelleştirilebilmesine imkan tanıyan düzenlemeler yapılmıştır. **“Özelleştirme Fonu”** oluşturulmuştur. Özelleştirme uygulamaları sırasında veya sonrasında işini kaybedenlere,

kanunda belirtilen hükümler çerçevesinde, yasalardan veya toplu iş sözleşmelerinden doğan tazminatları dışında ek bir iş kaybı tazminatı ödenmesi öngörülmüştür. Özelleştirme uygulamalarından elde edilecek gelirlerin, genel bütçe harcama ve yatırımlarında kullanılmaması hükme bağlanmıştır.”

KANUN NO: 4964

“**Madde 5** - İdareler, bu Kanuna göre yapılacak ihalelerde; saydamlığı, rekabeti, eşit muameleyi, güvenilirliği, gizliliği, kamuoyu denetimini, ihtiyaçların uygun şartlarla ve zamanında karşılanmasını ve kaynakların verimli kullanılmasını sağlamakla sorumludur. Aralarında kabul edilebilir doğal bir bağlantı olmadığı sürece mal alımı, hizmet alımı ve yapım işleri bir arada ihale edilemez. Eşik değerlerin altında kalmak amacıyla mal veya hizmet alımları ile yapım işleri kısımlara bölünemez. Bu Kanuna göre yapılacak ihalelerde açık ihale usulü ve belli istekliler arasında ihale usulü temel usullerdir. Diğer ihale usulleri Kanunda belirtilen özel hallerde kullanılabilir.”

“**Madde 18** - İdarelerce mal veya hizmet alımları ile yapım işlerinin ihalelerinde aşağıdaki usullerden biri uygulanır:

- a) Açık ihale usulü.
- b) Belli istekliler arasında ihale usulü.
- c) Pazarlık usulü.
- d) Doğrudan temin.” (No:4734)

“**Madde 11** - Aşağıda sayılanlar doğrudan veya dolaylı veya alt yüklenici olarak, kendileri veya başkaları adına hiçbir şekilde ihalelere katılamazlar:

- a) Bu Kanun ve diğer kanunlardaki hükümler gereğince geçici veya sürekli olarak kamu ihalelerine katılmaktan yasaklanmış olanlar ile 3713 sayılı Terörle Mücadele Kanunu kapsamına giren suçlardan ve organize suçlardan dolayı hükümlü bulunanlar.
- b) İlgili mercilerce hileli iflas ettiğine karar verilenler.
- c) İhaleyi yapan idarenin ihale yetkilisi kişileri ile bu yetkiye sahip kurullarda görevli kişiler.
- d) İhaleyi yapan idarenin ihale konusu işle ilgili her türlü ihale işlemlerini hazırlamak, yürütmek, sonuçlandırmak ve onaylamakla görevli olanlar.
- e) (c) ve (d) bentlerinde belirtilen şahısların eşleri ve üçüncü dereceye kadar kan ve ikinci dereceye kadar kayın hısımları ile evlatlıkları ve evlat edinenleri.
- f) (c), (d) ve (e) bentlerinde belirtilenlerin ortakları ile şirketleri (bu kişilerin yönetim kurullarında görevli bulunmadıkları veya sermayesinin % 10'undan fazlasına sahip olmadıkları anonim şirketler hariç). İhale konusu işin danışmanlık hizmetlerini yapan yükleniciler bu işin ihalesine katılamazlar. Aynı şekilde, ihale konusu işin yüklenicileri de o işin danışmanlık hizmeti ihalelerine katılamazlar. Bu yasaklar, bunların ortaklık ve yönetim ilişkisi olan şirketleri ile bu şirketlerin sermayesinin yarısından fazlasına sahip oldukları şirketleri için de geçerlidir. İhaleyi yapan idare bünyesinde bulunan veya idare ile ilgili her ne amaçla kurulmuş olursa olsun vakıf, dernek, birlik, sandık gibi kuruluşlar ile bunların kurmuş oldukları veya ortak oldukları şirketler bu idarelerin ihalelerine katılamazlar. Bu yasaklara rağmen ihaleye katılan istekliler ihale dışı bırakılarak geçici teminatları gelir kaydedilir. Ayrıca, bu durumun tekliflerin değerlendirmesi aşamasında

tespit edilememesi nedeniyle bunlardan biri üzerine ihale yapılmışsa, teminatı gelir kaydedilerek ihale iptal edilir.”

“**MADDE 8.-** 4734 sayılı Kanununun 11 inci maddesinin üçüncü fıkrası aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir. İhaleyi yapan idare bünyesinde bulunan veya idare ile ilgili her ne amaçla kurulmuş olursa olsun vakıf, dernek, birlik, sandık gibi kuruluşlar ile bu kuruluşların ortak oldukları şirketler bu idarelerin ihalelerine katılamazlar.”(No: 4964)

“**Madde 14.-** Ortak girişimler birden fazla gerçek veya tüzel kişi tarafından iş ortaklığı veya konsorsiyum olarak iki türlü oluşturulabilir. İş ortaklığı üyeleri, hak ve sorumluluklarıyla işin tümünü birlikte yapmak üzere, konsorsiyum üyeleri ise, hak ve sorumluluklarını ayırarak işin kendi uzmanlık alanlarıyla ilgili kısımlarını yapmak üzere ortaklık yaparlar. İş ortaklığı her türlü ihaleye teklif verebilir. Ancak idareler, işin farklı uzmanlıklar gerektirmesi durumunda, ihaleye konsorsiyumların teklif verip veremeyeceğini ihale dokümanında belirtirler. İhale aşamasında ortak girişimden kendi aralarında bir iş ortaklığı veya konsorsiyum yaptıklarına dair anlaşma istenir. İş ortaklığı anlaşmalarında pilot ortak, konsorsiyum anlaşmalarında ise koordinatör ortak belirtilir. İhalenin iş ortaklığı veya konsorsiyum üzerinde kalması halinde, sözleşme imzalanmadan önce noter tasdikli iş ortaklığı veya konsorsiyum sözleşmesinin verilmesi gerekir. İş ortaklığı anlaşma ve sözleşmesinde, iş ortaklığını oluşturan gerçek veya tüzel kişilerin taahhüdün yerine getirilmesinde müştereken ve müteselsil en sorumlu oldukları, konsorsiyum anlaşma ve sözleşmesinde ise, konsorsiyumu oluşturan gerçek veya tüzel kişilerin, işin hangi kısmını taahhüt ettikleri ve taahhüdün yerine getirilmesinde koordinatör ortak aracılığıyla aralarındaki eşgüdümü sağlayacakları belirtilir.” (No: 4964)

KANUN NO:4054

“**Madde 1-** Bu Kanunun amacı, mal ve hizmet piyasalarındaki rekabeti engelleyici, bozucu veya kısıtlayıcı anlaşma, karar ve uygulamaları ve piyasaya hâkim olan teşebbüslerin bu hâkimiyetlerini kötüye kullanmalarını önlemek, bunun için gerekli düzenleme ve denetlemeleri yaparak rekabetin korunmasını sağlamaktır.”

“**Madde 2-** Türkiye Cumhuriyeti sınırları içinde mal ve hizmet piyasalarında faaliyet gösteren yada bu piyasaları etkileyen her türlü teşebbüsün aralarında yaptığı rekabeti engelleyici, bozucu ve kısıtlayıcı anlaşma, uygulama ve kararlar ile piyasaya hâkim olan teşebbüslerin bu hâkimiyetlerini kötüye kullanmaları ve rekabeti önemli ölçüde azaltacak birleşme ve devralma niteliğindeki her türlü hukukî işlem ve davranışlar, rekabetin korunmasına yönelik tedbir, tespit, düzenleme ve denetlemeye ilişkin işlemler bu Kanun kapsamına girer.”

KANUN NO: 2499

“**Madde 1 -** Bu Kanunun konusu, tasarrufların menkul kıymetlere yatırılarak halkın iktisadi kalkınmaya etkin ve yaygın bir şekilde katılmasını sağlamak amacıyla; sermaye piyasasının güven, açıklık ve kararlılık içinde çalışmasını, tasarruf sahiplerinin hak ve yararlarının korunmasını, düzenlemek ve denetlemektir.”

“**Madde 2 – (Değişik birinci fıkra: 29.4.1992 tarih ve 3794 sayılı Kanun md. 1 ile)** Sermaye piyasası araçları, bu araçların ihracı, halka arzı ve satışı, bunları ihraç veya halka arz edenler, bu Kanununun 40 ıncı maddesi çerçevesinde borsalar ve teşkilatlanmış diğer

piyasalar, sermaye piyasası faaliyetleri, sermaye piyasası kurumları ve Sermaye Piyasası Kurulu bu Kanun hükümlerine tabidir. Ancak halka açık olmayan anonim ortaklıkların halka arz edilmeyen hisse senedi ihraçları bu Kanun kapsamı dışındadır. Bu Kanunda hüküm bulunmayan hallerde genel hükümler uygulanır.”

