



ÇANKIRI KARATEKİN ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İŞLETME ANABİLİM DALI

**2001 EKONOMİK KRİZİNİN TÜRKİYE'DEKİ
İŞLETME GRUPLARININ ÇEŞİTLENME
STRATEJİLERİNE ETKİLERİ**

Yücel TÜRKER

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Danışman

Yrd. Doç. Dr. Ela ÖZKAN CANBOLAT

Çankırı – 2011

ÇANKIRI KARATEKİN ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İŞLETME ANABİLİM DALI

**2001 EKONOMİK KRİZİNİN TÜRKİYE'DEKİ
İŞLETME GRUPLARININ ÇEŞİTLENME
STRATEJİLERİNE ETKİLERİ**

Yücel TÜRKER

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Danışman

Yrd. Doç. Dr. Ela ÖZKAN CANBOLAT

**Bu çalışma Çankırı Karatekin Üniversitesi tarafından Yüksek Lisans tez projesi
olarak desteklenmiştir.**

Çankırı – 2011

İÇİNDEKİLER

BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ	i
TEZ KABUL ve ONAY	ii
ÖNSÖZ	iii
ÖZET	iv
SUMMARY	v
KISALTMALAR	vi
TABLO LİSTESİ	vii
ŞEKİL LİSTESİ	viii
GİRİŞ	1
1. ŞUBAT 2001 EKONOMİK KRİZİ	2
1.1. Kriz Nedir?.....	2
1.2. Ekonomik Kriz ve Nedenleri.....	3
1.3. Kriz Türleri.....	6
1.4. Ekonomik Krizlerin Unsurları.....	7
1.4.1 Ani ve Beklenmedik Oluşu.....	7
1.4.2 Tehdit ve Yeni Fırsatlar Yaratması.....	7
1.4.3 Yayılma Etkisi.....	7
1.5. Bankacılık Krizleri.....	7
1.5.1. Türkiye’de Bankacılık Krizleri.....	9
1.5.2. Şubat 2001 Ekonomik Krizi.....	13
1.5.2.1. 2000 Sonbaharındaki Gelişmeler ve Kasım Krizi.....	13
1.5.2.2. Şubat 2001 Ekonomik Krizinin Arka Planı.....	14
1.5.2.3. Kasım 2000 ve Şubat 2001 Ekonomik Krizleri ve Nedenleri.....	19
1.5.2.4. Şubat 2001 Ekonomik Krizin İşletmeler Üzerindeki Etkileri.....	25
1.5.2.4.1. İşyeri Kapanmaları.....	26
1.5.2.4.2. Üretim ve Kapasite Kullanım Oranlarında Düşüş.....	26
1.5.2.4.3. Maliyetlerde Artış.....	26

1.5.2.4.4. İstihdamda Gerileme ve İstihdam Yükümlülüklerinde Artış.....	27
1.5.2.4.5. Finansman Sorunu.....	27
1.6. Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı	28
1.7. 2001 Şubat Krizi Sonrası İstihdam Piyasası	30
1.8. Ekonomik Krizlerin Bankalara ve Banka Birleşmelerine Etkileri.....	31
2. İŞLETME GRUPLARININ KURAMSAL ÇERÇEVESİ.....	36
2.1. İşletme Grubu Nedir?.....	36
2.2. İşletme Gruplarının Ortaya Çıkmasında Etkili Olan Koşullar	38
2.3. İşletme Gruplarının Ortaya Çıkış Süreci.....	40
2.3.1. Kuramsal Boşluk Hipotezi	40
2.3.2. Yaşam Döngüsü Hipotezi	41
2.3.3. Devlet Kaynaklı Sanayileşme Hipotezi	43
2.3.4. Eş Dost/ Ahabap Çavuş Kapitalizmi.....	45
2.4. İşletme Gruplarındaki Sahiplik Yapısı.....	46
2.4.1. Aile Sahipliğindeki İşletme Grupları	46
2.4.2. Devlet Sahipliğindeki İşletme Grupları	46
2.4.3. Halka Açık İşletme Grupları	47
2.5. İşletme Gruplarıyla Strateji Arasındaki İlişki	48
2.5.1. İşletme Gruplarının İzledikleri Çeşitlendirme Stratejileri.....	49
2.5.1.1. İlişkili Çeşitlendirme.....	51
2.5.1.2. İlişkisiz Çeşitlendirme.....	52
2.6. Aile Sahipliğindeki İşletme Gruplarında Çeşitlenme	54
2.6.1. Aile Sahipliğindeki İşletme Gruplarında İlişkisiz Çeşitlenme.....	54
2.6.2. Aile Sahipliğindeki İşletme Gruplarında İlişkili Çeşitlenme.....	54
3. YÖNTEM.....	56
3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi	56
3.2. Araştırmanın Yöntemi.....	56

3.2.1. Araştırmanın Modeli	57
3.2.1.1. Bağımlı ve Bağımsız Değişkenler.....	57
3.2.1.2. Araştırmanın Hipotezleri.....	57
3.2.2. Araştırmanın Kapsamı	57
3.2.2.1. Analiz Düzeyi, Evren ve Örneklem	57
3.2.2.2. Veri Toplama Yöntem ve Aracı.....	58
3.2.2.3. Araştırmanın Kısıtları	59
3.3. Araştırmanın Bulguları.....	59
3.3.1. H ₁ Hipotezinin Test Edilmesi	61
3.3.2. H ₂ Hipotezinin Test Edilmesi	65
SONUÇ VE ÖNERİLER	68
KAYNAKÇA	70
EKLER	83
ÖZGEÇMİŞ	87

BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ

Yüksek Lisans tezi olarak hazırladığım *2001 Ekonomik Krizinin Türkiye'deki İşletme Gruplarının Çeşitlenme Stratejilerine Etkileri* adlı çalışmanın öneri aşamasından sonuçlanmasına kadar geçen süreçte bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle uyduğumu, tez içindeki tüm bilgileri bilimsel ahlak ve gelenek çerçevesinde elde ettiğimi, tez yazım kurallarına uygun olarak hazırladığım bu çalışmamda doğrudan veya dolaylı olarak yaptığım her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu beyan ederim.

... / ... / 2011

İmza

Yücel TÜRKER

ÇANKIRI KARATEKİN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Yücel TÜRKER tarafından hazırlanan *2001 Ekonomik Krizinin Türkiye'deki İşletme Gruplarının Çeşitlenme Stratejilerine Etkileri* başlıklı bu çalışma, *07.07.2011* tarihinde yapılan tez savunma sınavı sonucunda *oybirliğiyle* başarılı bulunarak jürimiz tarafından *İşletme Anabilim Dalı'nda Yüksek Lisans tezi* olarak kabul edilmiştir.

TEZ JÜRİSİ ÜYELERİ (Unvanı, Adı ve Soyadı)

Başkan :	Prof. Dr. Ömer TORLAK	İmza:
Danışman:	Yrd. Doç. Dr. Ela ÖZKAN CANBOLAT	İmza:
Üye :	Yrd. Doç. Dr. Mahmut YAVAŞI	İmza:

ONAY

Bu Tez, Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulunun/...../2011 tarih ve sayılı oturumunda belirlenen jüri tarafından kabul edilmiştir.

Doç Dr. Hasan AKÇA

Enstitü Müdürü

ÖNSÖZ

Ekonomik krizler toplumların ekonomik yaşamını ve toplumsal bütünlüğünü derinden etkileyen olaylardır. Tarihi boyunca birçok kriz yaşamış olan Türkiye ekonomisi için özellikle Cumhuriyet tarihindeki en büyük daralmanın yaşandığı 2001 Şubat krizi ayrı bir önem taşımaktadır.

Türkiye’ de holding olarak bilinen işletme gruplarının nasıl büyüdükleri veya nasıl yok oldukları her zaman dikkat çeken bir konu olmuştur. Türkiye’de devlet çok güçlü bir aktör rolü oynamaktadır. İşletme gruplarının büyümelerinde devletin yadsınamaz bir faktör olduğu karşımıza çıkmaktadır. Devletin çeşitli vergi politikalarıyla işletme gruplarının çeşitlenme stratejilerini etkilediği görülmektedir. Elbette ki işletme gruplarının çeşitlenmelerindeki tek etken bahsedilen vergi politikaları değildir. Ekonomide sürekli yaşanan belirsizlikler, kimi zaman çok yüksek enflasyon oranları ve kısmen de olsa devletin yakın ilişkiler içinde olduğu iş adamlarını belirli sektörlere doğru yönlendirmesi işletme gruplarının faaliyetlerini çeşitlendirmesinde önemli bir etkenler arasında sayılabilir.

İşletme gruplarının gelişmekte olan ülkelerde yukarıda bahsettiğimiz etkenlerden dolayı ilişkisiz bir çeşitlenme stratejisi uygularken, gelişmiş ülkelerde belirli alanlarda odaklandığı ve faaliyetlerini bu alanlarla sınırladıkları görülmektedir.

Çalışmada işletme gruplarının ilişkisiz çeşitlenme stratejisini devam ettirip ettirmedikleri tespit edilmeye çalışılmış ve Türkiye’ de oldukça büyük bir öneme sahip olan 2001 ekonomik krizinin işletme gruplarının çeşitlenme stratejilerinde ne gibi bir etkiye sahip oldukları belirlenmeye çalışılmıştır. Konuyla ilgili yazılan kitap ve makalelerden faydalanılmış, elde edilen bilgiler derlenerek konu analiz edilmiştir.

Çalışmam süresi boyunca bana yol gösteren ve desteğini esirgemeyen sayın tez danışmanım Yrd. Doç. Dr. Ela Özkan CANBOLAT’ a; bu tezin bütün aşamalarında yardımlarını esirgemeyen sevgili hocalarım sayın Prof. Dr. Ömer TORLAK’ a, Yrd. Doç. Dr Umut KOÇ’ a ve Yrd. Doç. Dr Köksal BÜYÜK ‘e, bu dönemde beni stresten mümkün olduğunca uzak tutan değerli iş arkadaşlarıma ve son olarak bana hayatımın her döneminde destek olan aileme teşekkürü bir borç bilirim.

.../08/2011

Yücel TÜRKER

Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tez Özeti

Tezin Başlığı: 2001 Ekonomik Krizinin Türkiye'deki İşletme Gruplarının Çeşitlenme Stratejilerine Etkileri

Tezin Yazarı: Yücel TÜRKER

Danışman: Yrd. Doç. Dr. Ela ÖZKAN CANBOLAT

Anabilim Dalı: İşletme

Bilim Dalı:

Kabul Tarihi: 07.07.2011

Sayfa Sayısı: 13 (ön kısım) + 82 (tez) + 5 (ekler)

Bu tezin amacı Türkiye'de holding olarak bilinen işletme gruplarının 2001 yılı öncesinde ve sonrasında çeşitlenme stratejilerinde bir değişiklik olup olmadığını araştırmaktır. Bu bağlamda, işletme gruplarının 2001 öncesinde ve sonrasında hangi çeşitlenme stratejisini (ilişkili ya da ilişkisiz) benimsediği tespit edilmeye çalışılmıştır.

Çalışmaya dahil edilen işletme grupları 2001 ekonomik krizinden önce banka sahibi olup kriz sonrasında da aynı bankalara sahip olmaya devam edenler ve diğerleri şeklinde iki gruba ayrılmış, bu bağlamda işletme gruplarının çeşitlenme stratejilerinde banka sahibi olmanın bir avantaj olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır.

Çalışmada planlanan verilere ulaşmak için nicel yöntemler kullanılmıştır. İşletme gruplarına ilişkin veriler İMKB'den elde edilmiştir. Bu çalışmanın yapılmasıyla birlikte Türkiye'de bulunan işletme gruplarının hangi sektörlerde faaliyet gösterdiğinin ve faaliyet gösterilen bu sektörlerin birbirleriyle olan ilişkisinin (ilişkili ve ilişkisiz çeşitlenme) ortaya çıkarılması amaçlanmaktadır. Çalışmanın örneklemini İMKB'de Xhold (İMKB Holding ve Yatırım) başlığı altında işlem gören holdingler oluşturmaktadır.

Anahtar Kelimeler: İşletme Grupları, Çeşitlenme stratejileri, 2001 Ekonomik Krizi, İMKB

Cankırı Karatekin University Institute of Social Sciences Abstract of Master's Thesis

Title of the Thesis: The Effects of 2001 Economic Crisis on Diversification Strategies of Business Groups in Turkey

Author: Yücel TÜRKER

Supervisor: Asst. Prof. Dr. Ela ÖZKAN CANBOLAT

Department: Business Administration

Sub-field:

Date : 07.07.2011

The objectives of this thesis are searching for whether there are any changes in business groups' diversification strategies before 2001 and after 2001 in Turkey. In this context, which diversification strategies (related or unrelated) are adopted by the business groups is tried to be determined.

The business groups included in study divided into two groups one of them is before the economic crisis of 2001 having bank and continue in the same manner after 2001 and the rest. On this basis whether having bank is advantageous in diversification strategies or not is tried to be determined.

Quantitative research is used for reaching on planned datas. The datas related with business group are obtained by IMKB. With these studies groups in Turkey in which sectors they performed and these sectors' relationships (relevant or irrelevant) with each other are tried to be put forward. The sample of study is constituted by the companies traded in Xhold,IMKB.

Keywords: Business groups, Diversification strategies, 2001 Economic Crisis, IMKB

KISALTMALAR

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
BDDK	Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
BYDK	Başbakanlık Yüksek Denetleme Kurulu
GSMH	Gayrisafi Milli Hasıla
GSYİH	Gayrisafi Yurtiçi Hasıla
IMF	International Monetary Fund
İMKB	İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
KİT	Kamu İktisadi Teşebbüsü
KOBİ	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme
LPG	Liquid Petrol Gas
MB	Merkez Bankası
TCMB	Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
TEB	Türkiye Ekonomi Bankası
TİSK	Türkiye İşverenler Sendikası Konfederasyonu
TMSF	Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu
TOBB	Türkiye Odalar ve Borsala Birliği
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu

TABLO LİSTESİ

<u>Tablo No</u>	<u>Sayfa</u>
Tablo 1.1 2000 ve 2001 krizlerinin etkileri.....	21
Tablo 1.2. Hükümetinin sosyal, eğitim ve sağlık harcamaları, 1999-2002.....	22
Tablo 1.3: 1993-2006 Dönemi toplam istihdam	31
Tablo 2.1. Rumelt'in çeşitlenme sınıflandırması	50
Tablo 2.2. Farklı sahiplik yapılarındaki işletme gruplarında çeşitlendirme.....	55
Tablo 3.1: Araştırmanın örneklemini oluşturan işletme grupları.....	60
Tablo 3.2: 1998-2004 yılları arasındaki faaliyet alanlarının sayısı.....	62
Tablo 3.3: Faaliyet alanlarındaki yıllık değişim	64
Tablo 3.4. Mann-Whitney U testi sonuçları.....	65
Tablo 3.5. Banka sahibi olan ve banka sahibi olmayan holdinglerin çeşitlendirme dereceleri	66

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil No

Sayfa

Şekil 1.1: İşletme gruplarının 1998-2004 yılları arasındaki çeşitlenmenin derecesi	65
---	----

GİRİŞ

Türkiye’de işletme gruplarıyla ilgili yapılan çalışmalar, son zamanlarda giderek artmaktadır. Üsdiken (2008), araştırmacıların işletme gruplarına yönelik ilgisinin 1990’ların ortalarından itibaren ortaya çıktığını ifade etmektedir. Alanda yapılan çalışmaların çoğunda bu örgütsel formun geç gelişen ülkelere özgü bir form olduğu ileri sürülmektedir (Khanna ve Palepu, 2000; Yiu vd., 2005; Chung vd., 2006; Kedia vd., 2006; Luo ve Chung, 2005). Buğra (1995) çalışmasında geç gelişen ülkeleri, “sanayileşmelerini yerli bir teknoloji üretme kapasitesi olmaksızın gerçekleştiren ülke” şeklinde tanımlamaktadır.

İşletme gruplarıyla ilgili yapılan çalışmalarda bu grupların çeşitlenme stratejilerine değinilmiş ve kimi zaman bu çalışmalarda birbirleriyle belirli oranlarda zıt sayılabilecek hipotezler ileri sürülmüştür. Guillen (2000), çalışmasında Güney Kore, Latin Amerika, Hindistan ve Türkiye gibi ülkelerdeki işletme gruplarında çeşitlenmenin ilişkisiz olduğunu ifade etmektedir. Karaevli (2008) ise Türkiye’de son dönemlerde görülen çeşitlenmenin, ilişkisiz çeşitlenmeden çok odaklı çeşitlenme stratejisine doğru yöneldiğini ileri sürmektedir.

Bu araştırma 2001 Ekonomik Krizi’nin Türkiye’deki işletme gruplarının çeşitlenme stratejilerine etkisi araştırılmaktadır. 1997’deki Asya krizinin işletme gruplarını olumsuz bir şekilde etkilediği ve krizden sonra Doğu Asyalı işletme gruplarının belirsiz bir gelecekle karşı karşıya kaldıklarını gözlemlenmiştir (Chang, 2006). Özatay’ın (2010: 84) ifade ettiği şekliyle, 2001 krizi “bizim kendi krizimizdir ve patenti bize aittir”. 2001 krizi bir açıdan da bankalar krizidir.