KANUN NO: 4875

Madde 1- Bu Kanunun amacı, doğrudan yabancı yatırımların özendirilmesine, yabancı yatırımcıların haklarının korunması ile yatırım ve yatırımcı tanımlarında uluslar arası standartlara uyulmasına, doğrudan yabancı yatırımların gerçekleştirilmesinde izin ve onay sisteminin bilgilendirme sistemine dönüştürülmesine ve tespit edilen politikalar yoluyla doğrudan yabancı yatırımların artırılmasına ilişkin esasları düzenlemektir. Bu Kanun, doğrudan yabancı yatırımlara uygulanacak muameleyi kapsar.

Madde 3

a) Yatırım Serbestisi ve Milli Muamele

Uluslar arası anlaşmalar ve özel kanun hükümleri tarafından aksi öngörülmedikçe;

1-Yabancı yatırımcılar tarafından Türkiye’de doğrudan yabancı yatırım yapılması serbesttir.

2- Yabancı yatırımcılar yerli yatırımcılarla eşit muameleye tabidirler.

EK-2 REKABETİ ENGELLEYİCİ ANLAŞMA VE TEŞEBBÜS DOSYALARI

KANUN'UN 4. MADDESİ KAPSAMINDA İNCELENEN YATAY VE DİKEY ANLAŞMALARIN İÇERİKLERİ				
	Yatay Anlaşmalar		Dikey Anlaşmalar	
	Anlaşmalar	Teşebbüs Birliği Kararı	Yeniden Satış Fiyatının Tespiti (YSFT)	YSFT Kapsamında Olmayan Dosyalar
1999	3	0	1	2
2000	12	5	2	11
2001	9	10	2	7
2002	20	10	0	6
2003	19	10	3	8
2004	35	11	2	22
Toplam	98	46	10	56

*Kaynak: Rekabet Kurulu, 2005

KANUN'UN 4. MADDESİ KAPSAMINDA İNCELENEN YATAY VE DİKEY ANLAŞMALARIN İÇERİKLERİ				
	Yatay Anlaşmalar		Dikey Anlaşmalar	
	Anlaşmalar	Teşebbüs Birliği Kararı	Yeniden Satış Fiyatının Tespiti (YSFT)	YSFT Kapsamında Olmayan Dosyalar
1999	3	0	1	2
2000	12	5	2	11
2001	9	10	2	7
2002	20	10	0	6
2003	19	10	3	8
2004	35	11	2	22
Toplam	98	46	10	56

*Kaynak: Rekabet Kurulu, 2005

REKABET KURUMU KANUNU DOLAYISIYLA VERİLEN CEZALARIN SEKTÖREL DAĞILIMI

01/01/1999 İLE 31/12/2004 TARİHLERİ ARASINDA KANUN'UN İLGİLİ HÜKÜMLERİNE GÖRE VERİLEN PARA CEZALARININ SEKTÖREL DAĞILIMI (MİLYON TL) (1/1/1999 TARİHİ VE SONRASI İTİBARIYLA İNCELEMeye BAŞLANAN DOSYALARA İLİŞKİN PARA CEZALARINA YER VERİLMİŞTİR)									
SEKTÖR	16/2	16/3	16/1(a)	16/1(b)	16/1(c)	17(a)			17(d)
Sağlık, Eğitim, Spor, Diğer Hizmetler ve Serbest Meslek Faaliyetleri	2.482.666								
Demir Çelik									
Demir Dışı Metaller									
Elektrik-Gaz-Su	9.557.363								160.350
İnşaat, Çimento ve Diğer İnşaat Malzemeleri	24.644.452	68.077		18.495	58.663				
Kimya ve Kimyasal Ürünler, PetroKimya, Petrol Ürünleri, Gübre	7.607.033	30.585		5.942	52.937				730
Maden ve Madencilik	41.023								
Pişmiş Kil ve Seramik	12.870.077	2.377			8.912				
Plastik ve Kauçuk Ürünler									
Basın ve Yayın, Plak, Kaset vb. Kayıtlı Medyanın Çoğaltılması	5.900.290	6.932	5.816		10.769	264.722			
Büro Makineleri ve Bilgisayar		4.169			7.532				
Elektrik-Elektronik		522			2.698				
Kağıt Hamuru, Kağıt ve Kağıt Ürünleri									
Tıbbi Aletler, Hassas ve Optik Aletler	53.150								
Telekomünikasyon	38.512.464	11.697			49.292	473.778			4.320

Beyaz Eşya, Mob., Oyuncak, Spor Malz., Müzik Aletleri, Kuyumculuk	5.816	727		2.908					
Gıda Ürünleri ve İçecekler	2.551.098	17.099		5.942	113.943				14.260
Makine ve Teçhizat İmalatı	3.796	891			3.920				
Tarım ve Hayvancılık, Orman Ürünleri, Su Ürünleri	2.487.287	3.565			5.942				
Tekstil ve Hazır Giyim, Deri ve Deri Ürünleri		2.377			5.942				
Tütün Ürünleri		2.652			7.396				
Ulaştırma	1.666.905	3.552			28.449				3.565
Turizm	193.764					71.299			
Finansal Hizmetler (Bankacılık, Sigortacılık ve Diğer Mali Kuruluşlar)	6.748.560	38.314			70.987				
Kara, Hava, Deniz ve Demiryolu Taşıtları	7.567.439								
Sağlık, Eğitim, Spor, Diğer Hizmetler ve Serbest Meslek Faaliyetleri	116.787	3.430		55.036	146.617				
Diğer					11.560				

01/01/2004 İLE 31/12/2004 TARİHLERİ ARASINDA KANUN'UN İLGİLİ HÜKÜMLERİNE GÖRE VERİLEN PARA CEZALARININ SEKTÖREL DAĞILIMI (MİLYON TL)										
SEKTÖR	16/2	16/3	16/1(a)	16/1(b)	16/1(c)	16/1(d)	17(a)	17(b)	17(c)	17(d)
Sağlık, Eğitim, Spor, Diğer Hizmetler ve Serbest Meslek Faaliyetleri	2.482.666									
Demir Çelik										
Demir Dışı Metaller										
Elektrik-Gaz-Su										
İnşaat, Çimento ve Diğer İnşaat Malzemeleri	19.790.902	28.817			23.766					
Kimya ve Kimyasal Ürünler, PetroKimya, Petrol Ürünleri, Gübre	319.849	6.536		5.942	11.883					
Maden ve Madencilik										
Pişmiş Kil ve Seramik	12.870.077	2.377			8.912					
Plastik ve Kauçuk Ürünler										
Basın ve Yayın, Plak, Kaset vb. Kayıtlı Medyanın Çoğaltılması										
Büro Makineleri ve Bilgisayar										
Elektrik-Elektronik										
Kağıt Hamuru, Kağıt ve Kağıt Ürünleri										
Tıbbi Aletler, Hassas ve Optik Aletler										
Telekomünikasyon							473.778			

Beyaz Eşya, Mob., Oyuncak, Spor Malz., Müzik Aletleri, Kuyumculuk										
Gıda Ürünleri ve İçecekler	2.031.842	13.963		5.942	103.978					14.260
Makine ve Teçhizat İmalatı		891			2.971					
Tarım ve Hayvancılık, Orman Ürünleri, Su Ürünleri		3.565			5.942					
Tekstil ve Hazır Giyim, Deri ve Deri Ürünleri		2.377			5.942					
Tütün Ürünleri		1.634			5.942					
Ulaştırma	1.438.129	1.188			20.796					3.565
Turizm							71.299			
Finansal Hizmetler (Bankacılık, Sigortacılık ve Diğer Mali Kuruluşlar)		25.252			38.620					
Kara, Hava, Deniz ve Demiryolu Taşıtları	7.122.297									
Sağlık, Eğitim, Spor, Diğer Hizmetler ve Serbest Meslek Faaliyetleri										
Diğer										

EK-3: ÖZELLEŞTİRMESİ YAPILAN KURULUŞLAR (2005 ve 2006)

2005 YILI UYGULAMALARI					
SATIŞ / DEVİR İŞLEMİ TAMAMLANAN KURULUŞLAR:	SÖZLEŞME TARİHİ	SATIŞ / DEVİR BEDELİ (\$)			
		BLOK SATIŞ :			
ATAKÖY TURİZM TES. TİC. A.Ş.	28/02/2005			33.697.808	
ATAKÖY OTELCİLİK A.Ş.	28/02/2005			62.796.764	
ATAKÖY MARİNA ve YAT İŞL. A.Ş.	28/02/2005			23.755.428	
ETİ ALÜMİNYUM A.Ş.	29/07/2005			305.000.000	
KIBRIS TÜRK HAVA YOLLARI	09/09/2005			33.000.000	
T. TELEKOM	14/11/2005			6.550.000.000	
ADAPAZARI ŞEKER FAB. A.Ş.	15/11/2005			45.750.000	
Blok Satış Toplamı				7.054.000.000	
TESİS ve VARLIK SATIŞ veya DEVİRİ:					
TDİ - M/S Karadeniz Gemisi	03/01/2005			4.200.000	
SÜMER H.-1 Taşınmaz	27/01/2005			754	
SÜMER H.-1 Taşınmaz	28/01/2005			82.459	
TEKEL-1 Taşınmaz	02/02/2005			23.317	
TEKEL-1 Taşınmaz	08/02/2005			61.522	
TEKEL-2 Taşınmaz	09/02/2005			33.258	
TEKEL - Kristal Tuz Raf. ile Kağızman Tuzlası	10/02/2005			715.000	
TEKEL-2 Taşınmaz	11/02/2005			135.064	
SÜMER H.-İstanbul İmar Ltd. Şti.	14/02/2005			3.569.801	
TEKEL-1 Taşınmaz	15/02/2005			20.071	
TEKEL-3 Taşınmaz	16/02/2005			111.868	
TEKEL-1 Taşınmaz	17/02/2005			28.864	
TEKEL -2 Taşınmaz	18/02/2005			1.032.155	
TEKEL-1 Taşınmaz	22/02/2005			127.692	
TEKEL-1 Taşınmaz	24/02/2005			44.618	
TEKEL-14 Taşınmaz	01/03/2005			240.839	
TEKEL-1 Taşınmaz	12/04/2005			32.436	
SÜMER H. - Beykoz İşletmesi	13/04/2005			29.750.000	
SÜMER H.-Makina ve Techizat	27/05/2005			4.143.467	
TEKEL-1 Taşınmaz	07/06/2005			30.249	
TEKEL-1 Taşınmaz	16/06/2005			25.508	
SÜMER H.-1 Taşınmaz	16/06/2005			16.485	
SÜMER H.-1 Taşınmaz	17/06/2005			16.542	
SÜMER H.-3 Taşınmaz	21/06/2005			482.738	
SÜMER H.-1 Taşınmaz	28/06/2005			665.216	
TÜGSAŞ-Samsun Gübre San. A.Ş.	04/07/2005			41.000.000	
ERCİYES Sosyal Tesisi (DSİ)	07/07/2005			469.000	
ERCİYES Sosyal Tesisi (BAYINDIRLIK)	07/07/2005			232.000	
ERCİYES Sosyal Tesisi (KARAYOLLARI)	07/07/2005			306.000	
SÜMER H.-1 Taşınmaz	11/07/2005			493.264	
SÜMER H.-Manisa Pam. Men. A.Ş.	12/07/2005			3.751.000	
SÜMER H.-Aselsan (%0.27)	21-22/7/2005			1.371.063	
EBÜAŞ - 5 Taşınmaz	27/07/2005			101.044	
EBÜAŞ - 1 Taşınmaz	28/07/2005			1.047.434	
KUŞADASI TATİL KÖYÜ	28/07/2005			34.500.000	
SÜMER HOLDİNG - Sarıkamış Ayakkabı İşletmesi	11/08/2005			1.325.000	
SÜMER HOLDİNG - 2 Taşınmaz	23/08/2005			6.611.813	
SÜMER HOLDİNG-Tercan İşl. Makina ve techizat	25/08/2005			91.582	
TÜGSAŞ-Fatsa Depoları	26/08/2005			973.000	
SÜMER HOLDİNG-Merinos İşl. Makina ve techizat	05/09/2005			2.870.544	
TÜGSAŞ-Tekirdağ Depoları	05/09/2005			1.250.000	

SÜMER HOLDİNG - 2 Taşınmaz	14/09/2005			62.533
TEKEL - TEKA ile Sigara San. İşl. A.ř. 'ye ait puro mar. ve varlıkları	31/08/2005			1.325.000
HİLTON OTELİ	15/11/2005			255.500.000
SÜMER HOLDİNG - 1 Taşınmaz	24/11/2005			16.630
TEKEL - 1 Taşınmaz	13/12/2005			519.558
SÜMER HOLDİNG - 1 Taşınmaz	20/12/2005			6.101
THY - USAş (%3)	Ağustos- Aralık/2005			4.828.427
KBİ - Murgul'da 41 Arsa	Kasım-Aralık/2005			31.599
Tesis ve Varlık Satış veya Devri Toplamı				404.272.515
HALKA ARZ				
PETKİM	15/04/2005			273.719.603
Halka Arz Toplamı				273.719.603
İMKB'DE SATIş				
TÜPRAS	04/03/2005			453.977.633
PETKİM	02-05/12/2005			6.257.009
İMKB'de Satış Toplamı				460.234.642

2005 YILI UYGULAMALARI						
SATIŞ / DEVİR İŞLEMİ TAMAMLANAN KURULUŞLAR:						
		SÖZLEŞME TARİHİ	SATIŞ / DEVİR BEDELİ (\$)			
BEDELLİ DEVİR İŞLEMLERİ:						
SEKA-2 Taşınmaz		05/01/2005				74.477
TÜPRAŞ-8 Taşınmaz		03/02/2005				4.716
KBİ-3 Taşınmaz		22/02/2005				9.987
TDİ-1 Taşınmaz		03/03/2005				450.000
SEKA-3 Taşınmaz		08/03/2005				2.891.017
TDİ-Şehir Hat. Hiz. ve Gemiler		15/03/2005				21.820.000
TEKEL-1 Taşınmaz		07/04/2005				42.697
TEKEL-10 Taşınmaz		07/04/2005				100.405
TEKEL-4 Taşınmaz		08/04/2005				87.802
TEKEL-1 Taşınmaz		29/04/2005				3.463
ETİ ALÜMİNYUM-4 Taşınmaz		05/05/2005				65.957
TEKEL-2 Taşınmaz		05/05/2005				300.529
SEKA-2 Taşınmaz		03/06/2005				1.283.161
TEKEL-1 Taşınmaz		07/07/2005				45.917
TEKEL-1 Taşınmaz		11/07/2005				27.698
TDİ-Turan Emeksiz Yolcu Gemisi		20/07/2005				100.000
TÜPRAŞ-1 Taşınmaz		22/07/2005				63
TEKEL-1 Taşınmaz		10/08/2005				720.984
TEKEL-1 Taşınmaz		15/08/2005				197.841
SÜMER H.-Yeşilova Halı Yün İpliği ve Bat. Fab. Tic. A.Ş.		31/08/2005				73.497
TEDAŞ-1 Taşınmaz		15/09/2005				18.529
TEDAŞ-1 Taşınmaz		21/09/2005				1.950
TEKEL-1 Taşınmaz		23/09/2005				160.186
TEDAŞ-1 Taşınmaz		28/09/2005				1.121
TEDAŞ-1 Taşınmaz		30/09/2005				64.523
TEDAŞ- 2 Taşınmaz		12/10/2005				805
TEDAŞ- 2 Taşınmaz		15/11/2005				14.955
TEKEL-1 Taşınmaz		23/11/2005				41.067
TEDAŞ-1 Taşınmaz		24/11/2005				936
TEDAŞ-4 Taşınmaz		01/12/2005				1.071.790
SÜMER H.-9 Daire		22/12/2005				278.852
TEDAŞ-2 Taşınmaz		29/12/2005				58.546
Bedelli Devir Toplamı						30.013.471
GENEL TOPLAM						8.222.240.231