BÖLÜM 1

1. ŞUBAT 2001 EKONOMİK KRİZİ

1.1. Kriz Nedir?

Krizin kelime anlamı; "İçinden çıkılması zor durum" (Lucke, 2009), "aniden meydana gelen kötüye gidiş yönündeki gelişmeler ve tehlikeli an" olarak tanımlanmaktadır (Dinçer, 1992). Bir başka manada ise kriz; önceden bilinmeyen ya da öngörülemeyen bazı gelişmelerin; makro düzeyde devleti; mikro düzeyde ise firmaları ciddi olarak etkileyecek sonuçlar ortaya çıkarması şeklinde tanımlanmaktadır (Aktan ve Şen, 2002). Kriz, iktisadi ve sosyolojik bir terim niteliği taşımaktadır. Krizler bir anlamda da toplumun dengesini kaybetmesi ve kurumların sarsılması halidir (Ülken, 1999: 181). Yukarıda krizin kelime anlamı tanımlanmasına rağmen sosyal bilimlerde kriz kavramının genel bir tanımı yapılamamaktadır. Bu nedenle için çoğu kez kriz; bunalım, büyük sıkıntı ve buhran gibi kelimelerle eş anlamlı olarak kullanılmaktadır (Deniz, 2002: 4). Bunalım ise yazında; tehlike ya da belirsizlik noktası, hasta bir ekonomik organizmanın eskiden olduğu gibi varlığını sürdürememesi olarak ifade edilmektedir (Ansiklopedik Ekonomi Sözlüğü, 2002: 58-59). Krizler, genellikle önceden öngörülemeyen; ancak kimi zaman tehditlerinin hissedildiği ve kaynağının birçok sebebe dayanabileceği olgulardır (Dutton, 1986). Genel bir tanımı yapılamamasına rağmen bütün krizlerin olağan dışı bir gelişme oldukları kabul edilmektedir. Doğal afetler, yönetsel sorunlar, yolsuzluklar, kayıt dışı ekonomi ve devlet politikasındaki değişiklikler gibi pek çok sebep krizin kaynakları arasında sayılabilmektedir (Tüz, 2008).

Çok geniş bir alanda etkili olan krizler, sağlık ve eğitim alanları başta olmak üzere çeşitli sosyal hizmet alanlarında, önemli işgücü piyasaları göstergelerinde ve bunlara da bağlı olarak yoksulluk ve gelir dağılımı gibi önemli alanlarda derin izler bırakan etkiler yaratmaktadır (Koyuncu ve Şenses, 2004: 2).

Krizin önemli özelliklerinden bir tanesi; önceden tahmin edilemeyen ya da bilinmeyen bir anda ortaya çıkmasıdır. Krizin bir diğer önemli özelliği ise, bireyler

ve organizasyonlar için hem bir tehlike ve tehdit oluşturması, hem de yeni fırsatlar yaratmasıdır. Bu açıdan bakılacak olursa kriz, tamamen ‘negatif’ özellikte bir kavram değildir.

Krizler sürelerine göre, kısa veya uzun süreli olabilirler. Krizlerin organizasyonlar üzerindeki etkisinin kısa ya da uzun sürmesi, organizasyonun krize karşı koyabilecek tedbirleri zamanında alıp almamasına ve bu tedbirleri uygulamasına bağlıdır.

Yukarıda saydığımız özelliklerine ek olarak krizler, bir bulaşıcı hastalık gibi etki gösterebilir. Herhangi bir organizasyonda ortaya çıkan bir kriz diğer sektörleri de etkisi altına alabilmekte ya da bir organizasyonda yaşanan kriz, bu organizasyonla ilişki içerisinde olan diğer organizasyonlara da etki edebilmektedir (Aktan ve şen, 2002: 2).

1.2. Ekonomik Kriz ve Nedenleri

Ekonomik krizlerin birçok işletme ve kurum üzerinde çeşitli etkileri olmaktadır. Krizler artık Türkiye’nin çok sık karşı karşıya kaldığı ve buna bağlı olarak da olağan görülmeye başlayan bir durum halini almıştır. Kibritçioğlu (2001) ekonomik krizi; herhangi bir mal, hizmet, üretim faktörü ya da finans piyasasındaki fiyat veya miktarlarda gerçekleşen şiddetli dalgalanmalar olarak tanımlamıştır. Bu dalgalanmalar kabul edilebilir bir sınırın ötesinde gerçekleşmektedir.

Ekonomik krizler, finansal, yönetimsel sorunlar, kayıt dışı ekonomi, yolsuzluklar, vergi sistemindeki bozukluklar, dış borç ödeme sıkıntıları, uluslararası finans çevrelerinde ülke kredi notlarının düşmesi, işsizlik problemleri veya doğal afetler gibi yerel ya da uluslararası nedenlerle oluşmakta ve ani ve beklenmedik bir şekilde ortaya çıkan olayların ekonomik dengeyi bozması ve ekonominin tüm aktörlerini sarsacak sonuçlar doğurması şeklinde kendini göstermektedir. Ekonomik krizler, küreselleşme ile birlikte piyasaların serbest bırakılmasından doğabileceği gibi bu serbestliğin ardından denetim sisteminin iyi işlememesinden de kaynaklanabilir (Balaban ve Okutan, 2009: 17). Afşar (2004) ise ekonomik krizi; herhangi bir ekonomideki reel piyasalarda ya da finans piyasalarında ortaya çıkan, fiyat veya miktarlarda kabul edilebilir bir değişim sınırının üzerinde gerçekleşen dalgalanmalar

şeklinde tanımlamaktadır. Ekonomik kriz aynı zamanda sosyal olaylar da olmaları nedeniyle sosyoekonomik düzeyde ele alınabilmektedir. Sosyo-ekonomik kriz, sosyo-ekonomik ilişkiler düzeyinde görülmektedir. Bu tip krizin öğeleri ekonomik kriz öğeleriyle iç içe geçmiş ve ekonomik krizlerin bir parçası haline gelmiştir. Bu benzerliklerin yanında sosyoekonomik krizler ekonomik krizlerden ayrı bir kriz olarak da incelenebilmektedir.

Konuyla ilişkin bir örnek vermek açısından, gelir dağılımı ile ilgili krizlerin ekonomik sonuçları olduğu kadar sosyolojik ve politik sonuçları da bulunmaktadır. Bu sonuçlara göre farklı sosyal kesimler arasında eşitsiz gelişmeler krizin faktörleri olarak karşımıza çıkabilmektedir (Kotil, 1998: 46).

Reel ve finansal sektörlerdeki arz fazlalığı veya talep daralması ekonomik krizlere neden olabilir. Ekonomik krizler ayrıca, organizasyon dışı konjonktürel nedenlerden kaynaklanabileceği gibi organizasyon içi nedenlerden de kaynaklanabilir. Burada belki de dikkat edilmesi gereken nokta, ekonomik krizlerin nedeninin, her zaman 'ekonomik nedenler' olmayabileceğidir. Ekonomik krizlerin organizasyon dışı nedenlerden de kaynaklanabileceğine ilişkin bir örnek verilecek olursa, ülke düzeyinde ortaya çıkan bir doğal afetler ekonomik kriz nedeni olabilir. Ayrıca siyasal, ekonomik, teknolojik ve ekolojik alanlardaki hızlı değişim de ekonomik krizlerin ortaya çıkmasına neden olabilir. Örneğin, siyasal alanda yaşanan hükümet bunalımları, askeri darbeler ve siyasal istikrarsızlık ortamı krizlere neden olabilir. Bunların yanı sıra, dünyada yaşanan hızlı ekonomik değişimler, daima krizlerin ortaya çıkmasına elverişli bir ortam yaratmaktadır. Özellikle aşağıda sayılan ekonomik değişimler hem tehlike hem de fırsat anlamında krizlere davetiye çıkarmaktadır:

- Globalleşme,
- Uluslararası ve bölgesel entegrasyonların önem kazanması,
- Dış ticarete serbestleşme,
- Yeni oluşan büyük pazarlar,
- Sosyalizmin çöküşü ve piyasa ekonomisine geçiş sürecine giren ülkelerdeki pazar potansiyeli.

Aktay ve Şen (2002)'e göre yukarıda sayılanlar dışında ekonomik süreç içerisinde üretim, istihdam ve fiyatlar genel seviyesinde ortaya çıkan ani konjonktürel hareketler ve dalgalanmalar da depresyon, hiperenflasyon, işsizlik gibi krizlere neden olabilir. Bunun yanı sıra, devletin ekonomiye iktisat politikası araçları ile müdahale etmesi de ekonomik krizlere neden olabilir. Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler, malzeme teknolojisindeki yenilikler, teknolojik buluşlar da bazı organizasyonlar için fırsat anlamına gelirken, bazı organizasyonlar için krize neden olabilir.

Krizlerin, organizasyonun dış yapısından kaynaklanan nedenleri kadar kendi iç yapısından ve yönetiminden kaynaklanan nedenleri de olabilir. Optimal büyüklükten uzaklaşmış ve etkin olmayan liderlik ve mali yönetim yapısını uygulayan bir organizasyonda bu tip davranışlar krizlere neden olabileceği gibi bu belirttiğimiz faktörlerin bulunmaması da, organizasyonun kriz ortamında krize karşı koyabilme gücünü de sınırlandırabilir (Aktan ve Şen, 2002: 6).

Ekonomik krizler konusundaki genel kanı bu krizlerin gelişmiş ülkelerden ziyade gelişmekte olan ülkelerin sorunu olduğudur. Gelişmiş ülkeler de ekonomik krizlerle karşılaşmakta, ancak gelişmekte olan ülkelere göre bu olay daha nadir gerçekleşmektedir. Ayrıca gelişmiş ülkelerde bir piyasada başlayan kriz, diğer piyasalara gelişmekte olan ülkelere nazaran daha zor yayılmaktadır. Örneğin, gelişmiş ülkelerde meydana gelen bir döviz krizi bankacılık krizine yol açmayabilir. Oysa bu durum gelişmekte olan ülkeler için geçerli değildir (Afşar, 2004: 78). Ekonomik kriz mania, panik ve çökme devrelerinden oluşmaktadır. Mania evresi konjonktürün gelişme aşamasında, panik evresi ise konjonktürün tepe noktasında ortaya çıkar. Buna göre mania evresindeyken yatırımcılar paradan kaçarak reel varlıklara yönelirler. Panik evresinde ise yatırımcıların yöneldiği bu reel varlıklar paraya çevrilmeye çalışılır. En son evre olan çöküş devresinde ise alınan reel varlıklar hızla değerini kaybetmeye başlar (Deniz, 2002: 6). Ekonomik krizler bu anlatılanlar ışığında döviz krizleri, dış borç krizleri ve bankacılık krizleri olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye'de yaşanan 2001 Şubat krizi de bir bankacılık krizidir. Bankacılık krizleri, bankaların ya da diğer finansal kuruluşların

yükümlülüklerini yerine getirememeleri ve tasarruf sahiplerinin fonlarını geri almak amacıyla bankalara akın etmeleriyle gerçekleşmektedir. Bankacılık krizlerinde denetim eksikliği önemli rol oynamaktadır. Bu tip krizler genellikle döviz krizlerinden sonra görülür. Bankacılık krizlerinin sebepleri arasında; ekonomik yavaşlama, ekonomik faaliyetlerin gerilemesi, makro ekonomik şoklar, riskli aktiviteler, bankalar arası rekabet ve kötü yönetim gösterilmektedir (Deniz, 2002: 11-12).

1.3. Kriz Türleri

Toplam arz ile toplam talep arasındaki uyumsuzluklar dolayısıyla ortaya çıkan krizlerin 19. yüzyılda yaklaşık 7-10 yıllık aralıklarla, günümüzde ise biraz daha sık olarak, yaklaşık 4-5 yıllık aralıklarla ortaya çıktığı gözlemlenmiştir. Bu tür krizler kısa sürelidir ve etkileri bakımından da çok daha hafiftir.

Bunun yanı sıra nedenleri ve sonuçları farklı olmakla birlikte mevsimlik, tesadüfi ve kısmi dalgalanma türleri ve orta vadede doğan dalgalanma türleri de bu gruba dahil edilmektedir. Ancak buna karşılık etkileri çok daha derinden hissedilen bir ikinci tür kriz de mevcuttur. Yaklaşık 25-30 yıllık canlı birikim dönemlerini, aynı uzunlukta daralma ve depresyon dönemlerinin izlemesi biçiminde ortaya çıkan uzun dalgalar bu krizlerin temelini oluşturmaktadır. Bu dalgaların daralma dönemlerine denk düşen krizlere, “genel kriz” ya da “büyük kriz” adı verilmektedir.

1929 krizinde de görüldüğü gibi genel krizlerde, kriz sadece ekonomik alanla sınırlı kalmayıp, sosyal ve siyasal yaşamın bütün alanlarında da derin sarsıntılar ve değişimler ortaya çıkartmıştır. 1929 büyük krizi ve yaklaşık on yıl süren büyük bunalım, bir yandan Batı ülkelerinde görülen kitlesel işsizlik, üretim ve fiyatların çökmesi gibi ekonomik ve sosyal sonuçlarıyla, diğer yandan daha sonra ortaya çıkan Nazizm ve II. Dünya Savaşı gibi dolaylı sonuçlarıyla üzerinde en çok tartışılan konulardan biri olma özelliğini korumuştur. 1970’li yılların başından beri yaşadığımız dönem de, genel kriz dönemi olarak nitelendirilmektedir (Bilgen, 2000: 24).

1.4. Ekonomik Krizlerin Unsurları

1.4.1 Ani ve Beklenmedik Oluşu

Makroekonomik göstergelerdeki herhangi bir kötüye gidişin kriz olarak ifade edilebilmesi için bu değişikliklerin beklenmedik bir biçimde ve aniden ortaya çıkması gerekmektedir. Bu durumda, beklenen ve politikalar gereği planlı olarak yaşanan kötüye gidişler kriz olarak adlandırılmamaktadır (Orhan, 2006).

1.4.2 Tehdit ve Yeni Fırsatlar Yaratması

Ekonomik krizler bir yönüyle sancılı bir dönemi ifade ederken diğer bir yönden de yeniden yapılanma yolunda fırsatlar sunarlar. Bu yaklaşımın ifade ettiği şekliyle, krizlerde kaybedenler olduğu kadar kazananlar da vardır (Orhan, 2006).

1.4.3 Yayılma Etkisi

Krizleri belirleyen bir diğer unsur ise krizin yayılma etkisidir. Bir organizasyonda veya bir sektörde meydana gelen bir kriz diğer organizasyonları ve sektörleri de etkisi altına alabilmektedir. Krizin bu yayılma etkisi gelişmiş ülkelerden ziyade az gelişmiş ülkelerde daha yaygın olarak gözlenmektedir. Küreselleşme sonucu hızlanan ekonomik entegrasyonlar ulusal ekonomiler arasındaki bağımlılık ilişkisini artırmakta ve yayılma etkisinin uluslararası alandaki etkinliğini güçlendirmektedir (Ongan, 2005: 15-16).

1.5. Bankacılık Krizleri

Tapan'(2002)a göre bir bankacılık krizi, bankaların kendi yükümlülüklerini yerine getirebilmek için büyük ölçekli yardımların artırılarak devletin müdahale etmesini gerektiren bir durumla ilişkilidir. Sürdürülemez ekonomik dengesizlikler, varlık fiyatlarında veya döviz kurlarında yanlış ayarlamalar, finansal sektörlerdeki genel bozukluklar ve yapısal katkılar hemen hemen tüm kriz çeşitlerinin ana temelini oluşturduğu gözlenmektedir. Banka krizleri genellikle banka varlıklarının varlık kalitesindeki bozulmanın yayılmasıyla meydana gelmektedir. Bu bozulma bankaların

kredi portföyündeki sorunlu kredilerinin payının yükselmesi ve gayrimenkul ve hisse senetlerinin fiyatlarındaki büyük dalgalanmalarla belirginleşmektedir. Özellikle yeni gelişen piyasa ekonomilerinde yaşanan ekonomik krizlerde, yurt içi makroekonomik şartlara ek olarak, finansal yapıdaki istikrarsızlık, politik istikrarsızlık ve dış koşullar rol oynamaktadır. Gelişmiş ülkeler ile gelişen piyasa ekonomileri karşılaştırıldığında gelişmiş ülkelerin aynı dönemde daha az para ve banka krizleri yaşadığı görülmektedir. Yeni gelişen piyasa ekonomilerinde parasal krizlerin sayısı Tapan(2002)'a göre gelişmiş ülkelerde yaşanan krizlerin iki katıdır.

Bankaların bir ya da bir kaçını zor duruma sokabilecek ya da genel anlamda finansal piyasalara yayılabilecek krizleri kesin bir sınıflandırmaya tabi tutmak kolay değildir. Krizler, ekonomik ortamdan kaynaklanabileceği gibi bir ya da birkaç bankanın zor duruma düşmesiyle birlikte sisteme kısa sürede yayılarak da oluşabilir.

-Caprio ve Klingebiel'den akt. Coşkun'a (2003) göre bankacılık krizi şu durumların her birinin ortaya çıkması ile meydana gelmektedir:

- i. Bankacılık sisteminin sermayesi pratik olarak yok olmuştur.
- ii. Geri dönmeyen krediler toplam banka kredilerinin % 15- 20'si civarındadır veya bunu belli bir oranda aşmıştır.
- iii. Bankacılık sektöründe sıkıntıların giderilmesinin maliyeti GSYİH(Gayri Safi Yurt İçi Hasıla)'nin en az % 3-5' ine ulaşmıştır.

Kaminsky ve Reinhart, Caprio ve Klingebiel' den farklı olarak bankacılık krizlerini olaylarla açıklarlar (Coşkun, 2003: 5):

- i. Bankacılık sisteminde kriz, bankaların kapatılması, birleşmeleri veya kamu tarafından el konulmaları ile ortaya çıkar.

ii. Kriz, kapanma, birleşme veya devlet tarafından el konmanın olmadığı bir ortamda, devlet tarafından en az bir önemli finansal kuruluşu büyük miktarda yardım yapılması halinde ortaya çıkar.

Bankacılık ve döviz krizleri arasında birbirlerini etkiledikleri iki yönlü bir ilişki mevcuttur. Döviz krizleri iki temel yolla bankacılık krizine yol açabilmektedir. Bunlar;

i. Sterilizasyonun yokluğu: Kriz öncesi dönemde uygulanan sabit döviz kuru rejimi terk edilmeden önce spekülasyon saldırıları sonucu uluslararası rezervlerin büyük ölçüde kaybolması ve bunun baz para stokunda ve kredi arzında ani düşümlere yol açabilmesidir. Azalan kredi hacmi üretim üzerinde olumsuz etki yaratabilecek ve geri dönmeyen kredilerin artması bankacılık kriziyle sonuçlanacaktır.

ii. Döviz krizi ile birlikte gelen yerel paranın aşırı değersizleşmesi sonucunda, bankalar arasında büyük miktarlarda olan borçların geri ödenme problemleri ortaya çıkabilecektir. Bankaların kendi döviz pozisyonları küçük olsa bile, uluslararası sermaye girişine açık olan bir ekonomide bazı sektörlerin döviz cinsinden borçları muhtemelen yüksek olacaktır. Banka kredilerinin büyük ölçüde bu sektörlerce kullanılması ve borçluların yaygın olarak küçülen ekonomide ödeme güçlüğü ile karşılaşmaları, bankacılık sisteminin zayıflamasına yol açabilecektir.