2006 YILI UYGULAMALARI					
SATIŞ / DEVİR İŞLEMİ TAMAMLANAN KURULUŞLAR:					
	SÖZLEŞME TARİHİ			SATIŞ / DEVİR BEDELİ (\$)	
BLOK SATIŞ :					
TÜPRAŞ	26/01/2006			4.140.000.000	
ERDEMİR	27/02/2006			2.770.000.000	
BAŞAK SİGORTA A.Ş.	16/05/2006			204.376.800	
BAŞAK EMEKLİLİK A.Ş.	16/05/2006			63.623.200	
Blok Satış Toplamı				7.178.000.000	
TESİS ve VARLIK SATIŞ veya DEVİRİ:					
THY-USAS (%3)	19-25/01/2006			5.181.739	
TEKEL- Kayack Tuzlası	26/01/2006			42.200.000	
TEKEL-Kaldırım Tuzlası	26/01/2006			40.700.000	
BÜYÜK ANKARA OTELİ	26/01/2006			36.830.000	
TEKEL-Ankara Başmüdürlük Binası (İkiz Kuleler)	31/01/2006			100.000.000	
TEKEL-İzmir'de 1 Arsa	23/02/2006			556.657	
TEKEL-Ağrı'da 1 Arsa	24/02/2006			5.528	
TEDAŞ-Manisa'da direk yeri	01/03/2006			1.460	
TEKEL-Yavşan Tuzlası	02/03/2006			37.300.000	
TEKEL-Bursa'da 1 Daire	03/03/2006			46.469	
TEKEL-Bursa'da 1 Daire	06/03/2006			32.360	
TEKEL-Bursa'da 1 Daire	07/03/2006			48.439	
SÜMER HOLDİNG-İzmir'de 1 Taşınmaz	07/03/2006			4.229	
BÜYÜK EFES OTELİ	07/03/2006			121.500.000	
KIZILAY EMEK İŞHANI	08/03/2006			55.500.000	
TEDAŞ-İstanbul'da direk yeri	04/04/2006			6.270	
SÜMER HOLDİNG-İzmir'de 1 Taşınmaz	18/05/2006			5.710	
TEDAŞ İstanbul'da 1 taşınmaz	28/06/2006			2.464	
BÜYÜK TARABYA OTELİ	30/06/2006			145.300.000	
KBİ Murgul İşl.-Hidroelektrik Santrali-Samsun'da varlıklar	06/07/2006			37.600.000	
TEDAŞ İstanbul'da 1 taşınmaz	10/07/2006			12.633	
TEDAŞ İstanbul'da 2 taşınmaz	26/07/2006			7.780	
TEDAŞ İstanbul'da 2 taşınmaz	03/08/2006			7.576	
TEDAŞ Kocaeli'de 2 taşınmaz	07/08/2006			5.228	
TEDAŞ İstanbul'da 2 taşınmaz	09/08/2006			2.524	
TEDAŞ Kocaeli'de 1 taşınmaz	10/08/2006			1.194	
TEDAŞ İstanbul'da 2 taşınmaz	15/08/2006			69.378	
TEDAŞ Mersin'de taşınmaz	22/09/2006			13.617	
TEKEL Tekirdağ'da 1 taşınmaz	03/10/2006			214.492	
TEKEL Bartın'da 1 taşınmaz	03/10/2006			5.344	
TEKEL Sinop'ta 1 taşınmaz	04/10/2006			36.738	
TDİ Samsun'da taşınmaz (Eski Acente Binası)	04/10/2006			169.389	
TEKEL İskenderun'da 1 taşınmaz	05/10/2006			25.217	
TEKEL Tekirdağ'da 1 taşınmaz	05/10/2006			190.797	
TEKEL Tekirdağ'da 1 taşınmaz	05/10/2006			89.035	
TEKEL Kırklareli'de taşınmaz	10/10/2006			94.257	
TEKEL İskenderun'da 1 taşınmaz	11/10/2006			64.205	
TEKEL Bodrum Sosyal Tesisleri ve Taşınmazları	18/10/2006			1.780.001	
Tesis ve Varlık Satış veya Devri Toplamı				625.610.730	
HALKA ARZ					
THY	16-17-18/05/2006			207.820.151	
Halka Arz Toplamı				207.820.151	
IMKB'DE SATIŞ					

2006 YILI UYGULAMALARI						
SATIŞ / DEVİR İŞLEMİ TAMAMLANAN KURULUŞLAR:						
		SÖZLEŞME	SATIŞ / DEVİR BEDELİ			
		TARİHİ	(\$)			
BEDELLİ DEVİR İŞLEMLERİ:						
TEKEL – 1 Taşınmaz		03/01/2006				144.676
TEKEL – 1 Taşınmaz		05/01/2006				10.561
TEKEL – 1 Taşınmaz		06/01/2006				53.542
TDİ - Yakıt II Gemisi		20/01/2006				180.000
TEKEL – 1 Taşınmaz		22/02/2006				30.610
TEDAŞ – 2 Taşınmaz		22/03/2006				350.404
TEKEL – 1 Taşınmaz		07/04/2006				925.909
TEDAŞ – 1 Taşınmaz		08/06/2006				388
TEDAŞ – 3 Taşınmaz		23/06/2006				28
TEKEL – 1 Taşınmaz		26/06/2006				233.938
TEKEL – 1 Taşınmaz		28/06/2006				224.779
TEKEL - 198 Taşınmaz		30/06/2006				75.849.826
TEKEL – 2 Taşınmaz		06/07/2006				2.000.340
TEKEL – 2 Taşınmaz		12/07/2006				180.283
TEKEL – 1 Taşınmaz		14/07/2006				19.764
TEKEL – 1 Taşınmaz		19/07/2006				6.982
SÜMER HOLDİNG - 1 Taşınmaz		27/07/2006				447.617
TDİ - Şehir Hat. Çanakkale Hiz. Ve 9 Gemi		14/08/2006				65.908
TEDAŞ – 1 Taşınmaz		04/09/2006				19.897
TEKEL – 1 Taşınmaz		11/09/2006				61.356
TEDAŞ – 1 Taşınmaz		14/09/2006				149.085
TEKEL – 1 Taşınmaz		14/09/2006				453.043
TEKEL – 1 Taşınmaz		20/09/2006				398.769
TEKEL – 1 Taşınmaz		04/10/2006				76.252
TEKEL – 1 Taşınmaz		09/10/2006				93.027
TEKEL – 1 Taşınmaz		20/10/2006				50.723
Bedelli Devir Toplamı						82.027.707
GENEL TOPLAM						8.093.458.588

SATIŞ / DEVİR ONAYI ALINAN VE SÖZLEŞME İMZA AŞAMASINDA OLAN KURULUŞLAR:						
		ONAY TARİHİ	SATIŞ / DEVİR TUTARI			
			(\$)			
ARAÇ MUAYENE İST. I. Bölge		14/02/2005				300.250.000
ARAÇ MUAYENE İST. II. Bölge		14/02/2005				313.250.000
TCDD - Mersin Limanı		07/11/2005				755.000.000
KBİ - 3 Maden Sahası		17/02/2006				147.214
TEKEL – 3 Taşınmaz		25/08/2006				725.779
TOPLAM						1.369.372.993

ONAY AŞAMASINDA OLAN KURULUŞLAR:					
					SATIŞ / DEVİR TUTARI
		İHALE TARİHİ			(₺)
TCDD -İskenderun Limanı		09/09/2005			80.000.000
SÜMER HOLDİNG Taşucu Limanı		11/08/2006			15.500.000
TDÇİ Deveci Demir Madeni Sahası		12/09/2006			21.500.000
		TOPLAM			117.000.000

* Kaynak: ÖDB, 2006

EK-4 HOLDİNGLERİN GENEL İSTATİSTİKLERİ

Frekanslar

İstatistikler

	SİRKET	HOLDING	SEKTÖR	ORAN	HALKACIK	YİL	SERMAYE	İSÇİ
N	357	357	330	354	356	0	0	0
Geçerli								
Eksik	0	0	27	3	1	357	357	357
Ortalama		7,5630	21,8848	41,5923	1,8315			
Standart Sapma		4,49839	12,72859	33,07107	,37487			

Frekans Tablosu

HOLDING

	Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli alarko	14	3,9	3,9	3,9
doğan	19	5,3	5,3	9,2
doğan yayın	32	9,0	9,0	18,2
sabancı	38	10,6	10,6	28,9
koc	72	20,2	20,2	49,0
transtürk	20	5,6	5,6	54,6
yazıcılar	9	2,5	2,5	57,1
net	21	5,9	5,9	63,0
medya	16	4,5	4,5	67,5
efes	9	2,5	2,5	70,0
egs	19	5,3	5,3	75,4
gsd	12	3,4	3,4	78,7
eczacıbaşı	18	5,0	5,0	83,8
ihlas	31	8,7	8,7	92,4
deva	6	1,7	1,7	94,1
mazhar zorlu	14	3,9	3,9	98,0
nergis	6	1,7	1,7	99,7
petkim	1	,3	,3	100,0
Toplam	357	100,0	100,0	

SEKTÖR

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	agac-orman	4	1,1	1,2	1,2
	ambalaj	2	,6	,6	1,8
	bankacilik	5	1,4	1,5	3,3
	basın	35	9,8	10,6	13,9
	bilişim	14	3,9	4,2	18,2
	cam-seramik	2	,6	,6	18,8
	çimento	2	,6	,6	19,4
	demir-çelik	2	,6	,6	20,0
	eğitim	2	,6	,6	20,6
	elektrik-elektronik	8	2,2	2,4	23,0
	emlak	1	,3	,3	23,3
	enerji-petrol	18	5,0	5,5	28,8
	finans	26	7,3	7,9	36,7
	gemicilik	1	,3	,3	37,0
	gıda	5	1,4	1,5	38,5
	güvenlik	2	,6	,6	39,1
	havacılık	3	,8	,9	40,0
	içecek	9	2,5	2,7	42,7
	ilaç	5	1,4	1,5	44,2
	inşaat	10	2,8	3,0	47,3
	kimya	3	,8	,9	48,2
	lastik	3	,8	,9	49,1
	maden	1	,3	,3	49,4
	makine	12	3,4	3,6	53,0
	medya	13	3,6	3,9	57,0
	nakliyat	1	,3	,3	57,3
	otomotiv	18	5,0	5,5	62,7
	pazarlama	13	3,6	3,9	66,7
	perakende	8	2,2	2,4	69,1
	plastik	8	2,2	2,4	71,5
	portföy	7	2,0	2,1	73,6
	proje	3	,8	,9	74,5
	sağlık	2	,6	,6	75,2
	sağlık ürünleri	1	,3	,3	75,5
	sigorta	12	3,4	3,6	79,1
	tarım ürünleri	2	,6	,6	79,7
	tekstil-konfeksiyon	10	2,8	3,0	82,7
	telekom	4	1,1	1,2	83,9
	ticaret-hizmet	21	5,9	6,4	90,3
	turizm	23	6,4	7,0	97,3
	tütün	2	,6	,6	97,9
	yapımalzemesi	7	2,0	2,1	100,0
	Toplam	330	92,4	100,0	
Eksik	Sistem	27	7,6		
Toplam		357	100,0		

HALKACIK

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	Evet	60	16,8	16,9	16,9
	Hayir	296	82,9	83,1	100,0
	Toplam	356	99,7	100,0	
Eksik	Sistem	1	,3		
	Toplam	357	100,0		

Holdingle Şirketlerinin Genel Sektörel Dağılımları

Istatistikler

	SIRKET	HOLDING	SEKTOR	ORAN	HALKACIK	YIL	SERMAYE	ISCI
N	Geçerli	357	357	330	354	356	0	0
	Eksik	0	0	27	3	1	357	357
Ortalama			7,5630	21,8848	41,5923	1,8315		
Standart Sapma			4,49839	12,72859	33,07107	,37487		

HOLDING	SIRKET	SEKTOR
alarko	1	Alarko C
	2	Alamsaş
	3	Alsim Al
	4	Alarko F
	5	Attaş Al
	6	Alarko G
	7	Almüt Al
	8	Altek Al
	9	Alfarm A
	10	Aldem Al
	11	Al-Riva
	12	Al-Riva
	13	Al-Riva
	14	Mosalark
	Toplam	N
doğan	1	Isedaş İ
	2	Milliyet
	3	milliyet
	4	doğan ha
	5	doğan fa
	6	doğan te

		7	petrol o	Enerji-petrol
		8	erk petr	Enerji-petrol
		9	milpa ti	Pazarlama
		10	milta tu	Turizm
		11	doğan ot	Otomotiv
		12	doğan ya	Basın
		13	zigana e	Enerji-petrol
		14	dışbank	Bankacılık
		15	doğan or	.
		16	doğan ka	agac-orman
		17	ditaş do	Makine
		18	çelik ha	demir-çelik
		19	doğan ha	Havacılık
		Toplam	N	19
				18
	dogan yayın	1	DOĞAN TE	Telekom
		2	DYG İLAN	Medya
		3	DOĞAN &	.
		4	BİRİYAY B	Basın
		5	DOĞAN OF	Basın
		6	DOĞAN PR	Medya
		7	DİĞİTAL	Bilişim
		8	MİLHA M	Basın
		9	DOĞAN HA	Basın
		10	DOĞAN BU	Basın
		11	DOĞAN HA	Havacılık
		12	DERGİ PA	Basın
		13	KARTEM T	Turizm
		14	DÜNYA SÜ	Basın
		15	HÜRRİYET	Basın
		16	DOĞAN Kİ	Basın
		17	DOĞAN GA	Basın
		18	DOĞAN İL	Basın
		19	ANS ULUS	Basın
		20	DOĞAN MÜ	Medya
		21	DOĞAN DA	Basın
		22	YAYSAT Y	Pazarlama
		23	DOĞAN ME	Medya
		24	BİRPA Bİ	Medya
		25	DOĞAN DA	Pazarlama
		26	DOĞAN FA	Finans
		27	DOĞAN TV	Medya
		28	ULTRA KA	Medya
		29	DOĞAN MÜ	Medya

		30		SATIŞ NO	Pazarlama
		31		DOĞAN DI	ticaret-hizmet
		32		ALP GÖRS	Basın
		Toplam	N	32	31
	sabancı	1		AKBANK T	Bankacılık
		2		TEMSA TE	Makine
		3		EXSA EKS	tekstil-konfeksiyon
		4		ÇİMSA Çİ	Çimento
		5		OLMUKSA	agac-orman
		6		YÜNSA YÜ	tekstil-konfeksiyon
		7		BRISA BR	Lastik
		8		ORALİTSA	Yapımalzemesi
		9		SA-PEKSA	.
		10		HOLSA IN	.
		11		SABANCI	Bankacılık
		12		BNP AK D	Bankacılık
		13		DÖNKASAN	agac-orman
		14		BEKSA ÇE	demir-çelik
		15		BNP AK D	Finans
		16		PHILSA P	Tütün
		17		P.MORRIS	Tütün
		18		AKÇANSA	Çimento
		19		AK MENKU	Finans
		20		CARREFOU	Perakende
		21		DİASA Dİ	Perakende
		22		BOSSA Tİ	tekstil-konfeksiyon
		23		PİLSA PL	Plastik
		24		İNSA İST	Plastik
		25		AKSİGORT	Sigorta
		26		BİMSA UL	Bilişim
		27		UNİVERSA	ticaret-hizmet
		28		SAB.TELE	Telekom
		29		EXSA U.K	.
		30		ANKARA E	Turizm
		31		TURSA SA	Turizm
		32		ENERJİSA	Enerji-petrol
		33		SAKOSA S	tekstil-konfeksiyon
		34		GIDASA S	Gıda
		35		SABANCI	Plastik
		36		TEKNOSA	Perakende
		37		DUPONT S	.
		38		TOYOTASA	Otomotiv
		Toplam	N	38	34
	koc	1		ALTINYUN	Turizm

	2	ARÇELİK	Makine
	3	ARÇELİK	elektrik-elektronik
	4	ASIA PAC	.
	5	AYGAZ A.	Enerji-petrol
	6	AYVALIK	ticaret-hizmet
	7	BASIC IN	Finans
	8	BEKO ELE	elektrik-elektronik
	9	BEKO TİC	elektrik-elektronik
	10	BELDEYAM	Otomotiv
	11	BİRLEŞİK	Kimya
	12	DOĞU YAT	Finans
	13	DÜZEY TÜ	Pazarlama
	14	ELTEK EL	Enerji-petrol
	15	ENTEK EL	Enerji-petrol
	16	FORD OTO	Otomotiv
	17	GOODYEAR	Lastik
	18	İZOCAM T	İnşaat
	19	KAV DANI	Pazarlama
	20	KOÇ YAP	Yapımalzemesi
	21	KOÇ ALLI	Sigorta
	22	KOÇ ALLI	Sigorta
	23	KOÇ ATA	tarım ürünleri
	24	KOÇ BİLG	Bilişim
	25	KOÇ ECE	Proje
	26	KOÇ FİNA	Finans
	27	KOÇ KÜLT	ticaret-hizmet
	28	KOÇ SİST	Bilişim
	29	KOÇ TÜKE	Finans
	30	KOÇTAŞ Y	Perakende
	31	MAKO ELE	elektrik-elektronik
	32	MARES AL	Turizm
	33	METAŞ İZ	Maden
	34	MOGAZ PE	enerji-petrol
	35	NEW HOL.	Makine
	36	OTOKAR O	Otomotiv
	37	OTOMOTİV	Lastik
	38	OTOYOL P	Pazarlama
	39	OPET PET	enerji-petrol
	40	RAM DIŞ	ticaret-hizmet
	41	RAMERİCA	.
	42	RMK MARİ	Gemicilik
	43	SAMKOÇAU	Otomotiv
	44	SANAL ME	Basın
	45	SET AUTO	Otomotiv