1.5.1. Türkiye’de Bankacılık Krizleri

1990’lı yıllarda dünyanın farklı bölgelerinde yaşanan ve diğer ülkelere de yansıyan krizlerden sonra, iktisat literatüründe krizle ilgili yapılan çalışmaların yaygınlaştığı gözlenmektedir. Ekonomik krizler değişik biçimlerde ortaya çıkabilmektedir. Örneğin, sistematik ekonomik kriz, para krizi, dış borç krizi veya bankacılık krizleri şeklinde ortaya çıkabilmektedir. Bir ülkede bankacılık sektöründe başlayan bir kriz zincirleme etki yaratarak diğer krizlere de neden olabilmektedir. Birçok kriz nedeni bankacılık sektöründen kaynaklandığı gibi, bankacılık krizleri de aynı şekilde diğer krizlerin patlak vermesi ile başlayabilir.

Bankacılık sistemini etkileyen krizler bankaların etkinlik ve verimlilikten uzak çalışmasına yol açmakta ve kurumsal yapıda bozulmalara neden olmaktadır. Bankacılık krizlerinin yayılma etkisi ile diğer sektörleri etkilemesi sonucunda sorun makro iktisadi istikrarı etkileyecek boyutlara ulaşmıştır. Son Asya Krizinde gözlemlendiği gibi “bankacılık ve döviz krizi gelişen piyasalarda ikiz krizler olarak ortaya çıkmış ve önce ülke, ardından da dünya ekonomisini etkiler hale gelmiştir” (Coşkun, 2003: 1).

Ekonomik kriz yaşayan ülkelerdeki ortak bir davranış da, kriz öncesi iyimser bir hava ile birlikte spekülasyon yatırımlarda büyük artışların gözlenmesidir. İyimser ortamda fiyatı yükselen mallar kredilere teminat olmakta ve daralma ile bu malların likit değerleri düşmektedir. Bu durum ise kredilerin geri dönüşüne imkan vermemektedir. Bankacılık denetlemelerinin zayıf ve kanuni yaptırımlarının olmadığı veya kanun boşluklarının olduğu ülkelerde banka krizlerinin ortaya çıkış nedeni hortumlamadır. Banka yöneticileri sadece yüksek riskli projelere yatırım yapmayıp ayrıca batacağı garanti olan projelere de yatırım yaparak bu projelerden kişisel çıkar sağlamaktadırlar (Yılmaz, 2001: 60).

Bankacılık krizini tanımlayacak olursak; “bir ya da daha fazla bankaya güvenin sarsılması, halkın birdenbire ve yaygın bir şekilde mevduatlarını geri çekmek için hücum etmesi olayı” şeklinde ifade edebiliriz (Parasız, 2000: 5).

Türkiye’de önemli bankacılık krizleri yaşanmıştır. Ama Türkiye’deki bankacılık krizleri daha çok Arjantin, Şili, Filipinler gibi ülkelerde yaşanan krizlere benzemektedir. Bu ülkelerde de krizlerin nedeni genellikle yapısal problemlerden kaynaklanmıştır. Türkiye’de kamu kesiminin aşırı kaynak talebi, bu kesimin finansal piyasalardaki belirleyiciliği ve bankacılık sektörünün aktif büyüklüğü ve sahiplik yapısı gibi unsurlar bankaların performansını etkilemekte ve risklerini artırmaktadır.

Günel (2001), Karacan (2000) ve Akgüç (1989)’ dan yola çıkarak, Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizlerine kadar olan bankacılık krizlerini dört dönemde inceleyebiliriz:

1. Dönem (1929–1945): Bu dönem, tüm dünyayı sarsan 1929 büyük bunalımı ile başlayıp İkinci Dünya Savaşı'nın sona erdiği 1945 yılları arasındaki dönemdir. Banka kapanma olayları 1930'ların başı ile sonunda yoğunlaşmıştır. Akgüç (1989), 1932 yılında 60 banka ve 483 şube mevcut iken, birçok yerel ve yabancı bankanın kapanması sonunda 1945 yılında, 40 banka ve 411 şube kaldığını belirtmektedir.

2. Dönem (1958–1964): Karacan (2000), 1945–1959 dönemi ve 1960–1980 dönemi olarak iki döneme değinmektedir. Ancak, bu dönemler ancak bankacılık sistemindeki gelişmeler açısından geçerli olabilir. Akgüç (1989)' ün bankaların iflaslarıyla ilgili verdiği tarihlere bakılırsa, çoğunluğun 1958 istikrar programıyla ilgili olduğu ve bunalımın 1960'ların başında belirginleştiği görülmektedir. Bu gelişmeler üzerine bir Bankalar Tasfiye Fonu kurulmuştur. Maliye Bakanlığının tedrici tasfiyesine karar verdiği bankaların açıklarını karşılamak amacıyla kurulan bu fon, varlıklarının yeterli olmaması durumunda, Maliye Bakanlığının izniyle TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası)' den borç alabilmekteydi. Bankalar Tasfiye Fonu, Türkiye'de mevduat sigorta sisteminin başlangıç noktasını oluşturmaktadır (Günel, 2001).

3. Dönem (1980–1988): Bu dönemin önemli bir özelliği, 1960'ların başında yaşanan krizde olduğu gibi, Bankalar Tasfiye Fonu'nun devamı niteliğinde olan Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'nun kurulması olmuştur. Krizin ardından TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası) tarafından idare ve temsil olunmak üzere Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu kurulmuş ve Bankalar Tasfiye Fonu, bu kurulan yeni fona devredilmiştir. Bu gelişme hükümetin krize tepkisi açısından önemlidir (Günel, 2001).

Karacan (1996), banker krizinin ardından TCMB' (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası) nin kredi verme fonksiyonunu başarıyla yerine getirdiğini ve batan bankaların alacaklılarının mevduat sigortası kapsamına alınmasıyla sorunun bir krize dönüşmediğini belirtmektedir. Ancak, kamuoyunda bu kriz banker krizi olarak bilinmektedir ve halkımız uzunca bir süre bundan etkilenmiştir.

4. Dönem (1993–2000): 1989 yılında çıkarılan 32 sayılı karar ile sağlanan serbestleşme ve buna bağlı yanlış makroekonomik politikalar krizin temelinde yatan

nedenler olarak görülmektedir. 1990' ların başında giderek artan kamu açıkları ve buna bağlı olarak borçlanma ihtiyacının artması krizi hazırlayan en önemli etkenler olarak ifade edilmektedir. 1993 sonlarına doğru sıkışan hükümet, faiz oranlarını aşağı çekmek amacıyla Devlet İç Borçlanma Senetleri ihalelerini arka arkaya iptal etmiş ve büyük ölçüde TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası) kaynaklarına yönelmiştir. Hükümetin üç yıldır sürdürdüğü düşük kur-yüksek faize dayalı politikadan vazgeçip, hem kuru hem de faizi aynı anda düşürme hevesi ile ihaleleri iptal etmesi sonucu, geriye sadece TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası) kaynakları kalmıştır. Bu arada piyasada bollaşan Türk lirası ise, İMKB (İstanbul Menkul Kıymetler Borsası)'nin yetersiz olması nedeniyle döviz piyasasına yönelmiştir. Bankaların da açık pozisyonlarını kapama telaşına düşmesiyle Türk lirası kısa sürede aşırı değer kaybetmiştir. Faizler birden yükselmiş ve tam anlamıyla bir kriz yaşanmıştır. Bütün bu olanlardan sonra üç banka (Marmara bank, TYT Bank, Impexbank) ve üç aracı kurum (Türk Invest, Çarmen, Pasifik) batmıştır. 1994'te yaşanan kriz, bankacılık sisteminin maliyet yönünden etkinliğini ve rekabetçi yapıya doğru gidiş trendini de bozmuştur (Günel, 2001).

Türkiye'de mali kesimin çok hızla serbestleşmesi ve IMF (International Monetary Fund), programı ile belirlenen kur politikası dış borçları hızla arttırmıştır. Döviz girişi sterilize edilmediği için bu parasal genişleme, talep artışına, milli paranın hızla değerlenmesine, ithalât patlamasına ve enflasyona neden olmuştur. Bu noktada endişeler ortaya çıktığında, Kasım 2000'deki kriz kaçınılmaz olarak herhangi bir nedenle patlamaya hazır bir bomba gibiydi ifadesi kullanılabilir. Şubat'taki kriz de öncelikle bankacılık kesimini etkilemiş; kriz öncesi fona devredilen bankaların maliyeti 6 milyar dolardan 12 milyar dolara sığramış, kredilerin dondurulması nedeniyle reel sektör çalışamaz hale gelmiş ve ekonomi çok ciddi bir resesyona girmiştir. Bankacılık sektörünün ekonomiye maliyeti 40 – 50 milyar dolar arasında olduğu tahmin edilmektedir. Döviz kurundaki yükselişler fiyatlara hızla yansımış ve bunun sonucunda toplumun satın alma gücü büyük oranda erozyona uğramıştır. Krizin sosyal boyutu da ürkütücü boyutlara ulaşmıştır. İşten çıkarmalar hızla artmış, esnaf ve küçük sanayici sokağa dökülmüştür (Günel, 2001).

Krizler, ders alınmadığı ve krize neden olan kamusal ağırlıklı yapısal sorunlar çözülmediği müddetçe, uygulanan politikalara ve konjonktüre bağlı olarak tekrar edecektir.

1.5.2. Şubat 2001 Ekonomik Krizi

1.5.2.1. 2000 Sonbaharındaki Gelişmeler ve Kasım Krizi

2001 Şubat ayında meydana gelen krizi açıklamadan önce yazında 2001 Şubat kriziyle ikiz kriz olarak anılan ve 2000 yılının sonbaharında meydana gelen Kasım krizini açıklamak konunun daha iyi anlaşılması açısından yarar sağlayabilir.

İç piyasada olduğu kadar dış piyasalarda da finansal ortamın giderek gerginleştiğinin bir diğer göstergesi, Euro tahvil piyasasında Türk tahvillerinin fiyatlarında düşme ve faizlerinde artma eğiliminin 2000 Eylül'den sonra başlamış olmasıydı. Enflasyonu düşürme programının uygulanmaya başlamasıyla Eylül 2000'e kadar geçen 10 ay zarfında, Türkiye'nin yurt dışında işlem gören borçlanma tahvillerinin faiz oranı yaklaşık 1.5 puan düşmüştü. ABD (Amerika Birleşik Devletleri) tahvili ile Türk tahvili arasındaki getiri farkının Türkiye'nin risk primini yansıttığı varsayıldığında, bu gelişmenin ABD (Amerika Birleşik Devletleri) faizlerinin yükseldiği bir dönemde gerçekleşmesi, Türk tahvilleri üzerindeki risk priminin azaldığına işaret ediyordu. Fakat Türk tahvillerinin faiz ve risk primi 2000 Eylül başından itibaren artma eğilimine girdi. 10 yıl vadeli Türk tahvillerinin faizi 7 Eylül'de %9.88 iken, 22 Eylül'de %10.66'ya, 25 Ekim'de %11.77'ye ve Kasım kriziyle birlikte 30 Kasım'da %13.24'e yükseldi (Uygur, 2001:15). Yaşanan bu olumsuz gelişmelere ilaveten, Eylül ayından sonra cari işlemler açığıyla ilgili tartışmaların artması ve Şubat 2001 krizi öncesinde olduğu gibi Kasım krizi öncesinde de Morgan Stanley, Merrill Lynch ve Goldman Sachs gibi uluslararası yatırım kuruluşlarının Türkiye ekonomisi hakkında olumsuz beklentiler içeren raporlar yayınlamaları, piyasaların tansiyonunu yükselterek Kasım krizinin tetiklenmesinde önemli rol oynadı (Türkiye Büyük Millet Meclisi Raporu, 2003: 246).

Bütün bu olumsuz gelişmeler, yabancı yatırımcıların 2000 Kasım ayı ortalarında Türkiye’den çıkmak istemelerine neden oldu. Bu gelişmenin Merkez Bankası net dış varlıklarında azalmalara neden olması mali piyasalarda likiditenin daralmasına ve nominal faizlerin hızla yükselmesine yol açtı. Bu durumda Merkez Bankası likidite artışlarını net dış varlıklarındaki artışa bağlayan kuralı geçici olarak askıya aldı ve 22 Kasım 2000 tarihinde Açık Piyasa İşlemleri yoluyla piyasaya likidite sağlamaya başladı. Fakat piyasaya verilen 3.9 katrilyon Türk lirası likiditenin büyük bir kısmının dövize yönelmesi üzerine MB (Merkez Bankası) rezervleri hızla erimeye başlayınca, IMF’ (International Monetary Fund) den 10.5 milyar dolarlık acil destek sözü alındıktan sonra, TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası) 30 Kasım 2000 tarihinden itibaren Net İç Varlıklar üzerindeki tavanı yükselterek “parasal kuralı” yeniden uygulamaya koydu. (Akyüz ve Boratav, 2002:32). Ne var ki, 10.5 milyar dolarlık paket Aralık ayı ortasına doğru gelinceye kadar, likidite krizi yeniden ve daha şiddetli bir biçimde ortaya çıktı ve gecelik faizlerin yıllık bileşiği neredeyse %1000’ leri aştı. Artan nominal faizlere bağlı olarak bankaların borçlanmada kullandıkları menkul kıymet stoklarının değerlerindeki düşüş sebebiyle borçlanma imkanlarının azalması ve buna bağlı olarak likidite krizinin derinleşmesi, mali piyasalarda yükümlülüklerini yerine getiremeyen Demirbank’ın 6 Aralık 2000 tarihinde BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu kararı ile TMSF’ (Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu) ye devredilmesine neden oldu. (Türkiye Büyük Millet Meclisi Raporu, 2003: 245).

1.5.2.2. Şubat 2001 Ekonomik Krizinin Arka Planı

Türkiye 24 Ocak 1980 Ekonomik Kararlarıyla, dışa kapalı ve ithal ikameci bir kalkınma stratejisinden piyasa ekonomisi şartlarında dışa açık ve ihracata dayalı bir kalkınma stratejisine geçerek yapısal bir dönüşümün ilk adımlarını atmıştır. Günümüzde de geçerliliğini sürdüren bu yeni kalkınma stratejisiyle zaman içerisinde Türkiye’ de özellikle piyasaların serbestleştirilmesi yönünde olumlu adımlar atılmıştır. Bu adımlardan bazıları faiz oranları ve döviz kurlarının serbest piyasa tarafından belirlenmesi, sermaye piyasasının geliştirilmesi, yabancı sermaye hareketine yönelik engellerin kaldırılması ve ithalat-ihracat rejimlerinin serbestleştirilmesi olarak sıralanabilir. Bu olumlu adımlara karşılık, 24 Ocak

1980'den bugüne ekonominin kurumsal yapısında hedeflenen değişiklikler gerçekleştirilememiş ve ekonomik istikrarsızlığın yapısal ve kemikleşmiş sorunlarına çözüm getirilememiştir. Kamu sektörünün finansman dengesi kurulamamış; özelleştirme uygulamalarında hedeflerin çok gerisinde kalınmış; devletin ekonomideki payı küçültülememiş ve kamu finansman dengesinin kurulamaması nedeniyle iç ve dış borçlanma ihtiyacı artmıştır. Artan iç ve dış borç, faiz oranlarının sürekli olarak artmasıyla, devlet bütçesinde borç, anapara ve faiz ödemelerinin büyük boyutlara ulaşmasına yol açmıştır (Şahin, 2000: 203-204).

1993'de uygulanan gevşek para politikası ve artan kamu açıkları yurtiçi talebi % 12,6 dolayında arttırmıştır. Yurt içi talepteki bu ani ve şiddetli artış cari işlemler açığının daha da artmasına ve enflasyonun % 71,1'e yükselmesine neden olmuştur. 1993'de mali performans hayal kırıklığı yaratmıştır. Personel harcamaları ve faiz ödemeleri önemli ölçüde artmıştır. Hükümetin yüksek tarımsal fiyat destek politikasının yanı sıra zarar eden KİT' (Kamu İktisadi Teşebbüsleri) lere yapılan sübvansiyonlarda artışlar görülmüştür. Finansal durumları zaten zayıf olan ve iyice kötüleşen sosyal güvenlik kurumları da devlet tarafından desteklenmiştir (Demirkol, 2000: 51-53).

Sonuçta artan bütçe açığı finansman ihtiyacını arttırmıştır. Kamu kesimi finansman ihtiyacını normal gelirlerle karşılayamayınca Merkez Bankası kaynakları ile iç ve dış borçlanmaya başvurmak zorunda kalınmıştır. Devlet borçlanabilmek için faiz oranlarını yükseltmiştir. Yurt dışı faiz oranlarına kıyasla yurt içi faiz oranları yüksek tutularak ülkeye kısa vadeli sermaye girişleri için uygun bir ortam oluşturulmak istenmiştir. İç borçlanma tahvil ve hisse senetlerinin getirileri yükseltilmiş, vergi ve harçlardan muaf tutulmuştur. Türkiye ekonomisi 1980 sonrasında bu olumsuzlukların faturasıyla 1994'de karşılaşmış ve 5 Nisan 1994 Ekonomik Kararlarını almak zorunda kalmıştır. 1994 krizi bir döviz krizi olarak ifade edilmektedir. Kriz esnasında Türk Lirası % 60 dolayında değer kaybetmiş ve ekonomi % 6 dolayında küçülmüştür. Merkez Bankasının uluslararası rezervleri 3 milyar dolar azalmış ve üç küçük banka batmıştır. Tüm bu uygulamalar sonucunda kamu sektörünün borç yükünün GSMH' (Gayri Safi Milli Hasıla) ya oranı artış göstermiştir. Kamu sektörü borçlanma gereğinin GSMH' (Gayri Safi Milli Hasıla) ya oranı da artış göstererek 1990'da % 7,5'dan 1992'de % 12,0 ve 1993'de %11,8'e ulaşmıştır (Şahin, 2000:

215). Tüm bu gelişmeler hükümetin piyasa dengelerini ve istikrarını sağlamak, kamu sektöründe mali dengeyi kurmak, ödemeler bilançosu açıklarını kapatmak, ekonomide yapısal değişimleri değiştirmek için 5 Nisan 1994’de yeni bir ekonomik istikrar programını uygulamaya koymasına neden olmuştur (Demirkol, 2000: 51-53).

Türkiye’de 24 Ocak 1980’den sonra ikinci büyük ekonomik kriz 2000 yılı sonlarında ve 2001 yılı başlarında yaşanmıştır. 2000 yılının Kasım ayında mali piyasalar yeni bir krizle karşılaşmıştır. Türk ekonomisinde derin izler bırakan ve etkisini günümüzde de sürdüren bu kriz, tüm bankacılık sisteminde güven kaybına yol açan, birkaç bankadaki portföy kayıplarından ve likidite problemlerinden kaynaklanmıştır. Merkez Bankası mali piyasalarda yaşanan krizi hafifletmek amacıyla bankacılık sistemine büyük miktarda likidite aktarmaya karar vermiştir. Bu karar piyasalarda istikrar programının ve sabit döviz kuru uygulamasının artık uygulanamayacağı korkusunu yaratmış ve aşırı likidite sermaye hesapları aracılığıyla yurtdışına akmıştır. 2000 yılının sonlarında ve 2001 yılının başlarında faiz oranları artmaya başlamıştır (Bibbee, 2001).

Kasım krizi aşıldı derken, tam üç ay sonra 19 Şubat 2001’de Başbakan ile Cumhurbaşkanı arasındaki bir tartışma, ikinci bir spekülasyon saldırısının başlamasına neden olmuştur. Bu olay döviz krizini başlatmıştır. 21 Şubat’ta bankalar arası para piyasasında gecelik faiz %6200’e kadar çıkmış ve ortalama %4018.6 olduğu gözlenmiştir. 16 Şubatta 27.94 milyar dolar olan Merkez Bankası döviz rezervi 23 Şubat’ta 22.58 milyar dolara inmiş ve rezerv kaybı yaklaşık 5.36 milyar doları bulmuştur. Kasım krizinde dövize saldırı yabancılarla sınırlı kalmıştı, Şubat krizinde yerlilerin de, özellikle bankaların dövize saldırdığı görüldü. Dövize yapılan saldırıya dayanma gücü kalmayınca, TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası) tarafından 21 Şubat gecesi kurun dalgalanmaya bırakıldığı açıklandı. 19 Şubatta 1 doların piyasa satış kuru 686 500 iken, 23 Şubatta 920 000, 28 Şubatta 960 000 oldu, yani kur artışı on gün içinde %40’a ulaştı. Şubattaki artık bir döviz kriziydi ve ateşlenmesi farklı bir olayla da olabilirdi. Faizin neredeyse göklere çıkması dövize olan talebi engelleyemedi. Fischer, 2001 başında sunduğu bir tebliğde cari açığın en önde gelen kriz kaynağı göstergesi olduğunu ve Türkiye’deki Kasım krizine bankacılık kesimi ile birlikte yüksek cari açığın neden olduğunu ifade etmiştir. Bu

konularda zamanında gerekli önlemlerin alınmadığını, ama krizden sonra bazı önlemler için hükümetle anlaşmaya varıldığını söylemiştir (Fischer ,2001: 18-19).

2000 yılına Türkiye yeni bir ekonomik program ile girdi. Imf desteğini de arkasına alan bu programın en çarpıcı unsurlarının başında artış hızı önceden açıklanmış bir döviz kuru rejimini içermesi geliyordu. 2000' nin başından başlayarak 1.5 yıl boyunca döviz kurunun günlük ne değerler alacağı önceden açıklandı. Bu süre sonundan itibaren ise kur giderek genişleyen bir aralık içinde dalgalanacaktı. Temel amaç enflasyonla mücadeleyi sadece sıkı maliye ve para politikasına bırakmamak, onları enflasyonda oluşan ataleti kırarak başka mekanizmalarla da desteklemektir (Özatay, 2010: 85). Özatay (2010)' a göre 2001 Şubat krizini anlamak ancak kriz öncesindeki temel problemi, yani bankacılık sektörünün içinde bulunduğu derin sorunları anlamakla mümkün olmaktadır. Bankacılık sektöründe geri dönmeyen kredilerin toplam kredilere oranı 1998'de önemli bir sıçrama göstermiş ve 2000 yılı boyunca yüksek bir düzeyde seyretmiştir. Aralık 1999' da ve Ekim 2000' de 7 banka TMSF (Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu) kontrolü altına alındı. (Sünerbank, Egebank, Esbank, Yaşarbank, Yurtbank, Etibank, Bank kapital ve Aralık'ta Demirbank). Bu bankalar TMSF (Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu) kontrolüne geçince sorunlu kredilerin aslında çok daha fazla olduğu görülmüştür.

Bankacılık sektörüne bir bütün olarak bakmak o dönemdeki sorunların olanca çıplaklığıyla ortaya çıkmasını engelleyebilir. Zira kamu bankaları ile özel bankalar arasında ve özel bankaların da kendi içlerinde olmak üzere iki önemli ayrışma gerçekleşmişti. Kamu bankalarının kamu kesimi dışına açtıkları krediler çok düşük bir düzeydeydi. Kamu kesiminden çok yüksek miktarlara ulaşmıştı ve tüm varlıkların yüzde 30' unu oluşturuyordu. Görev zararları kamu bankalarına devlet tarafından verilen ve tarım kesimi ile küçük ve orta boy işletmeleri düşük faizli kredilerle destekleme görevi sonucunda oluşuyordu. Normal koşullarda bütçe içinde görülmesi gereken bu destekler kamu bankaları yoluyla bütçe dışına çıkarılmış oluyor, kamu bankalarında oluşan zararlar nedeniyle bu bankalara karşı doğan hazine borcu ise zamanında ödenmiyordu. Kamu bankaları çaresiz bilançolarının varlık tarafında görev zararları karşılığı kamudan alacak gösteriyorlardı. 1999 yılının sonuna gelindiğinde bu tür alacakların birikimli değeri milli gelirin yüzde 16'sını aşmıştı.

Kamu bankalarının bu işlemlerden uğradıkları zararların da büyük katkısıyla öz varlıkları yerlerde sürünüyordu. Haziran 2000'e gelindiğinde sermayelerinin bilanço içindeki payı yüzde 3,5'e düşmüştü. Kısacası bankalar büyük bir sermaye yetmezliği çekiyorlardı. Şüphesiz kriz öncesinde bankacılık sektöründeki sorunlar dışında da önemli sorunlar vardı. Cari işlemler açığı yüksek bir düzeye çıkmış ve milli gelirin yüzde 4,9'una ulaşmıştı. 1999 yılı sonunda enflasyon yüzde 69 düzeyindeydi, 2000 sonuna gelindiğinde ise yüzde 20'lik kur artışı hedefine karşın ancak yüzde 39'a düşmüştü. Faizler de yüksek bir düzeyde seyretmekteydi (Özatay, 2010: 89- 90).

DİE (Devlet İstatistik Enstitüsü) verilerine göre, sanayi üretim indeksi 2001 yılının ilk üç ayında bir önceki yılın aynı dönemine oranla % 9'luk bir düşüş kaydetmiştir. İmalat sanayinde kapasite kullanım oranı 2000 yılının ilk üç aylık döneminde % 70,9'dan 5,1 puan gerileyerek % 65,8'e düşmüştür. Özel sektör imalat sanayinde ise kapasite kullanım oranı aynı dönemler itibariyle 2,8 puanlık bir artışla % 80,3 olarak gerçekleşmiştir. Ancak, 2000 yılının son üç ayında özel sektör imalat sanayinde kapasite kullanım oranının % 86 olduğu dikkate alınır, gerçekleşen değer aslında 5,7 puanlık bir düşüşü ifade etmektedir. Krizin başlangıcı olarak kabul edilen 2000 yılının son üç ayında üretimde çalışanlar indeksi 1999 yılının son üç ayına göre % 3,2 gerilemiştir (Devlet İstatistik Enstitüsü, 2001). Sektörel büyümede, GSYİH (Gayri Safi Yurt İçi Hasıla) ve GSMH' (Gayri Safi Milli Hasıla) deki daralmaların yanı sıra yaşanan Kasım ve Şubat krizleri toplam yurtiçi talepte bir önceki döneme göre % 10,5 dolayında bir düşüşü beraberinde getirmiştir. Krizler tüketim ve yatırım kararlarının ertelenmesine yol açmış ve 2000 yılında % 6,4 oranında artan özel tüketim 2001 yılının ilk çeyreğinde % 3,4 dolayında gerilemiştir. Özel ve kamu sabit sermaye yatırımlarında da sırasıyla % 5,8 ve % 12,6'lık bir azalma gözlenmiştir (Devlet Planlama Teşkilatı, 2001a). 1994'ün ilk üç ayının sonunda GSYİH (Gayri Safi Yurt İçi Hasıla), tüketim ve yatırımlardaki ani çöküşün doğrudan etkisi işsizlik oranlarında görülmüştür. Toplam işsiz sayısı 2000 yılının son üç ayında 1.366.000 iken yaklaşık 443.000 dolayında artarak 2001 yılının ilk üç aylık dönemi sonunda 1.809.000'e ulaşmıştır (Devlet Planlama Teşkilatı: 2001b).

2001 krizi şiddeti açısından krizlerde yeni bir dönemin başlangıcı olmuştur. 2001 yılında uygulanan politikalar neticesinde merkez bankası bağımsızlığı gibi birçok kurumsal değişimler olmuştur (Suiçmez ve Ekinci, 2008). Kasım ayından sonra

sermaye girişlerinde canlanma olmasına karşılık mali yapıdaki kırılganlık devam etmiştir. Alınan önlemlerle dalgalanmalar kısmen giderilmiş, döviz rezervleri artmış ve faiz oranları kriz ortamına göre önemli ölçüde gerilemiştir.

Şubat Krizi'nin ülkemize maliyeti rakamlarla şöyle ifade edilebilir (Alpago, 2002);

- Ekonomi % 8.5 oranında küçüldü,
- 200 milyar dolarlık milli hasıla 150 milyar dolara düştü,
- Kişi başına gelir 725 dolara geriledi,
- 125 bin iş yeri kapandı,
- Ekonomik programın başladığı Ocak 2000 tarihinden Şubat 2001'e kadar 19 banka battı,
- % 30'lara düşen enflasyon % 70'i aştı,
- Hazinesinin ödediği faiz miktarı % 101 oranında arttı,
- İç borç stoku görev zararı ile birlikte 2000 yılı değerinin 4 katını aştı,
- En az 1.5 milyon insan işini kaybetti.”

Yukarıda ifade edildiği şekliyle ülkemiz 2000 Kasım krizinin etkilerini atlatmadan Şubat ayı içerisinde yeni bir krizle karşı kalmış ve sonuçları ülke açısından oldukça olumsuz olmuştur.

1.5.2.3. Kasım 2000 ve Şubat 2001 Ekonomik Krizleri ve Nedenleri

Kasım 2000-Şubat 2001 krizleri Cumhuriyet tarihinde meydana gelen en büyük krizler olarak nitelenmektedir. Gelişmekte olan ülkelerdeki makro ekonomik istikrarsızlıklar bu yaşanan krizlerin temelini oluşturmuştur. Yüksek oranlı enflasyon ve faiz oranlarının yüksekliği, kredi risk tahminlerini zorlaştırarak krizlere neden olmaktadır. Bunlara ek olarak uluslararası ticarete bağlı olarak meydana gelen değişiklikler ve dış talepte meydana gelen dalgalanmalar, ticari malların üretimini cazip olmaktan çıkartıp kriz sürecine neden olmaktadır. Dünya ekonomik konjonktüründe yaşanan hızlı dalgalanmalar ise sermaye hareketlerindeki artı kredi riskini artırarak bankacılık sektöründe krize neden olmaktadır. Devlet tahvil piyasasının likit olmaması ve piyasaların likitide ihtiyacındaki artış bankacılık sektörünü olumsuz etkilemektedir.

Ulusal ekonomilerin mali piyasaları liberalleşme sürecini tamamlaması ulusal mali piyasaları düzenleyen hukuki durumun yetersizliği, şeffaf ekonomik yapının olmaması, gelişmekte olan ülkelerin küreselleşme ile birlikte girdiği kriz aralıklarını sıklaştırmıştır. Finansal piyasaların reel piyasalara oranla daha yoğun bir şekilde küreselleşmesi dışsal etkileşim alanını genişletmiş ve finansal alandaki krizleri artırmıştır. Bankacılık sisteminde görülen krizler genellikle gelişmekte olan ülkelerde görülmektedir. Çünkü geçiş ekonomilerinde bankacılık sistemi iki şekilde şekillenmektedir. Bunlardan birincisi bankacılık sistemi içerisindeki mevduata devlet güvencesinin kötü kullanıma açık olmasıdır. Bu nedenle banka sahipleri topladıkları fonları kendi şirketlerine aktarmakta ve banka müşterilerine olan yükümlülükleri yerine getirememektedir. İkinci sistemde ise kamuya ait bankaların görev zararlarının devlete olan maliyetinde gözlenen sürekli artışlardır. Bu durum merkez bankalarının da sağlıklı çalışmasını engellemektedir. Merkez bankasının fiyat istikrarı sağlama fonksiyonunda uzaklaşmalara neden olmaktadır (Yentürk, Çimenoğlu, 2003: 75).

22 Kasım krizi finansal sistem kaynaklı bir krizdir ve aktörü de bankacılık kesimidir. Finans piyasalarında yaşanan bu etkileşim aktör konumundaki bankacılık kesimin tetiği ateşlemesi ile krize dönüşmüştür. Bankaların açık pozisyonlarını kapatmaya çalışmaları, kamu ve özel bankaların borçlanma telaşına girmelerine neden olmuştur. Türkiye'nin dışsal piyasalarda borçlanma faizi üzerindeki risk primlerinin yükselmeye başlaması, bankaların dış borçlanmasını zora girmesine neden olmuştur (Uygur, 2001: 11).

Bankaların hızla yükselen likitide ihtiyaçları ve bunun için yüksek faizle likitide arayış içerisine girmeleri sonucu döviz talepleri artarken, yabancı bankalarda hazine kâğıtlarını hızla satarak Türkiye'den çıkmaya başlamışlardır. Bu ortam içerisinde Merkez Bankası'nın en önemli hatası bu gelişmeler karşısında piyasanın duyduğu likitide ihtiyacını zamanında karşılayamamış olmasıdır (Karluk, 2005: 425).

22 Kasım 2000 tarihinde bankacılık sektöründe başlayan kriz 19 Şubat 2001 tarihinde döviz krizine dönüşerek ikiz kriz (twin crises) karakterine bürünmüştür. 21

Şubat 2001 krizi ile, 9 Aralık 1999 tarihli program tamamen ortadan kalkmış, Merkez Bankasından 6 milyar dolar rezerv kaybı yaşanmış, İnterbank piyasasında gecelik faizler %6000'leri aşmış ve ortalama olarak % 4000'ler olarak gerçekleşmiştir.

Döviz krizi niteliğinde olan 21 Şubat 2001 krizine temelde cari işlemler açığında meydana gelen yüksek oranlı artışlar neden olmuştur. 2000 – 2001 yılı krizlerini hazırlayan unsurları, aşırı değerli TL, cari işlemler açığının kritik sınırın üzerinde seyretmesi, sermayeden yoksun mali sektör, açık pozisyonlar, kamu bankalarının görev zararları ve bütün bunların sonucu olarak özellikle mali sektörün taşıdığı kar ve faiz riskinin artması oluşturmaktadır.

Kasım 2000 krizi, yılın geri kalan bölümünde büyümenin duraksamasına neden olduysa da, 2000 yılında GSMH (Gayri Safi Milli Hasıla) ve imalât sanayi üretimi % 6 oranında büyüyerek işsizlik oranında kayda değer bir azalmayı da beraberinde getirdi. İşsizlik oranı 1999'da % 8,3'ten 2000'de % 6,9'a, eksik istihdam oranı ise % 9,8'den % 7,4'e düştü.

Tablo 1.1 2000 ve 2001 krizlerinin etkileri

	1999	2000	2001	2002
İşsizlik Oranı (%)	8.3.	6.9.	9.1.	11.5.
Eksik istihdam Oranı (%)	9.8.	7.4.	6.5.	6.1.
İmalat Sanayi İstihdam Endeksleri (1997=100)				
Özel Sektör*	91.7	90.3	82.5	84.4
Kamu	89.0	83.06	78.2	70.9
Reel Ücret Endeksleri (1993=100)				
Asgari Ücret	123.9	105.8	91.1	98.4
Özel Sektör	92.8	93.8	74.8	
Kamu	105.0	112.3	99.3	90.2
Memur Maaşları	95.1	84.1	81.0	85.6
*: 10 ve daha fazla işçi çalıştıran işyerleri				

Kaynaklar; Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) internet sitesindeki (www.die.gov.tr) Hanehalkı İşgücü Anketi sonuçları ve İmalat Sanayi İstatistiklerinden, reel ücret endeksleri ise Hazine Müsteşarlığı (2003: 34, Tablo 1.11B) verilerinden derlenmiştir.