		46	SET OTO	Otomotiv
		47	SETUR SE	ticaret-hizmet
		48	TAKOSAN	Otomotiv
		49	TAM SİGO	Sigorta
		50	TANI PAZ	Pazarlama
		51	TAT KONS	Gıda
		52	TAT TOHU	tarım ürünleri
		53	TEK-ART	ticaret-hizmet
		54	TOFAŞ TÜ	Otomotiv
		55	TÜRK DEM	Makine
		56	TÜRK TRA	Makine
		57	ULTRA KA	Telekom
		58	ZİNERJİ	enerji-petrol
		59	BELDESAN	Otomotiv
		60	BILKOM B	Bilişim
		61	BIRMOT B	Otomotiv
		62	BOZKURT	Gıda
		63	BURSA GA	enerji-petrol
		64	DÖKTAŞ D	Makine
		65	GVZ SES	Bilişim
		66	İ.D.E.A.	.
		67	KOÇNET H	Bilişim
		68	KOFİSA T	ticaret-hizmet
		69	MİGROS T	Perakende
		70	OTOKOÇ O	Otomotiv
		71	OTOYOL S	Otomotiv
		72	SETAİR H	Havacılık
		Toplam	N	72
				69
	transtürk	1	MAKİNA T	Makine
		2	MAKİNA T	Pazarlama
		3	DATA BİL	Bilişim
		4	FESKAR R	ticaret-hizmet
		5	PLASTEK	Plastik
		6	STAR GAY	İnşaat
		7	TİBOT YA	Perakende
		8	SİGMA OT	Bilişim
		9	GATEKS İ	tekstil-konfeksiyon
		10	GİTAŞ GE	Plastik
		11	T.H.GEO-	Bilişim
		12	OPTRONİL	elektrik-elektronik
		13	MARES RE	ticaret-hizmet
		14	SHEFFER	Makine
		15	TRANSTÜR	Emlak
		16	AS KİMYA	Kimya

		17		TRANSTÜR	Sigorta
		18		TRANSTÜR	.
		19		TRANSTÜR	Proje
		20		interspo	tekstil-konfeksiyon
		Toplam	N	20	19
	yazıcılar	1		ANADOLU	Portföy
		2		ANADOLU	İçecek
		3		ANADOLU	Otomotiv
		4		ANADOLU	Otomotiv
		5		ÇELİK MO	Otomotiv
		6		ANADOLU	Finans
		7		EFESTUR	Turizm
		8		POLİNAS	Plastik
		9		EFES PAZ	İçecek
		Toplam	N	9	9
	net	1		Net Turi	Turizm
		2		Net Turi	Basın
		3		Net Yapı	Yapımalzemesi
		4		Asyanet	Turizm
		5		İnter Tu	Turizm
		6		Net Mağa	ticaret-hizmet
		7		Netel Ne	Turizm
		8		Netsel T	Turizm
		9		Side Tur	Turizm
		10		Halikarn	Turizm
		11		Voyager	Turizm
		12		Elite De	Proje
		13		Green Ka	Turizm
		14		Kozmos T	Turizm
		15		Degere E	.
		16		Loytaş L	Turizm
		17		Reform S	Sigorta
		18		Gökova T	Turizm
		19		Merit Tu	Turizm
		20		Seranet	ticaret-hizmet
		21		Urart Gü	ticaret-hizmet
		Toplam	N	21	20
	medya	1		SABAH YA	Basın
		2		1NUMARA	Basın
		3		GAZETE V	Basın
		4		MEDYA OF	Basın
		5		BİRLEŞİK	Basın
		6		MEDYA BA	Basın
		7		TÜRKPORT	Basın

		8		MEDYA-SA	Medya
		9		SABAH DE	Basın
		10		SABAH Kİ	Basın
		11		SABAH PA	Pazarlama
		12		SECURACA	Güvenlik
		13		IPR ULUS	Medya
		14		ARCH FOR	ticaret-hizmet
		15		SABAH YA	Basın
		16		MEDYA HO	Medya
		Toplam	N	16	16
	efes	1		COCA-COL	İçecek
		2		AZERBAYC	İçecek
		3		COCA-COL	İçecek
		4		COCA-COL	İçecek
		5		TONUS JO	Finans
		6		EFES INV	Finans
		7		TAJIKIST	İçecek
		8		TÜRKMENİ	İçecek
		9		EFES SIN	ticaret-hizmet
		Toplam	N	9	9
	Egs	1		EGS EGES	cam-seramik
		2		ANTALYA	Portföy
		3		PLANET Y	Perakende
		4		GÜÇBİRLİ	Portföy
		5		KARADENİ	Portföy
		6		EGS FK.D	ticaret-hizmet
		7		EGS FACT	Finans
		8		GÜÇBİRLİ	Portföy
		9		EGS YATI	Finans
		10		EGS DIŞ	ticaret-hizmet
		11		EGS GMYO	Finans
		12		SİMEGS A	.
		13		EGS SİST	Bilişim
		14		EGS ENER	enerji-petrol
		15		DENSER A	.
		16		İPEKYOLU	.
		17		EGS PERD	.
		18		EGS SİGO	Sigorta
		19		E PARK A	.
		Total	N	19	14
	Gsd	1		GSD DIŞ	ticaret-hizmet
		2		TEKSTİL	Bankacılık
		3		TEKSTİL	Finans
		4		GSD FACT	Finans

		5		GSD YATI	Finans
		6		GSD SİGO	Sigorta
		7		GSD EĞİT	Eğitim
		8		TEKSTİL	Bilişim
		9		THE EURO	Finans
		10		GSD INTE	.
		11		TEKSTİL	Finans
		12		TEKSTİL	Finans
		Toplam	N	12	11
	Eczacıbaşı	1		EİS Ecz	İlaç
		2		Eczacıb	Yapımalzemesi
		3		Eczacıı	sağlık ürünleri
		4		EİP Ecz	İlaç
		5		Eczacıb	Portföy
		6		İntema	Yapımalzemesi
		7		EBİ Ecza	Bilişim
		8		İpek Ka	agac-orman
		9		Kaynak	.
		10		.EKS Ecz	cam-seramik
		11		EKOM Ec	ticaret-hizmet
		12		Eczacıb	Finans
		13		EBM.Ban	Yapımalzemesi
		14		ESİ Ecz	Sigorta
		15		Eczacıb	Finans
		16		Eczacıb	Pazarlama
		17		E-Kart	Güvenlik
		18		Atlı Zi	Makine
		Toplam	N	18	17
	ihlas	1		Tasfiye	Finans
		2		İhlas Si	Sigorta
		3		İhlas Ev	elektrik-elektronik
		4		Yay-Sat	Pazarlama
		5		İhlas Ki	Kimya
		6		İhlas Fu	ticaret-hizmet
		7		İhlas Ga	Finans
		8		İhlas Me	Sağlık
		9		İhlas Ge	Nakliyat
		10		İhlas Ta	elektrik-elektronik
		11		İhlas Ha	Basın
		12		Eko Ener	enerji-petrol
		13		İhlas Eğ	Eğitim
		14		Promaş P	Medya
		15		İhlas Ya	İnşaat

		16		Kuzuluk	Turizm
		17		Kristal	Gıda
		18		İhlas Re	Medya
		19		İhlas Ne	Bilişim
		20		Doğu Yat	Finans
		21		Kristal	İçecek
		22		İletişim	Basın
		23		Kia-İhla	Otomotiv
		24		İhlas Pa	Pazarlama
		25		İhlas Mo	.
		26		Bursa-Ya	enerji-petrol
		27		Kıbrıs B	.
		28		İhlas Ga	Basın
		29		İhlas Ya	Basın
		30		İhlas Ox	İnşaat
		31		İhlas Gı	Gıda
		Toplam	N	31	29
	deva	1		DEPA İLÂ	İlaç
		2		CARLO ER	İlaç
		3		VETAŞ VE	İlaç
		4		EVMA EV	elektrik-elektronik
		5		DETAŞ AM	Ambalaj
		6		SAYAT SA	Sağlık
		Toplam	N	6	6
	mazhar zorlu	1		KAPLAMİM	Ambalaj
		2		EGE GIYİ	Sigorta
		3		GÜÇBİRLİ	Portföy
		4		KIPA A.Ş	Perakende
		5		GÜÇ YAPI	İnşaat
		6		İZMİR EN	enerji-petrol
		7		ARES ALA	.
		8		ASAD ENE	enerji-petrol
		9		REMA A.Ş	.
		10		EGE PAMT	Turizm
		11		PLASTEK	Plastik
		12		EGEPLAST	Plastik
		13		EGE YILD	.
		14		EGE SİGO	sigorta
		Toplam	N	14	11
	nergis	1		SİFAŞ A.	tekstil-konfeksiyon
		2		POLYLEN	tekstil-konfeksiyon
		3		NERGİS T	tekstil-konfeksiyon
		4		OLAY BAS	basın