Şubat 2001 krizinde eksik istihdam oranının düşmesine karşılık, işsizlik oranı hızla artarak % 6,9'dan % 9,1'e çıktı. İmalat sanayi istihdam endeksleri düşmeye devam

etti. Kamuya ait imalât sanayi işletmelerinde istihdam % 7,7 oranında azalırken, özel işletmelerdeki istihdam kaybı % 8,6 oranında oldu. İstihdam kayıplarına ek olarak reel ücretler de, özellikle özel sektörde önemli ölçüde geriledi. Asgari ücret, kamu çalışanlarının ücretleri ve memur maaşları reel olarak sırasıyla % 14, % 11 ve % 4 oranında düşerken ücretler özel sektörde % 20 azaldı. Bunun sonucunda, bu dört ücret endeksi de 1993 düzeylerinin altına düşmüş oldu. Bu süreçten en olumsuz etkilenen kesim olan özel kesim çalışanlarının reel ücretleri ise 2001 yılında 1993 yılındaki düzeyinin % 25 altına düşmüş oldu.

2002 yılında GSMH' (Gayri Safi Milli Hasıla) nin % 7,8, imalât sanayi üretiminin % 10 oranında artmasına karşın, işsizlik oranı artmaya devam ederek % 11,5'e çıktı. İmalât sanayinde, özel sektör istihdamında küçük bir artış yaşanırken, kamu kesiminde istihdam düşmeye devam etti ve işçi sayısı 1992 yılındakinin yarısından az bir düzeye geriledi. Ücretlerde ise bu yılın genel seçim yılı olması nedeniyle sınırlı iyileşmeler görüldü. Kamu imalât sanayi çalışanlarının ücretleri gerilemeye devam ederken asgari ücret ve memur maaşları reel olarak sırasıyla % 8 ve % 5,7 oranında arttı.

Tablo 1.2. Hükümetinin sosyal, eğitim ve sağlık harcamaları, 1999-2002

	1999	2000	2001	2002
Sosyal Harcamalar/GSMH (%)	8.1.	7.8.	7.8.	8.1.
Sosyal Harcamalar/Konsolide Bütçe Harcamaları (%)	22.5.	20.9.	16.9.	19.0.
Eğitim Harcamaları/GSMH (%)	4.2.	3.8.	4.0.	4.1.
Eğitim Harcamaları/Konsolide Bütçe Harcamaları (%)	11.8.	10.0.	8.6.	9.5.
Sağlık Harcamaları/GSMH (%)	3.3.	3.5.	3.2.	3.5.
Sağlık Harcamaları/Konsolide Bütçe Harcamaları (%)	9.1.	9.3.	6.9.	8.1.
Sosyal Yardım Harcamaları/ GSMH (%)	0.6	0.6	0.6	0.6
Sosyal Yardım Harcamaları/Konsolide Bütçe Harcamaları (%)	1.5.	1.5.	1.4.	1.4.

Kaynaklar; Devlet Plânlama Teşkilatı, *Temel Ekonomik Göstergeler, 1950-2003*; Sağlık Bakanlığı (2003: 68); SHP (2002: 27, Tablo 14); World Bank (2000: 60, Tablo 2); BYDK (Başbakanlık Yüksek Denetleme Kurulu) (2003: 14); Emekli Sandığı; (<http://www.emekli.gov.tr/ISTATISTIK/65yas.html>) ve Muhasebat Genel Müdürlüğü (<http://www.muhasabat.gov.tr/mbulten/T4-2-6.htm>) derlenmiştir.

2000-2001 Krizi'nin ardından oluşan kamuoyu tepkisi ise 1994 Krizi'ne kıyasla daha yoğun bir biçimde gelişti. Krize ve kriz sonrasında uygulamaya konan istikrar programına tepki olarak ülkenin birçok yerinde zaman zaman şiddet içeren gösteriler yapıldı (Şenses, 2003). 2001 yılında yapılan gösterilerde krizden en çok etkilenen kesim olan yoksullar sahnede yer almadı. 2000-2001 Krizi'ne karşı oluşan toplumsal tepki krizin bir yıl sonrasında yapılan Kasım 2002 seçimlerinin sonuçlarına yansımıştır. Kriz döneminde hükümeti oluşturan partilerden hiçbiri Meclis'e giremezken, bu dönemde TBMM'de temsil edilmeyen iki parti seçimlerde % 10'luk barajı aşmayı başarabilmiştir. Bu partilerden oyların % 34'ünü alarak tek başına iktidara gelen Adalet ve Kalkınma Partisi (AKP), seçim kampanyasında yoksulluk ve gelir eşitsizliği konularına yaptığı vurguyla da dikkat çekmiştir.

Buluş 'a göre (2009) 2000 Kasım ve 2001 Şubat Krizlerinin nedenleri:

1. Aşırı değerli TL
2. Yüksek cari açık
3. Mali sektördeki sermaye yetersizliği
4. Banka – reel sektör – kamudaki açık pozisyonlar
5. Kamu bankalarının görev zararı
6. Kur ve faiz riski olarak sıralanabilir.

Bankacılık sektörü ile yaşanan krizler arasındaki bağ Toprak ve Demir'in çalışmasında (2002) şu maddeler sıralanarak kurulmuştur:

“(1) tasarruf mevduatına devlet güvencesinin uzun süre devam etmesi, (2) İç borçlanmanın ağırlıklı olarak bankalardan yapılması, (3) Hatalı kur çıpası politikası ve (4) Kamu bankalarının hükümetlerin popülist politikalarının finansman aracı haline gelmeleri”.

Şimdiye kadar bahsedilen gelişmeleri toparlayıp özetlersek, Türkiye ekonomisinin 2000 Kasım ve 2001 Şubat aylarında yaşadığı şiddetli ekonomik krize yol açan nedenlerin basında şu dört etkinin yer aldığını söyleyebiliriz:

- İzlenilen döviz kuru politikasının inandırıcı bir atmosferde uygulamaya konulamaması ve politika hataları yapılarak durumun daha da kötüleştirilmesi,
- Etkin denetimi yapılmayan bankacılık kesiminin ekonomik olmayan davranışları,
- 2000 yılında uygulamaya konulan dezenflasyon programının sağlam bir zemine oturmuyışı ve regülasyon uygulamalarında uyum sorunlarıyla karşılaşılması,
- 90'lı yıllarda dış ödemeler dengesinde giderek artan öneme sahip olan kısa vadeli sermaye hareketlerinin istikrarsız bir zemin oluşturması karşısında zafiyet göstermeye devam edilmesi (Süslü ve Eren, 2001).

Kasım ve Şubat krizleri aslında genel anlamda, zayıf bankacılık sisteminden ve sıcak paraya aşırı güvenmekten kaynaklanmıştır. Bankacılık kesiminin kriz öncesi dönemde artan temel zayıflıkları şöyle sıralanabilir:

- Bankaların yapısal problemleri giderek artmış, etkin denetimden uzak ve bankacılık prensipleriyle bağdaşmayan yönetimler yaygınlaşmıştır.
- Borç temininde vadelerin kısalması, döviz borçlarının artmasına ve aktif-pasif kalemlerin vade uyumsuzluklarına neden olmuştur.
- Artan Konsolide Bütçe açıkları bankaların özel sektöre değil, kamu kesimine kredi veren kurumlar haline gelmesine yol açmıştır. Bilançoların aktifinde yer alan DİBS stokları artmıştır.
- Kredi vermede güvenilirlik ve geri dönebilirlik kriterlerinden uzaklaşıldığı için, bankaların geri dönmeyen kredileri artmıştır.

Sonuçta bankacılık, güven esasıyla yürümektedir. Bireyler paralarını yatırdıkları bankanın o parayı sağlam yatırımcılarla buluşturduğuna güvenmek ve bu ticaretten kendine pay almayı istemektedir. Dolayısıyla bankalar; bu bireylerle yatırımcılar arasında köprü vazifesi görmektedir. Bu köprüde para beklemeyecek, arz eden

tarafından çıkacak talep edenlere gidecek ve tekrar geriye dönecektir. Herkesin aynı anda o köprüye gitmesi, köprüyü yıkmaktan başka bir işe yaramayacaktır. Yaşadığımız banka batmalarının altında da, hortumlamalar hariç, bu aşırı yığılmalar yatmaktadır. Demirbank örneğinde olduğu gibi; hükümetin açıkladığı programa tam destek amacıyla, mevduatının % 60'ını devlet tahviline yatırmış olan Demirbank, Kasım ayına gelindiğinde hiç de beklemediği bir sürprizle karşılaşmıştır.

Böyle bir durumda devletin de krizlerde tetikleyici rol oynadığını söylemek kaçınılmazdır. Bankacılık sektöründeki riskli yapıya ilave olarak, sektör üstündeki kamusal yükün mali ve siyasi ağırlığının varlığını da düşünürsek, olaya piyasa karşıtlarının yaptığı eleştiriler cephesinden bakmanın anlamsız olduğunu görmekteyiz. Serbestleşen sermaye hareketlerinin finansal sistemin kırılma yapısındaki etkilerini inkâr edemezken, olaya birde Türkiye'nin kriz doğuran kamusal yapısı yönüyle bakmakta fayda vardır.

1.5.2.4. Şubat 2001 Ekonomik Krizin İşletmeler Üzerindeki Etkileri

Farklı nedenlerle baş gösteren krizler küreselleşmenin etkisiyle sistemik bir nitelik kazanabilmekte, böylece belirli bir konu, alan ya da yerel ölçekte yaşanan gelişmeler ve olaylar tüm ülkeleri az ya da çok etkiler hale gelebilmektedir.

Aşıkoğlu ve Ögel (2006), 2001 ekonomik krizinin imalat şirketleri üzerindeki etkisini araştırdıkları çalışmalarında farklı sektörlerde faaliyet gösteren 72 işletmeyi ele almışlardır. Çalışmanın bulgularına göre, kriz dönemlerinde işletmelerin kısa vadeli borç yükleri artmakta, toplam kaynaklar içinde öz kaynak payı düşmektedir. Ayrıca, alacak ve stok devir hızlarının kriz yılında ve izleyen yılda kriz öncesine göre arttığı, likidite oranlarında, öz kaynak ve toplam aktif karlılıklarında kriz dönemlerinde azalma görüldüğü belirlenmiştir.

Kriz dönemlerinde, satışlarda azalma, alacak devir hızı ve stok devir hızındaki düşüşlerle birleştiğinde çalışma sermayesi ve likidite düşüşlerine yol açmakta, bu durum borçların zamanında ödenememesine ve iflas ya da finansal sıkıntılara yol açmaktadır. Yörük (2001) tarafından gerçekleştirilen çalışmada ise, Tokat ilinde

faaliyet gösteren sanayi işletmelerinde 2001 Şubat krizinin satışlarda azalma, alacaklarda tahsil, hammadde fiyatlarında artış şeklinde özetlenebilecek sorunlara yol açtığı belirlenmiş; işletmelerin, öz kaynak ağırlıklı çalışmak, yatırımları azaltmak, maliyetleri düşürücü önlemler almak suretiyle krize tepki verdikleri bulgulanmıştır.

1.5.2.4.1. İşyeri Kapanmaları

Şubat 2001 kriziyle Türkiye’ de işyerleri kapanmalarının sayısında gözle görülür bir artış vardır. Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi’nde yayınlanmak üzere Türkiye genelinde faaliyet gösteren 236 ticaret sicili memurluğu tarafından gönderilen istatistikler bu durumu açıkça ortaya koymaktadır. 2000 yılı Haziran ayı itibariyle 1682 şirket ticari hayattan ayrılmak zorunda kalırken, bu rakam yaklaşık % 20 dolayında artarak 2001 Haziran’ında 2016’ya ulaşmıştır. Haziran 2001 itibariyle kapanan işletmelerin yaklaşık % 86’sı gerçek kişi tacir ticari işletmesidir (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, 2001a).

1.5.2.4.2. Üretim ve Kapasite Kullanım Oranlarında Düşüş

Daralan yurt-içi talebe bağlı olarak işletmelerde üretim ve kapasite kullanım oranları düşmektedir. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından Temmuz 2001’de hazırlanan ve hükümete sunulan “Kriz, Yarattığı Sorunlar ve Çözüm Önerileri” başlıklı raporda yer alan istatistikler bu durumu doğrulamaktadır. Örneğin, Denizli Sanayi Odası verilerine göre 2001 yılının ilk altı ayında sanayi üretimi % 9,7 dolayında daralma göstermiştir. Adana’da da faaliyet gösteren işyerlerinde kapasite kullanım oranı % 30’lar düzeyine inmiştir (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, 2001a).

1.5.2.4.3. Maliyetlerde Artış

Özellikle Şubat 2001 krizinden sonra yaşanan yüksek devalüasyon ve enflasyon işletmelerin temel girdi fiyatlarının hızla yükselmesine yol açmıştır. Örneğin, 31 Aralık 2000 ile 30 Haziran 2001 tarihleri arasında Konya’da elektrik % 66, benzin % 80, doğal gaz % 78, LPG (Liquified Petroleum Gas) % 134 ve demir profil % 90 dolayında zam görmüştür (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, 2001a).

1.5.2.4.4. İstihdamda Gerileme ve İstihdam Yükümlülüklerinde Artış

Üretimde ve kapasite kullanım oranlarındaki gerileme ve maliyetlerdeki yükselme işletmelerin üretimlerini azaltması, üretime ara vermesi ya da tamamen ticari hayattan çekilmesi gerçeğini beraberinde getirmektedir. Bu olumsuz durumun kaçınılmaz sonucu ise istihdamda ve ücretlerde gerilemedir. Üye ticaret ve borsa odalarından TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği)'a gelen ve hükümete sunulan raporda yer verilen rakamlara göre 2001 yılının ilk altı ayında Adana'da 20.000, Muğla'da 2.500-3.000, Adapazarı'nda 2.500-3.000 ve Edirne'de 39842 kişi işini kaybetmiştir. Ayrıca, ekonomik krizin reel sektör üzerindeki etkilerine ilişkin bir araştırmanın sonuçlarına göre, araştırma kapsamındaki işletmelerin % 56,43'ü, 2001 yılının ilk çeyreğinde istihdam ettikleri işçi sayısında bir azalma olduğunu ifade etmiştir. Ayrıca, bu işletmelerin yaklaşık % 40,68'inin 2001 yılının geri kalan bölümünde istihdamdaki azalmanın süreceğini iddia etmesi (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, 2001b), reel sektörü iyileştirici tedbirlerin bir an önce alınmazsa, işsizlik probleminin önemli boyutlara ulaşacağını ortaya koymaktadır. Diğer taraftan, Türkiye'de işverenin istihdama ilişkin yasal yükümlülükleri toplam işgücü maliyeti içerisinde önemli bir paya sahiptir. Ülkemiz özellikle uluslararası piyasalardaki rakipleriyle karşılaştırıldığında söz konusu payın % 20,9 gibi yüksek bir oranda olduğu görülmektedir. Buna karşılık, Uzak Doğu ülkelerinde bu oran ortalama % 12,5 dolayındadır (Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu, 2001: 64).

1.5.2.4.5. Finansman Sorunu

İşletmelerin finansmanla ilgili sorunlarının başında kaynak yetersizliği gelmektedir. Kriz dönemlerinde finansman kaynakları son derece azalmakta, hızla erimekte ve işletmeler yüksek faizli banka kredilerine yönelmek zorunda kalmaktadır. Bu yüksek faiz oranlarında bile, işletmeler tüm banka kredilerinden yalnızca % 3 dolayında küçük bir pay almaktadır. Buna karşılık, küçük ve orta boy işletmelerin toplam kredilerden aldıkları pay ABD'de % 42,7, Almanya'da % 31,1, Japonya'da % 50, Güney Kore'de % 47, Fransa'da % 29, İngiltere'de % 27'dir (Sarıaslan 1994: 24). Ekonomik krizin reel sektör üzerindeki etkilerine ilişkin olarak TOBB' (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) un gerçekleştirdiği araştırma sonuçlarına göre,

işletmelerin % 70,23'ü bankalardan hiç kredi alamadıklarını ve % 74,10'u da herhangi bir bankadan kredi alamayacaklarını tahmin ettiklerini ifade etmektedirler (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği: 2001b).

Küçük ve orta boy işletmelerin toplam krediler içinde düşük bir pay almalarının ve büyük bölümünün gelecekte de banka kredilerinden faydalanamamalarının en önemli nedeni kredi maliyetlerinin yüksek olmasıdır. Nitekim "Anadolu Kaplanları" olarak nitelendirilen Çorum, Denizli, Gaziantep, Kahramanmaraş ve Kayseri illerini kapsayan bir anket çalışmasında katılan küçük ve orta boy işletmelerin büyük bölümü (% 69,4'ü) faiz oranlarındaki yükseklik nedeniyle kredi kullanamadıklarını ifade etmiştir (Akdiş ve Bayrak, 2000: 25). Kefalet, ekspertiz raporu, kapasite raporu, yerleşim planı, ticaret odası raporu ve vergi kayıt belgesi gibi belgelerin sağlanmasındaki güçlük de küçük ve orta boy işletmelerin banka kredilerinden düşük oranda yararlanma nedenleri olarak sayılmaktadır. Bankaların teminat olarak gayrimenkul ipoteği istemesi de toplam krediler içinde küçük ve orta boy işletmelerin düşük pay almasının bir başka nedeni olarak gösterilebilir (Müftüoğlu 1998: 272-273). Ayrıca, bankaların kredi işlemlerini cevaplandırma süresinin uzunluğu ve bunun neden olduğu mali yükler de küçük ve orta boy işletmelerin ekonomideki ağırlıklarına uygun olmayan düzeyde banka kredilerinden faydalanmasına yol açmaktadır. Gelişmiş ülkelerde, özellikle ABD (Amerika Birleşik Devletleri) 'de, kredi talepleri 36 saat içerisinde cevaplandırılmaktadır (Beney, 2001). Tüm bu olumsuzluklar sonucunda, küçük ve orta boy işletmeler kredi ihtiyaçlarını bankacılık sistemi dışında informel para piyasasında tefecilerden karşılamaya yönelmiştir.

1.6. Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı

Güçlü ekonomiye geçiş programı ilk kez 14-Nisan-2001'de basına açıklanmış ve daha sonra 3- Mayıs-2001 tarihli niyet mektubuyla da yeniden biçimlendirilmiştir (Güloğlu, 2008). Programın asıl amacı ortaya çıkan istikrarsızlığı yok etmek ve ekonominin yeniden yapılandırılmasını sağlamaktır.

Bu çerçevede belirlenen temel ilkeler şunlardır:

- *“Program kesin siyasi destek içerecek, şeffaflık ve yolsuzlukla mücadele ön planda olacaktır.*
- *“Dalgalı kur sisteminde enflasyonla mücadele kesintisiz sürecek, bankacılık sektörü ile reel sektör arasında ilişki kurulacaktır”.*
- *“ Kaynak kullanımının etkinliği ve rekabet gücü arttırılacak”,*
- *“Mali sektör yeniden yapılandırılacaktır.”* (Güloğlu, 2008).

Güçlü ekonomiye geçiş programı, 2001 yılında ekonomik büyüme hedefini %- 3, enflasyon oranını (TÜFE) %52 olarak öngörmüş ancak bu hedefler iki kez revize edilmek zorunda kalmıştır (Alpago, 2002: 34).

Programın uzun vadedeki hedefi enflasyonu indirmek ve yapısal reformu gerçekleştirmek suretiyle AB (Avrupa Birliği)'ye uyum sürecini hızlandırmaktır. Programın açıklanmasıyla ülkemize açılacak yurt dışı kredi miktarları açıklanmaya başlanmıştır. Bu kredilerin etkisiyle piyasalar kısmen rahatlamış fakat IMF (International Monetary Fund) ' ye olan borcumuz daha da katlanmıştır. Güçlü ekonomiye geçiş programında sosyal kesimin desteğini arttırmak amacıyla enflasyon hedefini dikkate alan gelirler politikasıyla birlikte sosyal diyalogu sağlayan tedbirler de alınmıştır. Uygulamadaki kararlılığa bağlı olarak uluslararası kuruluşlardan ciddi bir mali destek beklenmiştir. Bu program 1999 yılı sonunda IMF (International Monetary Fund) ile yapılan ve yürürlüğe konulan Stand-by anlaşmasının uzanan bir çizgisidir. Stratejiler değişmemiş ve IMF (International Monetary Fund) desteği devam etmiştir. 2001 yılında ülkemiz en büyük krizlerinden birini yaşamıştır. Yaşanan kriz IMF'den alınan krediler, turizm gelirleri ve tarımsal ürünlerin bolluğu sayesinde mümkün olan en az zararla atlatılmıştır (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, 2010: 11). Ayrıca yine TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası) Kanunu ve uygulana istikrar politikaları da fayda sağlamıştır. Bu yeni TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası) Kanununun özelliği ise para politikalarının yanlış uygulanmasını önlemesidir. Merkez Bankası biraz daha özerkleşerek politika uygulamalarında tek sorumlu kuruluş haline gelmiş, araçlarını doğrudan belirlemeye

ve uygulamaya yetkili kılınmıştır. 15 Mayıs 2001’de IMF (International Monetary Fund) ile imzalanan Stand-by anlaşmasındaki hedefler Ekim ayı sonu itibariyle gerçekleştirilmiş ve ekonomi yeniden büyüme trendine girmiştir (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, 2010: 12-13).

Program, öngörülen hedeflere ulaşılması ve ekonominin yeniden yapılandırılması konusunda kesin bir siyasi taahhüt içermektedir. Bu şekilde piyasalarda kırılan güven ortamı yeniden sağlanmaya çalışılmıştır. Özetle, Kasım 2000 ve Şubat 2001 Krizleri’nden sonra oluşan stagflasyonist ortamda uygulanmaya konulan bu program, net makro ekonomik hedefler ortaya koyamadığından krizlerden kaynaklanan belirsizlik ortamından çıkılmasını kolaylaştıramamıştır. Bu iki krizden sonra 15.000 KOBİ (Küçük ve Orta Boy İşletme) kapanmış ve bir milyona yakın kişi işsiz kalmıştır (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, 2009: 34). Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı artan işsizlik sorununa da hiçbir çözüm önerisi getirmemiştir. Programın Türkiye’yi içinde bulunduğu durgunluk ve yüksek enflasyon ortamından çıkarmak için yeterli olmadığı aşikardır (Güloğlu, 2001). Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı net makro ekonomik hedefler ortaya koyamadığı için kriz ve belirsizlik ortamını bertaraf edememiş ve bu ekonomik şartlar ve kaygı ortamında 2002 yılına girilmiştir.

1.7. 2001 Şubat Krizi Sonrası İstihdam Piyasası

Türkiye İstatistik Kurumu verileri 2001–2006 döneminde ekonominin 806 bin kişilik ek istihdam yarattığını göstermektedir. Altı yıllık dönemde ekonominin bu kadar az istihdam yaratabilmesi hem işsizlik hem de büyüme anlamında önemli bir sorunun göstergesidir. Bu alanda ekonominin 2001 sonrası gelişimi konusunda sıklıkla tartışılan bir konu, büyümenin istihdam yaratmaması ve mevcut büyümenin verimlilik artışı yoluyla sağlanmasıdır. Mevcut veriler ışığında 2001 krizi sonrasında ekonomi oldukça düşük istihdam yaratmış görünmekle birlikte bu sorunu daha detaylı incelemek gerekmektedir.

Tablo 1.3: 1993-2006 Dönemi toplam istihdam

Yıllar	Toplam İstihdam	Değişim %
1993	18.679	
1994	20.026	7.21.
1995	20.912	4.42.
1996	21.548	3.04.
1997	21.082	-2.16
1998	22.334	5.94.
1999	21.507	-3.70
2000	21.580	0.34
2001	21.524	-0.26
2002	21.354	-0.79
2003	21.147	-0.97
2004	21.791	3.05.
2005	22.046	1.17.
2006	22.330	1.29.

Kaynak: TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu) (2008) istihdam Veritabanı

2001 krizinin ardından 2002 ve 2003 yıllarında da istihdam daralmaya devam etmiş ancak 2004'ten sonra (2004–2006 döneminde 1.2 milyon kişi) artmaya başlamıştır. Dolayısıyla kriz ardından iki yıl boyunca istihdam hacmi daralmış, ancak 2004'ten sonra yeniden yükselişe geçmiştir. Bu noktada dikkat edilmesi gereken husus, istihdamdaki kompozisyonun değişimidir.

1.8. Ekonomik Krizlerin Bankalara ve Banka Birleşmelerine Etkileri

Kriz sürecinden, öncelikle bir ya da daha fazla banka etkilenir. Krizlerin temel nedeni olmasa da, bankacılık kesimi, bunalımı şiddetlendiren ve derinleştiren önemli bir etken olarak görülmektedir (Akgüç, 2001: 18). Pek çok ülkede olduğu gibi, yaşanan krizler sonucunda, büyük maliyetlerle, bankacılık sektörünün yeniden yapılandırılmasına gidilmektedir. Krizin niteliğine göre, bankalar ya kamusallaştırılarak tasfiye edilmekte, ya birleşmeye zorlanmakta ya da sermaye enjeksiyonu gibi önlemlerle ayakta kalmaları için çaba gösterilmektedir. Nitekim krizlerle birlikte ortaya çıkan likidite yetersizliğinin giderilebilmesi için çözümün sermaye yeterlik oranının artırılmasında görülmesi, bu artırımın sağlanmasında ise dışsal kaynaklardan yararlanma arzusu, küresel düzeyde banka birleşmelerinin temel etkenlerinden biri olmuştur (Heggested, 1987: 705).

Bir yanda devalüasyon riski, öte yandan yüksek faizler nedeniyle, aşırı ölçüde gecelik borçlanma ihtiyacında olan kamu bankalarının ve portföylerinde yoğun biçimde kamu kağıtları bulunan TMSF (Tasarruf Mevduatı Sigortacılık Fonu) kapsamındaki bankaların finansal yapıları iyice bozulmuştur. Bu dönemde Ziraat Bankası da sürekli olarak likidite sıkışıklığına düşmüş ve TCMB' (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası) ye karşı yükümlülüklerini yerine getirememiştir. Bu bankanın TCMB' (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası) den talep ettiği paranın da sağlanmaması nedeniyle fon piyasasına Türk lirası talep edicisi olarak geri dönmesi de krizin etkenlerinden biri olmuştur (Çolak ve Yiğidim, 2001: 19). Ancak likiditeyi serbest bıraksa dövize kaçış yaşanacağı, likidite vermese artan faizler nedeniyle bankaların borçlarının katlanacağı ikilemi sonucunda yaşanan kriz, hem faiz hem de döviz riskini yükselterek ciddi bir bankacılık krizine dönüşmüştür (Yay vd., 2001: 48-49). Nitekim gecelik faizler %6.200'lere kadar tırmanmış, piyasaya yapılan 5.36 milyar dolarlık müdahale de bu talepleri durduramayınca, 21 Şubat 2001 günü dövizde uygulanan çıpa politikasına son verilerek, kurun serbestçe dolanımına izin verilmiştir (Karabulut, 2002: 136). Türkiye'de yaşanan bankacılık krizleriyle ilgili olarak söylenebilecek son sözler, bankacılık sektörünün, devalüasyondan ve piyasadaki likiditenin kaybolmasından büyük zararlar gördüğü, ancak likiditesi yüksek bankaların daha az zararlarla kurtulduğu, bankacılık krizlerinin nedeninin konjonktürel olmaktan çok yapısal olduğudur.

Gözden kaçırılmaması gereken bir nokta da, bir krizi aşmak için alınan önlemlerin diğer bir krizin nedenlerinden biri olmasıdır. Bu kapsamda, 1994 krizini aşmak için yürürlüğe konan ve tasarrufa sınırsız devlet garantisi sağlayan uygulamanın Şubat 2001 Krizi'nin ana etkenlerinden birisini oluşturması, krizleri aşmaya çalışırken alınacak önlemlerin geçici olmaktan çok yapısal olması gereğini zorunlu kılmaktadır (Özbilen, 2002: 45).

Krizlerin, banka birleşmelerine en önemli etkisi, kriz sonrası düşen banka fiyatları nedeniyle, bankaların, gerek kendi ülkesindeki, gerekse başka ülkedeki yatırımcılar açısından cazip hale gelmesidir. Böylelikle, kriz sonrası meydana gelen değer azalmasının sonucu olarak birleşme ve satın almalar sıklıkla yaşanmaktadır.

Gorvett (2001)' in ifade ettiği şekliyle, her kriz sonrasında tekrarlanana gelen bu olayların ekonomik, sosyal, siyasi ve toplumsal pek çok boyutu vardır. Kapatılan veya birleştirilen bir bankanın olumsuz etkisi sadece sahip veya sahipleriyle sınırlı kalmamaktadır. Yurtdışı piyasada, o ülkenin bankacılık sistemine olan güven azalmakta veya kaybolmakta, bunun sonucunda, diğer bankaların yurtdışı fon toplaması zorlaşmakta veya ortadan kalkmaktadır. Yurtiçi uzantılarına gelince, öncelikle, tasarrufun tamamı devlet garantisi altında ise bu bankaların zararı tüm ülke halkınca tazmin edilmektedir. Kârların sadece sahip veya sahiplerince paylaşıldığı bir ortamda, zararın tüm toplumca üstlenilmesi büyük ahlaki ve moral çöküntülerine neden olmaktadır (Gorvett, 2001: 32).

Krizin en önemli etkisi yabancı yatırımcıların Türk bankalarına olan ilgisinde görölmüştür. Bu süreçte bazı yabancı yatırımcılar, Türk bankalarını satın almaya ve onlarla ortaklık kurmaya niyetlenirken, bazı yabancı bankalar da Türk bankaları ile birleşmeye niyetlenmişlerdir. Aslında krizden önce de var olan yabancı bankaların Türk bankalarına ilgisi kriz sonrası artış göstermiştir. Bu artışın nedeni artık Türk bankalarının fiyatının kriz öncesine göre çok daha ucuz olmasıdır (Gorvett, 2001: 32).

Ortaya çıkan sonuçları özelleştirdiğimizde, pek çok yabancı bankanın satın alma ve birleşme ilgisini somutlaştırabiliriz. şöyle ki, öncelikle Banque National de Paris (BNP) Finansbank'ı hemen satın almış, sonrasında, HSBC Demirbank'ı satın alarak Türk Bankacılık Sektörüne girmiştir. Citibank, TEB (Türk Ekonomi Bankası) ile ilgilendiğini açıklamış, Unido Credito of Italy ise Demirbank'la ilgilenmiş ancak bu bankayı satın alamamış, buna rağmen aramalarını sürdürdüğünü açıklamıştır. Societe Generale of France İktisat Bankası ile ilgilenmiştir. Aynı zamanda, ülkenin 4 büyük bankasının yabancı ilgililerle görüştükleri söylentileri piyasalarda dolaşmıştır. Özellikle bu olay krizin etkilerinin açıklanması açısından çok önemli bir adımdır. Çünkü kriz öncesinde bu tür şeylerin söylendiğine rastlanılmamıştır (Gorvett, 2001: 32). Türkiye'nin en büyük holdinglerinden biri olan Doğuş Grubu, sahibi bulunduğu Osmanlı Bankası ile Körfez bank'ı Osmanlı Bankası bünyesinde birleştirmiş, daha sonra ise Osmanlı Bankası'nı, ülkenin dört büyük bankasından biri olan Garanti Bankası ile birleştirmiştir. Üç bankanın birleşmesi sonucunda aktif tutarı 1 milyar

ABD Dolarına ulaşmıştır. Bu arada, Çukurova Grubuna ait Yapı Kredi ve Pamukbank'ın birleştirilmesine ilişkin talep BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu) tarafından kabul olunmamış ve Pamukbank, sorumluluklarını karşılayamaz hale geldiği gerekçesiyle TMSF' (Tasarruf Mevduatı Sigortacılık Fonu) ye alınmıştır. Finansal serbestleşmenin etkisiyle Türk bankacılık sektörü değişim ve gelişim sağlamak zorunda kalmış, bankaların kaynaklarını en etkin ve verimli biçimde kullanarak rekabet edebilirliklerini artırmayı zorunlu kılmıştır.

Türk bankaları, özellikle son 20 yılda, hem kurumsal yapılarında önemli değişiklikler yapmayı başarmışlar, hem de hizmet ve ürünlerinin kalitesinde önemli artışlar sağlamışlardır. Bankalar insan kaynaklarını etkin biçimde kullanmaya başlamışlar, eğitilmiş ve kalifiye eleman yetiştirme ve çalıştırmada önemli aşamalar almışlardır. Bu durum yeni mali araç ve tekniklerin yaygın biçimde kullanılmasına olanak sağlamıştır. Bankalar aynı zamanda otomasyona yönelmişler ve bu girişimde dünya düzeyinde başarı sağlamışlardır.

Otomasyondaki gelişme nedeniyle, Türk bankaları, maliyetleri azaltmak ve bankacılık sistemlerinin etkinliğini artırmak için interaktif bankacılık hizmetleri sunmaya başlamışlardır. Bu kapsamda yurtdışı mali piyasalar ile bütünleşmeye çaba göstermişler, yurtdışında şubeler açmışlar, mali katılımlar ve ortaklıklar yoluyla uluslararası piyasalardaki paylarını artırarak uluslararası rekabete açılmışlardır. Ancak bu değişim ve gelişimlerine rağmen 1997 sonlarına gelindiğinde Türk Bankacılık Sektörünün gelişimi yavaşlamaya başlamış, Türk bankaları, finans kuruluşu olmayan kuruluşların rekabetine maruz kalmış ve kâr marjları azalmaya başlamıştır. Bu dönemde bankaların maliyetlerini azaltmak ve sinerji yaratmak amacıyla birleşme veya stratejik ortaklıklar oluşturmaları söz konusu olabilirdi. Ancak bunlar da yapılamadığından, kâr marjlarında ciddi oranlarda daralmalar meydana gelmiştir. O tarihlerde, neredeyse bütünüyle iç ekonomiye endekslenmiş ve fonlarının çok büyük bölümünü reel sektör yerine devlete - Hazine Bonolarına-vererek verimliliği geri plana itmiş olan Türk bankacılık sektörü, tehlikeyi geçici olarak savuşturabilmiştir. Bu dönemde gelişmiş ekonomilerde var olan üst kurul Türkiye'de de oluşturulmuş, Bankalar Yasası ile bir takım yasal iyileştirmelerin yapılmasına çalışılmıştır.

Bu çalışmaların, sektörün gelişimi için yeterli olmadığı zaman içerisinde grlmştr. Nitekim, bu sektöre çeki düzen vermek ve uluslararası normlara uymalarını sağlamak amacıyla son yıllarda devletin pek çok bankaya el koyması, bu bankaları birleşmeye veya satmaya zorlaması bu savı doğrular niteliktedir. Bu gelişmelerin sonucunda, artan rekabet ve düşen kâr marjları bankaları daha maliyet-bilinçli olmaya zorlamakta bu kapsamda verimlilik ve etkenlik ön plana çıkmaktadır

BÖLÜM 2

2. İŞLETME GRUPLARININ KURAMSAL ÇERÇEVESİ

2.1. İşletme Grubu Nedir?

Türkiye’de holding olarak bilinen işletme grupları, ülke ekonomisinde oldukça önemli bir yere sahiptir. Üsdiken ‘in çalışmasında (2008) gösterdiği şekliyle, henüz Türkiye’de isminde holding ibaresi bulunmayan ve Ticaret Kanunu’nda böyle bir şirket tipine yer verilmezken, holdinglerden bahsedilen yayınların görüldüğünden bahsedilmektedir. Bunun sebebinin de, başka ülkelerde yer alan bir şirket tipini Türkiye’de de tanıtmaya niyeti olduğunu ileri sürmektedir. Bürhan’dan (1934: 5-6) akt. Üsdiken (2008: 6-7), holdinglerin Avrupa ve Amerika hukukçuları tarafından, vatani Kuzey Amerika olan ve bir şirketin servetinin önemli bir kısmını uzun bir müddet için elinde bulunduran şirketler olarak tanımladıklarını ifade etmektedir. Bir başka tanımda ise holding, bir takım mali işleri üstlenerek elinde bulundurduğu hisseleri idare eden şirket olarak ifade edilmektedir (Ete’den (1946: 37) Akt. Üsdiken (2008: 7).