EK-5 İŞBİRLİĞİ TANIMLAYICI İSTATİSTİKLERİ

Tanımlayıcı İstatistikler

	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Standart Sapma
yurtici yerli ortaklık	19	0	2	,63	,684
yurtdisi yerli ortaklık	19	0	0	,00	,000
yurtici yabancı ortaklık	19	0	8	1,42	2,168
yurtdisi yabancı ortaklık	19	0	4	,58	1,170
yurtici yerli konsorsiyum	19	0	7	1,68	2,286
yurtdisi yerli konsorsiyum	19	0	2	,21	,535
yurtici yabancı konsorsiyum	19	0	11	1,79	2,936
yurtdisi yabancı konsorsiyum	19	0	4	,37	,955
yurtici yerli J-V kurma	19	0	2	,16	,501
yurtdisi yerli J-V kurma	19	0	1	,05	,229
yurtici yabancı J-V kurma	19	0	5	,84	1,537
yurtdisi yabancı J-V kurma	19	0	4	,68	1,204
yerli firmanın hisse senedi alimi	19	0	9	1,79	2,637
yabancı firmanın hisse senedi alimi	19	0	9	2,00	2,828
yerli firmaya hisse senedi satimi	19	0	12	2,00	3,416
yabancı firmaya hisse senedi satimi	19	0	11	3,00	3,249
yerli şirketle birleşme	19	0	1	,16	,375
yabancı şirketle birleşme	19	0	3	,32	,749
yerli şirketle lisans antlaşması	19	0	1	,05	,229
yabancı şirketle lisans antlaşması	19	0	7	,68	1,797
Geçerli N	19				

Frekanslar Frekans Tablosu

bulundugu sektor

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	Portfoy	13	68,4	68,4	68,4
	Yayincilik	1	5,3	5,3	73,7
	ilac	1	5,3	5,3	78,9
	icecek	1	5,3	5,3	84,2
	Tekstil-konfeksiyon	1	5,3	5,3	89,5
	Petrokimya	1	5,3	5,3	94,7
	insaat	1	5,3	5,3	100,0
	Toplam	19	100,0	100,0	

kurulus yili

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	1957	1	5,3	5,3	5,3
	1958	1	5,3	5,3	10,5
	1963	1	5,3	5,3	15,8
	1965	1	5,3	5,3	21,1
	1967	1	5,3	5,3	26,3
	1971	1	5,3	5,3	31,6
	1972	1	5,3	5,3	36,8
	1973	1	5,3	5,3	42,1
	1976	1	5,3	5,3	47,4
	1980	3	15,8	15,8	63,2
	1981	1	5,3	5,3	68,4
	1982	1	5,3	5,3	73,7
	1986	1	5,3	5,3	78,9
	1989	1	5,3	5,3	84,2
	1993	1	5,3	5,3	89,5
	1996	1	5,3	5,3	94,7
	1997	1	5,3	5,3	100,0
	Toplam	19	100,0	100,0	

istirak sayisi

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	1	1	5,3	5,6	5,6
	6	2	10,5	11,1	16,7
	9	2	10,5	11,1	27,8
	11	1	5,3	5,6	33,3
	12	1	5,3	5,6	38,9
	14	2	10,5	11,1	50,0
	15	1	5,3	5,6	55,6
	18	1	5,3	5,6	61,1
	19	2	10,5	11,1	72,2
	21	2	10,5	11,1	83,3
	31	1	5,3	5,6	88,9
	32	1	5,3	5,6	94,4
	57	1	5,3	5,6	100,0
	Toplam	18	94,7	100,0	
Eksik	Sistem	1	5,3		
Toplam		19	100,0		

istirak orani

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	1	2	10,5	11,1	11,1
	2	3	15,8	16,7	27,8
	4	1	5,3	5,6	33,3
	5	2	10,5	11,1	44,4
	6	1	5,3	5,6	50,0
	8	3	15,8	16,7	66,7
	9	1	5,3	5,6	72,2
	11	1	5,3	5,6	77,8
	14	1	5,3	5,6	83,3
	16	1	5,3	5,6	88,9
	21	1	5,3	5,6	94,4
	24	1	5,3	5,6	100,0
	Total	18	94,7	100,0	
Eksik	Sistem	1	5,3		
Toplam		19	100,0		

halka acik olma

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	Evet	19	100,0	100,0	100,0

halka aciklik orani

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	21,78	1	5,3	5,6	5,6
	22,00	1	5,3	5,6	11,1
	25,32	1	5,3	5,6	16,7
	25,55	1	5,3	5,6	22,2
	30,21	1	5,3	5,6	27,8
	30,29	1	5,3	5,6	33,3
	32,55	1	5,3	5,6	38,9
	34,29	1	5,3	5,6	44,4
	34,87	1	5,3	5,6	50,0
	43,44	1	5,3	5,6	55,6
	48,11	1	5,3	5,6	61,1
	52,61	1	5,3	5,6	66,7
	58,95	1	5,3	5,6	72,2
	70,90	1	5,3	5,6	77,8
	81,60	1	5,3	5,6	83,3
	87,97	1	5,3	5,6	88,9
	88,10	1	5,3	5,6	94,4
	88,86	1	5,3	5,6	100,0
	Topla m	18	94,7	100,0	
Eksik	Sistem	1	5,3		
Toplam		19	100,0		

yurtici yerli ortaklik

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	0	9	47,4	47,4	47,4
	1	8	42,1	42,1	89,5
	2	2	10,5	10,5	100,0
	Topla m	19	100,0	100,0	

yurtdisi yerli ortaklik

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	0	19	100,0	100,0	100,0

yurtici yabancı ortaklik

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	0	9	47,4	47,4	47,4
	1	5	26,3	26,3	73,7
	2	1	5,3	5,3	78,9
	3	1	5,3	5,3	84,2
	4	1	5,3	5,3	89,5
	5	1	5,3	5,3	94,7
	8	1	5,3	5,3	100,0
Topla m		19	100,0	100,0	

yurtdisi yabancı ortaklik

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	0	14	73,7	73,7	73,7
	1	2	10,5	10,5	84,2
	2	1	5,3	5,3	89,5
	3	1	5,3	5,3	94,7
	4	1	5,3	5,3	100,0
Topla m		19	100,0	100,0	

yurtici yerli konsorsiyum

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	0	8	42,1	42,1	42,1
	1	5	26,3	26,3	68,4
	2	2	10,5	10,5	78,9
	5	2	10,5	10,5	89,5
	6	1	5,3	5,3	94,7
	7	1	5,3	5,3	100,0
Topla m		19	100,0	100,0	

yurtdisi yerli konsorsiyum

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	0	16	84,2	84,2	84,2
	1	2	10,5	10,5	94,7
	2	1	5,3	5,3	100,0
	Topla m	19	100,0	100,0	

yurtici yabancı konsorsiyum

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	0	11	57,9	57,9	57,9
	1	1	5,3	5,3	63,2
	2	2	10,5	10,5	73,7
	3	1	5,3	5,3	78,9
	4	1	5,3	5,3	84,2
	5	1	5,3	5,3	89,5
	6	1	5,3	5,3	94,7
	11	1	5,3	5,3	100,0
	Topla m	19	100,0	100,0	

yurtdisi yabancı konsorsiyum

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	0	15	78,9	78,9	78,9
	1	3	15,8	15,8	94,7
	4	1	5,3	5,3	100,0
	Topla m	19	100,0	100,0	

yurtici yerli J-V kurma

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	0	17	89,5	89,5	89,5
	1	1	5,3	5,3	94,7
	2	1	5,3	5,3	100,0
	Topla m	19	100,0	100,0	

yurtdisi yerli J-V kurma

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	0	18	94,7	94,7	94,7
	1	1	5,3	5,3	100,0
	Toplam	19	100,0	100,0	

yurtdici yabancı J-V kurma

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	0	13	68,4	68,4	68,4
	1	2	10,5	10,5	78,9
	2	1	5,3	5,3	84,2
	3	1	5,3	5,3	89,5
	4	1	5,3	5,3	94,7
	5	1	5,3	5,3	100,0
	Toplam	19	100,0	100,0	

yurtdisi yabancı J-V kurma

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	0	13	68,4	68,4	68,4
	1	2	10,5	10,5	78,9
	2	2	10,5	10,5	89,5
	3	1	5,3	5,3	94,7
	4	1	5,3	5,3	100,0
	Toplam	19	100,0	100,0	

yerli firmanın hisse senedi alımı

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	0	10	52,6	52,6	52,6
	1	2	10,5	10,5	63,2
	2	1	5,3	5,3	68,4
	3	2	10,5	10,5	78,9
	4	2	10,5	10,5	89,5
	7	1	5,3	5,3	94,7
	9	1	5,3	5,3	100,0
	Toplam	19	100,0	100,0	

yabancı firmanın hisse senedi alımı

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	0	7	36,8	36,8	36,8
	1	7	36,8	36,8	73,7
	4	2	10,5	10,5	84,2
	6	1	5,3	5,3	89,5
	8	1	5,3	5,3	94,7
	9	1	5,3	5,3	100,0
	Toplam	19	100,0	100,0	