Granovetter (1995), işletme gruplarındaki yapıyı, mülkiyetin ve yönetimin aynı ellerde olduğu, ortaya çıktıkları ülkelerin özellikle kurumsal koşullarından etkilenen ve ekonomik ve sosyolojik tanımlarla açıklanmaya muhtaç örgütsel bir form olarak nitelendirmektedir. İşletme grupları özellikle geç sanayileşen ülkelerde ilgi göre bir çalışma alanı olmuştur (Chung v.d., 2006). Buğra (1995: 34) geç sanayileşen ülkeyi; sanayileşmenin yerli bir teknoloji üretme kapasitesi olmaksızın gerçekleştiren ülke olarak tanımlamaktadır. Gelişmekte olan ülkelere örnek olarak; Brezilya, Şili, Çin, Hindistan, Endonezya, Güney Kore, Meksika, Pakistan, Tayland ve Türkiye verilebilir. İşletme grupları yapısında, gelişmekte olan ülkelerin yanı sıra, bazı gelişmiş ekonomilerde ve geçiş ekonomilerinde de görülen örgütsel bir form olma özelliğini taşımaktadır (Khanna ve Yafeh, 2007: 331; Chung, 2005; Yiu v.d., 2005; Chung, 2006). La Porta v.d. (1999: 497), işletme gruplarını Birleşik Devletler dışında baskın bir organizasyon şekli olarak tanımlamıştır. Ayrıca bu grupların birbirinden bağımsız firmalardan oluştuğunu ve genellikle ilişkisiz endüstrilerde faaliyet gösterdiklerini ifade etmektedir (Khanna ve Yafeh, 2007: 331; Gökşen ve Üsdiken,

2001; Chung, 2005; Yiu v.d., 2005; Chung, 2006). Hoskisson (2004: 526)' a göre işletme grupları faaliyette buldukları ekonomilerde yaygın ulusal bir organizasyon yapısına sahiptirler ve ülkenin yerel ekonomisinde merkezi bir rol oynamaktadırlar. İşletme gruplarının ortaya çıktıkları ülkelerin ekonomik koşullarına bakılacak olursa, öncelikle bu ülkelerdeki finansal alt yapının sık ve finansal kurumların yeterli kalitede olmadığı görülmektedir. Bu ülkelerde özellikle kredi mekanizmaları sağlıklı kurulamamakta ve sermaye piyasası yeterli düzeyde gelişmemektedir. Gelişmekte olan ülkelerin yanı sıra gelişmiş ülkelerde bu örgütsel formun görülmemesi nedenlerinden birisi, o ülkelerdeki kurumsal yapının organize olmasının sonucu olarak, aracılık maliyetlerinin düşük olmasıdır (Akerlof, 1970).

Left (1978: 663), ise işletme gruplarını; ortak bir yönetim veya mali kontrol altında değişik pazarlarda iş yapan şirketler topluluğu olarak ifade etmektedir. Yiu v.d. (2005: 183) ise Left'ten biraz daha farklı olarak işletme gruplarını; gelişmekte olan ekonomilerdeki benzersiz bir form olarak görmek ve ekonomik ve sosyal bağlarla birbirlerine bağlı bağımsız firmaların bir araya gelmeleriyle oluştuklarını ifade etmektedir. Ghemawat ve Khanna, (1998: 35) 'da çalışmalarında işletme grupları için, kapsamlı bir çeşitliliğe sahip olan, aile sahipliği-kontrolü ve kısmi olarak birbirine bağlanmış finansal bir yapı ifadesini kullanmaktadır. Maman (2002: 739) ise işletme gruplarını, birbirinden bağımsız bir federasyon olarak tanımlamakta ve resmi veya gayri resmi bağlarla bir araya gelmiş bir örgütsel form olarak tanımlamaktadır.

İşletme grupları farklı ekonomik ortamlarda faaliyet göstermektedirler. Farklı ortamlarda bu kadar yaygın olmaları ise hem pozitif hem de negatif yönde değerlendirilmektedir. Khanna ve Yafeh (2007: 333), işletme gruplarının sosyal refahı etkilediğini ve gelir dağılımı gibi bazı ekonomik göstergeleri değiştirdiğini ve bu değişime bağlı olarak da refahı azalttıklarını ifade etmektedir.

İşletme gruplarının piyasadaki itibarı, yeni ortaklıklarda ve girişimlerde firmanın ve üyelerinin tercih edilmesinde etkili bir faktör olabilir. Bu itibar işletme gruplarını fırsatçı eğilimlerden uzaklaştırabilir. Çünkü firma sahip olduğu itibari kaybetmemek

için onu piyasa nezdinde kötü tanımlayacak herhangi bir işe girmek istemez (Ma vd., 2006).

İşletme gruplarını bir sigorta kurumu olarak incelediğimizde ise, firmaların bir işletme grubu oluşturmasının bir nedeni olarak, özellikle kriz dönemlerinde katma değer üretemeyen firmalara diğer katma değer üreten firmalardan kaynak transferi sağlanması görülmektedir. Bu sayede güçlü firmalar düşük performans gösteren firmaların mali sıkıntılarını azaltarak onların iflas etmelerini önlemektedir (Khanna ve Yafeh, 2005).

Şirket grupları üzerine yapılan çalışmalarda işletme gruplarındaki yüksek işbirliği ve koordinasyon sebebiyle, bu gruplara tek bir büyük firma gibi bakılabileceği ileri sürülmektedir (Şahin, 2005: 78).

2.2. İşletme Gruplarının Ortaya Çıkmasında Etkili Olan Koşullar

İşletme grupları gibi bir örgütsel formun ortaya çıkması için bazı koşulların süreç içerisinde bazı koşulların ise bilinçli çabalar sonucu olduğu gözlenmektedir. Buğra (1995) özellikle Güney Kore ve Japonya'nın yüksek kalkınma hızlarında, işletme gruplarının önemine dikkatleri çekmektedir.

İşletme gruplarını ortaya çıkaran temel neden geç sanayileşmedir. Bunu ise ithal ikameci sanayi politikaları ve ihracata dayalı sanayi politikaları izlemektedir. Bunların yanı sıra kimi yazarlara göre, devlet politikaları, ilişkili kaynaklara sahip olma, dikey ilişkiler ve devletin özerkliği ve büyüklüğü işletme gruplarının ortaya çıkmasında etkili olan faktörler arasında sayılmaktadır (Buğra, 1995; Khanna and Palepu, 1997; Granovetter, 1995 ve Guillen, 2000).

Burada geç sanayileşme kavramını biraz açıklamak faydalı olabilir. Yukarıda da ifade edildiği gibi geç sanayileşen ülkeden kasıt; sanayileşmesini yerli bir teknoloji üretme kapasitesi olmaksızın gerçekleştiren ülke olarak tanımlamaktadır (Buğra, 1995: 34). Geç sanayileşen ülkelerdeki temel ekonomik karakteristikleri; yoğun

devlet müdahalesinin, baskı altında tutulan yetenekli ücretli yöneticilerin ve düşük ücretli ve iyi eğitilmiş işgücünün oluşturduğu gözlenmektedir (Amsden, 1990).

Geç sanayileşen ülkelere örnek olarak; Güney Kore, Hindistan, Brezilya, Meksika, Japonya, Malezya, Kenya, Nijerya, Pakistan, ve Türkiye verilebilir (Amsden, 1990). Geç sanayileşen ülkeler gelişmeleri için gerekli olan teknolojiyi diğer ülkelerden satın alırlar ve bu teknoloji için gerekli bilgileri onlardan öğrenirler. Geç sanayileşmenin aşamalarında dünya piyasaları ile serbest ticaret kuralları arasında bir bütünleşme söz konusu değildir (Öniş ve Şenses, 2007: 4). Carney (2008) 'e göre işletme grupları, piyasaların kusurlu ve yasal düzenlemelerin ve finansal kurumların kalitesinin düşük olmasının bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Böyle bir durumda da devlet, işletme grupları için gerekli olan mali kaynakları sağlayabilecek ve girişimcinin yüzleşmek zorunda olduğu riskini paylaşabilecek en uygun aday olarak ortaya çıkmaktadır (Buğra, 1995).

Devlet geç sanayileşen ülkelerde en önemli aktör olduğu için firmalara verilecek tüm destekler onun tarafından belirlenir. Geç sanayileşen ülkelerde görülen ortak bir özellik olarak, kurumsal yapının gerektiği gibi işlemediği ve sanayileşmenin gelişmiş ülkelerden taklit ve transfer yoluyla yapıldığı gözlenmektedir (Amsden, 1990). Bütün bu temel zayıflıklar dikkate alındığında devletin geç sanayileşen ülkelerde ne derece önemli bir rol oynadığı rahatlıkla görülmektedir (Öniş ve Şenses, 2007: 4).

Geç sanayileşen ülkelerde devlet işletme gruplarını, teknolojik ilerlemenin sağlanmasında bir araç olarak kullanmıştır. Devlet tarafından gelişmekte olan ülkelerdeki işletme gruplarının, gelişmiş ekonomilerdeki işletmelerle işbirliği yapmaları sağlanmış ve yabancı teknolojinin transfer edilmesi hususunda teşvik edilmişlerdir (Kock ve Guillen, 2001). Geç sanayileşen ülkelerdeki sanayileşme politikaları birbirlerini izlemektedir. İlk izlenen politika ithal ikameci politika, onu izleyen politika ise ihracata dayalı sanayileşme politikasıdır.

2.3. İşletme Gruplarının Ortaya Çıkış Süreci

Carney (2008) işletme gruplarının ortaya çıkışıyla ilgili olarak dört hipotez ileri sürmüştür. Bu hipotezler; kurumsal boşluklar, yaşam döngüsü, devlet kaynaklı endüstrileşme ve eş-dost kapitalizmi hipotezleridir. Şimdi sırayla bu hipotezleri inceleyelim:

2.3.1. Kuramsal Boşluk Hipotezi

Chang (2003) 'a göre şirketler, eksik kurumsal yapıların ortaya çıkardığı fırsatları değerlendirerek oluşmaktadır. Fakat Chang (2003)'ın bu ifadesi gelişmiş ülkeleri kapsamaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde gelişmek için rekabet etmek zorunda kalan girişimciler alt yapı eksiklikleri nedeniyle diğer işletmelerle piyasada yaptıkları yarışa geriden başlamışlardır. Gelişmiş ülkelerde şirketler için görülen eş zamanlı gelişim ve sanayileşme, ne yazık ki gelişmekte olan ülkelerde görülememektedir. Türkiye de gelişmekte olan bir ülke olması nedeniyle bu ağır şartlarla yüzleşmek zorunda kalmaktadır. Altınparmak (1998: 73)'ın ifadesiyle Türkiye' deki girişimci sınıf 1929 yılına kadar gümrük himayesinden yoksun bırakılmıştır.

Bir ülkede iyi bir kurumsal alt yapı için mülkiyet hakkının güvence altına alınmış olması, maddi güç ve iktidar yoğunlaşmasının önlenmesi ve vatandaşların eğitim, üretim, tüketim gibi haklara adaletli bir şekilde ulaşılabilir olmaları sağlanmalıdır (Chang, 2003; Gökalp ve Baldemir, 2006; Yapraklı, 2008).

Chang (2003)'a göre kamu, girişimcilerin ve tüm toplumun yaşamı kolaylaştırmak için fiziksel alt yapıyı oluşturan ulaştırma, iletişim ve enerji gibi hizmet sektörlerini geliştirmelidir. Ne yazık ki gelişmekte olan ekonomilerin ilk dönemlerinde bu tip hizmetler görülememektedir. Böyle bir eksiklik sonucunda işletme grupları ya bir araya gelerek ya da yeni işletmeler kurarak bu eksikliği minimum seviyeye indirmeye çalışmışlardır. İşletme birleşmeleri ve yeni işletmelerin kurulması, işletmelerin karları üzerinde de olumlu etkiler yaratmıştır. Bu işlerden sağlanan karlar ise yeni işlere devredilerek sermaye birikimini sağlamıştır. Gelişmenin bu ilk

dönemlerinde işletmeler kendi sanayilerini dış rekabet baskısından korumuşlardır (Khanna ve Palepu, 2000).

Gelişmiş ekonomilerde kurumların iyi kurumsal özellikler göstermesi tüm toplumu üretkenliğe yönlendirmektedirler. Kamu otoritesi bireyin mülkiyet hakkının tanımlanması ve korunması için yasalar ve gerekli tedbirleri almaktadır. Ancak gelişmekte olan ülkelerde ise girişimciler ile devlet arasında güvene dayalı olmayan çok yakın bir ilişki söz konusudur (Buğra, 1995). Bu ilişkinin bir sonucu olarak girişimciler, ağır sanayi yatırımları yerine daha kısa vadeli ticaret yapmaya yönelmişlerdir. Eres (2006: 146)' e göre Türk girişimcisi ve sermayedarı ticaret öncelikli bir yapıya sahiptir.

Gelişmekte olan ülkelerdeki kurumlar ağırlıklı olarak üretim faaliyetleri yerine yeniden dağıtım faaliyetlerini geliştirmekte, rekabetçi koşullar yerine tekeller yaratmakta ve fırsatları geliştirmek yerine onları kısıtlayan koşullar geliştirmektedirler. Bu nedenlerden dolayı girişimci sınıf ekonomik değer yaratma çabasını devlet desteği ve yönlendirmesiyle yaparak işlem maliyetlerini minimize etmeye çalışmaktadır (Buğra, 1995, Carney, 2008). Bir toplumda var olan alt yapının, bireyin gelişimini, eğitimini ve çalışma hayatını düzenlemesi gerekmektedir. Oysa işletme grupları eğitimi olmayan niteliksiz işgücünü devletin yeterli fiziki alt yapı sağlayamadığı ortamı büyüme için kullanmışlardır. Bu iş için bazen devlet işletmeleri yönlendirmiştir (Akış, 2007).

Bütün bu söylenenler bağlamında, işletme gruplarının gelişmekte olan ülkelerdeki kurumsal boşluklara bir yanıt olarak ortaya çıktıkları ifade edilebilir. Kurumların sağlamakta güçlük çektiği alt yapıları firmalar gerek bir araya gelerek gerek de kendi imkanları çerçevesinde bu alt yapıları oluşturmuşlardır.

2.3.2. Yaşam Döngüsü Hipotezi

Yaşam döngüsü hipotezine göre, firmalar organik bir şekilde büyümeye endekslidir. Firmaların büyümesi için gereken karar firmayı yönetenlerin elindedir ve kar eden firma güçlenerek ve gücün verdiği alanı kullanarak karını sürdürülebilir kılmaktadır. Firmaların büyümeleri durduğunda ya da gerilediğinde çöküş başlamaktadır (Carney,

2008). Yaşam döngüsünün ilk safhalarında ana şirket ona bağlı olan firmaların ihtiyaçlarını karşılamak üzere kurulur. Yaşam döngüsünde firmaları birbirlerine bağlayan ilişkilerin çeşitliliğine vurgu yapılmaktadır (Cuervo-Cazurra, 2006: 420).

Grubun büyümesi için gereken karar ana firmanın elindedir. Ana firma grubu görmek istediği yer konusunda yönlendirir. Burada dikkat edilmesi gereken husus ise büyüme durursa grubun dağılacağıdır. Bu hipotez, işletme grubunu büyütme ve güçlendirmek isteyen kurucu liderin (firma da olabilir) tercihleri doğrultusunda ortaya çıkmaktadır. Carney (2008)'e göre liderin sosyal ilişkileri firmaların bir araya gelmesinde önemli ve belirleyici bir rol oynamaktadır.

Aile işletme gruplarının arasındaki ağlar çoğu kez aile bağlantılarından ve aile benzeri bağlantılardan oluşmuştur (Colli ve Rose, 2007: 377). Strachan (1976)'a göre hükümet politikaları öngörülemeyen riskler ve belirsizlikler içermektedir. Bu nedenle gruplaşmanın temel bir nedeni olarak sigorta mekanizması görülmektedir. Bir diğer anlamda firmalar yaşamlarını devam ettirebilmek için bir işletme grubu oluşuma dahil olmayı gerekli görmektedirler.

Yaşam döngüsü hipotezine göre girişimci tüm grup için gruptaki tüm firmalara kol kanat gerer, elindeki imkânları kullanma adına gerektiğinde güce ve politikaya başvurur, haleflerine karşı kendini sağlama alacak adımları atar. Devlet burada bir belirsizlik kaynağı ve potansiyel olarak bir tehdittir (Carney, 2008: 603). Bu hipoteze göre işletme grubu büyüdükçe dağılma riski artmaktadır. Bunu önlemek için ise girişimcilerin miras çatısı altında toplanmasını önermektedir. Bunun devamı olarak da girişimcilerin mirastan sonra da birbirleriyle işbirliği yapmalarının gruba yarar sağlayacağını ileri sürmektedir. Buna benzer şekilde yatay ve sosyal ve otorite ilişkilerinin olduğu grup firmalarında tek bir girişimcinin önderliği kendini göstermektedir. Eğer girişimci liderliğini devam ettiremez ise firma için yaşam döngüsü kırılma noktasına gelmektedir (Guillen, 2000: 367).

Aile ve işletme kültürünün ayrılmaz bir hal içinde olduğu Güney ve Doğu Asya'daki firmalar, Batının hiyerarşik örgütlerine alternatif olarak görülmektedir. Örneğin Japonya'daki Zaibatsu gibi aile egemenliğindeki grupların Amerikan işgali sonrası yerlerine Keiretsu tipi yapılanmalar geçmiş ve bu yapılanmalar toplumsal hayatın

ortaya koyduğu değerleri işletmelerin devamı için gerekli görmektedirler (Colli ve Rose, 2007: 376).