yerli firmaya hisse senedi satımı

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	0	8	42,1	42,1	42,1
	1	5	26,3	26,3	68,4
	2	3	15,8	15,8	84,2
	5	1	5,3	5,3	89,5
	10	1	5,3	5,3	94,7
	12	1	5,3	5,3	100,0
	Toplam	19	100,0	100,0	

yabancı firmaya hisse senedi satımı

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	0	4	21,1	21,1	21,1
	1	4	21,1	21,1	42,1
	2	4	21,1	21,1	63,2
	3	2	10,5	10,5	73,7
	5	1	5,3	5,3	78,9
	7	1	5,3	5,3	84,2
	8	2	10,5	10,5	94,7
	11	1	5,3	5,3	100,0
	Toplam	19	100,0	100,0	

yerli sirketle birlesme

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	0	16	84,2	84,2	84,2
	1	3	15,8	15,8	100,0
	Toplam	19	100,0	100,0	

yabanci sirketle birlesme

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	0	15	78,9	78,9	78,9
	1	3	15,8	15,8	94,7
	3	1	5,3	5,3	100,0
	Toplam	19	100,0	100,0	

yerli sirketle lisans antlasmasi

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	0	18	94,7	94,7	94,7
	1	1	5,3	5,3	100,0
	Toplam	19	100,0	100,0	

yabanci sirketle lisans antlasmasi

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	0	15	78,9	78,9	78,9
	1	2	10,5	10,5	89,5
	4	1	5,3	5,3	94,7
	7	1	5,3	5,3	100,0
	Toplam	19	100,0	100,0	

EK-6 SEKTÖRLERİN YILLARA GÖRE DAĞILIMI

Istatistikler

	SEKTÖR	YIL93	YIL94	YIL95	YIL96	YIL97	YIL98	YIL99	YIL00	YIL01	YIL02	YIL03	YIL04	YIL05	YIL06	
N	Geçerli	109	48	54	74	78	81	92	95	101	105	105	107	107	107	107
	Eksik	0	61	55	35	31	28	17	14	8	4	4	2	2	2	2

Frekans Tablosu

YIL93

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	1	41	37,6	85,4	85,4
	2	5	4,6	10,4	95,8
	3	1	,9	2,1	97,9
	4	1	,9	2,1	100,0
	Topla m	48	44,0	100,0	
Eksik	Sistem	61	56,0		
Toplam		109	100,0		

YIL94

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	1	44	40,4	81,5	81,5
	2	8	7,3	14,8	96,3
	3	1	,9	1,9	98,1
	4	1	,9	1,9	100,0
	Topla m	54	49,5	100,0	
Eksik	Sistem	55	50,5		
Toplam		109	100,0		

YIL95

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	1	53	48,6	71,6	71,6
	2	10	9,2	13,5	85,1
	3	7	6,4	9,5	94,6
	4	3	2,8	4,1	98,6
	6	1	,9	1,4	100,0
	Topla m	74	67,9	100,0	
Eksik	Sistem	35	32,1		
Toplam		109	100,0		

YIL96

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	1	53	48,6	67,9	67,9
	2	14	12,8	17,9	85,9
	3	5	4,6	6,4	92,3
	4	4	3,7	5,1	97,4
	5	1	,9	1,3	98,7
	6	1	,9	1,3	100,0
	Toplam	78	71,6	100,0	
Eksik	Sistem	31	28,4		
Toplam		109	100,0		

YIL97

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	57	52,3	70,4	70,4
	2	12	11,0	14,8	85,2
	3	6	5,5	7,4	92,6
	4	4	3,7	4,9	97,5
	5	2	1,8	2,5	100,0
	Total	81	74,3	100,0	
Missing	System	28	25,7		
Total		109	100,0		

YIL98

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	1	59	54,1	64,1	64,1
	2	16	14,7	17,4	81,5
	3	5	4,6	5,4	87,0
	4	4	3,7	4,3	91,3
	5	3	2,8	3,3	94,6
	6	5	4,6	5,4	100,0
	Toplam	92	84,4	100,0	
Eksik	Sistem	17	15,6		
Toplam		109	100,0		

YIL99

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	1	59	54,1	62,1	62,1
	2	17	15,6	17,9	80,0
	3	7	6,4	7,4	87,4
	4	4	3,7	4,2	91,6
	5	2	1,8	2,1	93,7
	6	4	3,7	4,2	97,9
	7	2	1,8	2,1	100,0
	Toplam	95	87,2	100,0	
Eksik	Sistem	14	12,8		
Toplam		109	100,0		

YIL00

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	1	58	53,2	57,4	57,4
	2	21	19,3	20,8	78,2
	3	9	8,3	8,9	87,1
	4	5	4,6	5,0	92,1
	5	2	1,8	2,0	94,1
	6	1	,9	1,0	95,0
	7	4	3,7	4,0	99,0
	8	1	,9	1,0	100,0
	Toplam	101	92,7	100,0	
Eksik	Sistem	8	7,3		
Toplam		109	100,0		

YIL01

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	1	61	56,0	58,1	58,1
	2	21	19,3	20,0	78,1
	3	9	8,3	8,6	86,7
	4	6	5,5	5,7	92,4
	5	2	1,8	1,9	94,3
	7	5	4,6	4,8	99,0
	8	1	,9	1,0	100,0
	Toplam	105	96,3	100,0	
Eksik	Sistem	4	3,7		
Toplam		109	100,0		

YIL02

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	1	55	50,5	52,4	52,4
	2	23	21,1	21,9	74,3
	3	7	6,4	6,7	81,0
	4	9	8,3	8,6	89,5
	5	3	2,8	2,9	92,4
	6	1	,9	1,0	93,3
	7	1	,9	1,0	94,3
	8	2	1,8	1,9	96,2
	9	4	3,7	3,8	100,0
	Toplam	105	96,3	100,0	
Eksik	Sistem	4	3,7		
Toplam		109	100,0		

YIL03

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	1	54	49,5	50,5	50,5
	2	25	22,9	23,4	73,8
	3	8	7,3	7,5	81,3
	4	9	8,3	8,4	89,7
	5	3	2,8	2,8	92,5
	6	1	,9	,9	93,5
	7	1	,9	,9	94,4
	8	2	1,8	1,9	96,3
	9	4	3,7	3,7	100,0
	Toplam	107	98,2	100,0	
Eksik	Sistem	2	1,8		
Toplam		109	100,0		

YIL04

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	1	55	50,5	51,4	51,4
	2	22	20,2	20,6	72,0
	3	9	8,3	8,4	80,4
	4	10	9,2	9,3	89,7
	5	2	1,8	1,9	91,6
	6	2	1,8	1,9	93,5
	7	1	,9	,9	94,4
	8	2	1,8	1,9	96,3
	9	4	3,7	3,7	100,0
	Toplam		107	98,2	100,0
Eksik	Sistem	2	1,8		
Toplam		109	100,0		

YIL05

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	1	53	48,6	49,5	49,5
	2	24	22,0	22,4	72,0
	3	8	7,3	7,5	79,4
	4	10	9,2	9,3	88,8
	5	3	2,8	2,8	91,6
	6	1	,9	,9	92,5
	7	2	1,8	1,9	94,4
	8	1	,9	,9	95,3
	9	4	3,7	3,7	99,1
	10	1	,9	,9	100,0
Toplam		107	98,2	100,0	
Eksik	Sistem	2	1,8		
Toplam		109	100,0		

YIL06

		Frekans	Oran	Geçerli Oran	Kümülatif Oran
Geçerli	1	52	47,7	48,6	48,6
	2	23	21,1	21,5	70,1
	3	10	9,2	9,3	79,4
	4	10	9,2	9,3	88,8
	5	3	2,8	2,8	91,6
	6	1	,9	,9	92,5
	7	2	1,8	1,9	94,4
	8	1	,9	,9	95,3
	9	4	3,7	3,7	99,1
	10	1	,9	,9	100,0
	Toplam	107	98,2	100,0	
Eksik	Sistem	2	1,8		
Toplam		109	100,0		

Tanımlayıcı İstatistikler

	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Standart Sapma
YIL93	48	1	4	1,21	,582
YIL94	54	1	4	1,24	,581
YIL95	74	1	6	1,51	,983
YIL96	78	1	6	1,58	1,051
YIL97	81	1	5	1,54	1,001
YIL98	92	1	6	1,82	1,421
YIL99	95	1	7	1,87	1,503
YIL00	101	1	8	1,97	1,603
YIL01	105	1	8	1,97	1,620
YIL02	105	1	9	2,27	2,025
YIL03	107	1	9	2,28	2,004
YIL04	107	1	9	2,31	2,030
YIL05	107	1	10	2,37	2,117
YIL06	107	1	10	2,40	2,114
Geçerli N	47				