Aile sahipliğindeki işletme gruplarında babanın işini sürdürmek konusunda güçlü bir toplumsal yükümlülük söz konusudur (Colli ve Rose, 2007: 388). Türkiye’ de de genellikle böyle bir yapının olduğu bilinmektedir. Ancak Sabancı Holding’de Sakıp Sabancı öldükten sonra holdingden ortaklık olarak kopmalar başlamış ve holding bünyesinden, ayrılmalar doğal karşılanmıştır. Bu olay Karaevli (2008) nin ortaya koyduğu odaklanma stratejisini destekler niteliktedir. Batı kültüründe kar etmeyen işletmeler grup bünyesinden kolayca çıkarılabilmekte ve işletme grubu bu işletmelerin yerlerini yeni firmalarla doldurabilmektedir. Doğu’da ise bu süreç bu kadar kolay işlememektedir. Çünkü Doğu’da aile mirası ve toplumsal miras olarak görülen firmaların korunması ve desteklenmesini önemseyen yapılar mevcuttur. Geç sanayileşen ülkelerde firmaların ya da grubun varlığı toplumun kendisini ifade etme biçimi olarak algılanmaktadır. Bu nedenle girişimci grup işletme grubu için yaşam döngüsünü sürdürülebilir kılma görevini yüklenmektedir (Carney, 2008).

2.3.3. Devlet Kaynaklı Sanayileşme Hipotezi

Bu hipoteze göre işletme gruplarının gelişmesi sürecinde baş rol oyuncusu devlettir. Devlet sahip olduğu güç sayesinde girişimcilerin kazanılmış haklarını hükümsüz kılabilir ve ekonomik kaynaklar üzerindeki tasarrufu ile bazı menfaat grupları yaratabilir. Devlet bir firmanın hangi endüstriye gireceği konusunda bir tercih yapabilmekte ya da ülkede gelişmesini istediği bir sektör konusunda karar verici konumda olabilmektedir (Amsden, 1989; Keister, 2000).

Devlet kaynaklı endüstrileşme tezi, ülke içindeki firmaların gelecek vaat etmelerine karşın kaynak eksikliğinden dolayı gelişmiş ekonomilerdeki firmalardan teknolojik olarak geri kaldıklarını ileri sürmektedir. Devlet böyle bir durumda da yabancı firmaların sahip olduğu gelişmiş teknolojilere ve yönetsel yeteneklere sahip olmak istemektedir (Carney, 2008; Haggard, 1990). Bu hipotezle birlikte devlete bağımlı iş sistemleri ortaya çıkmaktadır. Bu sistemde örgütler devlet içerisinde önemli bir konuma sahip olan aktörlere ulaşma konusunda birbirleriyle rekabet hali içindedir.

Aktörlerin bir girişimcinin varlığı ile ilgili kritik kararları alabilme yetkisi nedeniyle rekabet ortaya çıkmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin sanayileşmeye başladıkları ilk yıllarda özellikle otoriter eğilimli yöneticilerin ve siyasetin iktidarda olduğunu görülmektedir. Yukarıda ifade edilen aktörlerle ilişkilerini iyi tutan ve geliştiren işletme grupları ya da onların sahipleri olan girişimciler fırsat yaratabilir, ya da oluşan fırsatları kendi lehlerine çevirebilmektedirler (Özçelik vd., 2007: 62). Bu ifadeyi destekler nitelikte, Gökşen ve Üsdiken (2001), Türk iş sisteminin devlete bağımlı iş sistemi özelliklerini gösterdiğini ifade etmektedir.

Devlet işletmelere çok geniş bir alan sağlamaktadır. Lisans ve izinlerin verilmesi konusunda yerli sanayiciyi gözetmekte ve yerli sanayiye verilen yeterli zaman ile onları koruma altına almaktadır. Devlet elindeki güç sayesinde rekabetin kurallarını belirler, yerel piyasaları yönetir ve rekabet yarışına hangi firmaların katılabileceğine karar verir (Carney, 2008: 604). Özel sektörün altından kalkamayacağı yatırımları üstlenme işi de devlete bırakılmıştır. Devlet özellikle alt yapı yatırımlarını üstlenmiş ve temel girdi konusunda özel sektörün yanında bir tavır takınmıştır.

Devlet müdahalesinin olumlu yönleri kadar olumsuz yönleri de bulunmaktadır. Devletin ekonomiye olan yoğun müdahalesinin bir sonucu olarak, ilgili sektörde veya ekonomide piyasa düzenli işleyememekte, etkin kaynak dağılımı sağlanamamakta ve toplumsal refah optimal düzeye çıkarılamamaktadır (Acar, 2005: 129). Boratav (2006) ve Kazgan (2006) ‘ göre teknik bir devletin tesis edilmesi ile birlikte, devlet asli işlerini yapacak ve bu sayede seçilmiş firmaların devlet imkânlarıyla beslenmesinin önüne geçilmesi sağlanabilecektir. Eğer girişimci yetersiz görülürse devlet yeni girişimcilerin piyasaya girişlerine izin verebilir.

Geç sanayileşen ekonomilerde işletme gruplarına bağlı firmaların sahip oldukları yetenekler, onların endüstrileşmenin ilk aşamalarında koruma altındaki farklı endüstriyel sektörlerde operasyon yapmalarına yetmemektedir. Devlet bu safhada sürece dahil olmalı ve araştırmalar için vergi teşvikleri sağlamalı, bilim teknoloji parklarının kurulması, icatların desteklenmesi ve kurumsal altyapı tesislerinin kurulması konularında uğraşması gerekmektedir (Carney ve Gedajlovic, 2003).

2.3.4. Eş Dost/ Ahabap Çavuş Kapitalizmi

Devlet kaynaklı hipotez kadar olmasa da eş dost kapitalizmin merkezinde de devlet yer almaktadır. Bu hipotez kötü niyetli bürokratlar ve politikacılar tarafından suiistimal edilebilecek bir sitem olma özelliğini taşımaktadır. Bu kişiler devlet yetkilerini kullanarak kendilerini yakın olan girişimciler için fırsatlar yaratabilmektedir. Devlet burada işletme gruplarına karşı güçlü bir aktör olarak ortaya çıkmaktadır (Carney, 2008: 605).

Girişimciler, devletin kendilerini bölmesine, ayrımcılık yapmasına, kısıtlayıcı düzenlemeler uygulamasına, karşılaştırma yapmasına ve yolsuzluklara göz yummasına karşı savunma amaçlı tepkiler göstermektedirler. Bu tepkilerin başında risklerin yarattığı tehdidi azaltmak için etkin üst düzey görevlilerden himaye aramak gelmektedir. Bu ilişkilerde girişimcinin yeri, bürokrat ya da politikacıya bağlı bir durum olmaktadır. Bürokrat ya da politikacı iktidardan düştüğünde güven temalı bu tür ilişkilerde ilişkinin dengesi hızla değişmektedir. Bu tür ilişkiler karşılıklı menfaate dayanmaktadır (Morck ve Yeung, 2004). Çeşitli gelişme endekslerine bakıldığında her türlü yolsuzluk gibi kötü nitelikli uygulamalarda gelişmemiş ve gelişmekte olan ülkelerin ön sıralarda yer aldığı görülmektedir. Girişimciler varlıklarını özellikle devlet tarafından sağlanan kamu kaynaklarına dayandırdıkları için sahip oldukları varlıkların bir gün devlet tarafından el konulabileceği kaygısıyla yaşamaktadırlar. Yeni çıkacak teşvik kanunu sayesinde girişimci batırılabilir ya da bir anda zengin edilebilir.

Aile sahipliğindeki işletme grupları düşünülecek olursa, girişimci liderlerin aile içerisindeki otoritesi ve saygınlığı sahiplik yapısının dağılımını engellemektedir. Bu durum da işletme grubunun tek bir büyük firma gibi yönetildiğini göstermektedir (Karaevli, 2008). Gelişmekte olan ülkelerdeki sosyal kurumlara karşı olan zayıf güven, işletme gruplarındaki iletişimi zayıflatıcı bir etki yaratmaktadır. Bu tür sistemlerin de ne yazık ki günümüz koşullarına ayak uydurmaları hiç de kolay olmayacaktır. Piyasa ekonomisi kurumlarının yerleşmesi işletme grupları için iyi sonuçlar getirmemektedir. Bu nedenle de işletme grupları sahip oldukları politik ve ekonomik güçlerini düzenin devamı için kullanmaktadırlar (Fukuyama, 1995; Carney, 2008).

2.4. İşletme Gruplarındaki Sahiplik Yapısı

İşletme gruplarındaki sahiplik yapısını açıklamak için üç temel model kullanılmaktadır. Bunlar; aile sahipliği, devlet sahipliği ve genel sahiplik olarak isimlendirilmektedir. Her bir sahiplik yapılarının farklı çeşitlenme stratejileri ve farklı performans sonuçları mevcut bulunmaktadır (Cuervo-Cazurra, 2006: 420).

2.4.1. Aile Sahipliğindeki İşletme Grupları

Bu tip işletme grubunda; sahiplik, kontrol ve yönetim aile üyeleri tarafından yerine getirilmektedir. Aktörler ağırlıklı olarak aile üyeleridir ve profesyoneller çalıştırılmakla birlikte, onların tüm faaliyetleri aile üyeleri tarafından takip edilmektedir. Buradaki yönetimin kontrolü de aile üyelerine aittir. Aile sahipliğindeki işletme gruplarında her bir şirket halka açık şirketi kontrol altına alarak oluşan piramidal yapıyı genişletmektedir (Morck Ve Yeung, 2003: 367). Türkiye’deki işletme gruplarının sahiplik yapıları, yaygın olarak aile sahiplik yapısına benzemektedir. Bu tarz bir yapıda da aile vakfi, yönetimi paylaşmakta ve grubun dağılmasını önlemektedir (Koç, 1973; Buğra, 1995; Yıldırım ve Üsdiken, 2005). Bu yapıda ayrıca kurucu aileler yalnızca stratejik olmayan kararların alımını profesyonel yöneticilere bırakmış ve yetenekli aile üyelerinin yönetim becerilerini geliştirme için çaba sarf etmektedirler (Buğra, 1995: 249).

Aile şirketlerinde kurucunun yeni iş alanlarını fark edebilmesi ve hızlı karar verebilmesi bu şirket tipinin başarı şansını oldukça arttırmaktadır. Aile holdinglerinde mülkiyetin ve yönetimin aynı ellerde olması grubun başarılı olmasındaki en büyük etkenlerden birisidir (Sakinç, 2008).

2.4.2. Devlet Sahipliğindeki İşletme Grupları

Devlet sahipliğindeki işletme gruplarında mülkiyet-sahiplik yapısı ülke vatandaşlarının yetki verdikleri siyasetçiler tarafından idare edilen firmalardadır. Bu gruplar herhangi bir aile kontrolünde değildir. Vatandaşlar tarafından seçilen siyasetçiler bir nevi halk adına doğrudan ve dolaylı olarak bu firmaları yönetirler

(Cuervo-Cazurra, 2006: 426). Bu tarz bir yapıya İtalya ve İspanya örnek olarak verilebilir. Bu tip işletme gruplarında sahibin politik tercihleri yönetici, yöneticinin politik tercihi ise işletmelerin yönünü belirlemektedir.

Devlet sahipliğindeki işletme gruplarında özellikle geç sanayileşen ülkelerde önemli bir görev üstlenmişlerdir. Ülkenin tüm ağır alt yapı yatırımlarını ve büyük yatırımlar gerektiren temel hammadde ve malzeme üretimlerini gerçekleştirmektedirler.

Siyasal iktidarlar devlet mülkiyetindeki işletme gruplarını ilişkisiz çeşitlendirme konusunda desteklemektedirler. Hükümet bu sayede ekonomiye müdahale edebilmekte ve işletme gruplarını isteği doğrultusunda yönlendirebilmektedir. Bu tip gruplar daha çok komünizmle yönetilen ülkelerde daha çok görülmekte ve bu yapı sanayileşme ve gelişmeye desteklemek için merkezi hükümetler yerel yöntemler ve ordu tarafından desteklenmektedir. İlginç bir bilgi olarak AB üyesi ülkelerde bile bu yapı faaliyetlerine devam etmektedir (Cuervo-Cazurra, 2006: 428).

İşletme grupları için devlete ait olmanın belki de en büyük faydası çok büyük zararlar altına girmedikçe çalıştıkları alanları terk etmek zorunda olmamalarıdır. Genellikle bu tarz bir işletme grubu ya tekel konumunda olur ya da tekel konumunda piyasayı düzenleyici olarak faaliyet gösterir.

Devlet malı işletme gruplarında hükümetler transfer harcamaları ile bu firmaların karlarını başka alanlara aktarabilirler. Bu özellikleri nedeniyle de performansları oldukça düşmektedir (Cuervo-Cazurra, 2006: 433).

2.4.3. Halka Açık İşletme Grupları

Halka açık işletme gruplarında hiçbir hissedar grup çoğunluğa sahip değildir. Sahipliğin birçok hissedar arasında dağıtıldığı ve kontrol ve yönetimin profesyonellerin elinde olduğu bir yapıya sahiptir (Cuervo-Cazurra, 2006: 424).

Diğer iki grupta yaşanmasına karşın halka açık işletme gruplarında vekalet problemi yaşanmamaktadır. İşletme sahiplerinin yöneticiler üzerindeki yetkileri sınırlıdır.

Yöneticilerin görevi firmayı riskli yatırımlardan uzak tutmak ve işletme grubunu çeşitlendirmektir. Halka açık işletme grupları özellikle bazı hükümetlerce bölgesel gelişmenin sağlanması hususunda desteklenmektedir (Cuervo-Cazurra, 2006: 427).

Halka açık işletme gruplarında girişimciler ve profesyonel yöneticiler mevcut işletmede ilişkisiz çeşitlenmeyi bir büyüme stratejisi olarak kullanmaktadırlar. Buradaki yöneticilerin maaşları ve primleri işletme grubunun büyümesi ve karlılığına endekslidir (Sakinç, 2008).

Aile sahipliğindeki işletme grupları kadar olmasa da halka açık işletme grupları iyi bir performansa sahiptir. Buradaki işletme grupları özellikle ekonomik krizlerin ardında aktif oldukları endüstrileri değiştirirler (Chung, 2005).

Halka açık işletme gruplarında yöneticiler kar getirmeyen alanlardan kolayca çıkabilmektedir. Kullanılan bir yöntem olarak işletme grubu sahip olduğu sektörlerden birinden tamamen çekilirken ve diğerlerinin finansmanı için bu satışlardan elde ettiği paraları kullanır (Hoskisson vd., 2005).

2.5. İşletme Gruplarıyla Strateji Arasındaki İlişki

İşletme grupları geliştirmekte olan ülkelerin en önemli ekonomik aktörleridir ve izledikleri stratejiler ülke kalkınması için hayati bir önem taşır. İşletme grupları hükümetlerin uyguladıkları politikalardan yüksek oranda etkilenmektedirler. Hoskisson v.d., (2000) ve Karaevli, (2008) çalışmalarında gelişen ekonomilerde değişen çevre şartlarında işletme gruplarının stratejilerinin ne olacağını önemli bir araştırma alanı olacağını ileri sürmüşlerdir. Örnek vermek gerekirse; son dönemlerde Türkiye'deki ve Hindistan'daki işletme grupları yeni stratejiler izlemeye yönlenmişlerdir. Türkiye'de 2000'li yıllarda peş peşe yaşanan krizlerin bu ülkenin stratejilerindeki değişim için bir etken olduğu ifade edilebilir (Kedia vd., 2006).

Liberal politikaların firmalar için büyük bir belirsizlik üretmesi sonucunda yeni kurumlar doğmakta ve bu kurumların yarattığı boşluklar işletme grupları için yeni iş alanlarına dönüşmektedir (Peng vd., 2005). Bu süreçte işletme gruplarının enerji,

telekomünikasyon ve bankacılık gibi konularda çeşitlendirmeyi arttırarak işletme grubuna yarar sağladıkları görülmektedir (Ramamurti, 2000).

2.5.1. İşletme Gruplarının İzledikleri Çeşitlendirme Stratejileri

Çeşitlendirmeyi tanımlayacak olursak; bir örgütün yeni iş geliştirme yoluyla veya farklı alanlarda yatırımı olan başka örgütleri satın alma yoluyla yeni ürün ve hizmetleri üreterek faaliyetlerini farklılaştırmasıdır (Ramanujam ve Varadarajan, (1989)'dan akt. Karaevli, (2008). Çeşitlenme stratejisi üst yönetim tarafından yeni iş alanlarına girmek ve oradaki fırsatlardan getiri elde etmek amacıyla yapılmaktadır (Ülgen ve Mirze, 2007: 224).

İşletme gruplarının çeşitlenme stratejilerinin yönünü belirleyen üç tür etmen bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, halen devam eden piyasa aksaklıklarına çare bulma kaygılarıdır. İkincisi, deregülasyon ve özelleştirme gibi piyasaya yönelik reformların işletmelere sağladığı imkanlardır. Son olarak da devlet politikalarının getirdiği sistematik sanayi hedeflemesi ve bu sektörlere giriş için sağlanan teşviklerdir (Çolpan ve Hikino, 2008: 48).

Çeşitlendirmedeki amaç, ölçek ekonomisinin karını toplamak ve işlem maliyetlerini minimize etmektir. Ünlü işadamı Vehbi Koç anılarında çeşitlendirmenin mantığını basit olarak açıklamaktadır. “Türkiye, dünyanın gelişmiş memleketlerine kıyasla küçüktür. Bizde, büyük ülkelerde olduğu gibi, bir tek alanda iş yaparak büyümek çok güçtü. Ekonomik ve politik durumumuz sürekli olarak iniş çıkışlar gösteriyordu. Bu bakımdan, bir iş zarar ederse, bir başka iş kâr eder, böylece dengeyi sağlarız düşüncesiyle davrandım. Bunda isabet ettiğime inanıyorum” (Koç, 1973: 99). İşletme gruplarının çeşitlenme stratejilerini uygulayabilmeleri için, bazı girdiler, süreç bilgisi ve devletle ilgili bilgilere ihtiyaç duyarlar (Guillen, 2000: 364).

İşletme grupları için çeşitlendirme, eğer bir firmanın kendi faaliyette bulunduğu endüstri dışında kazançlı bir fırsat görüyorsa tercih edilmektedir. Oluşabilecek riskleri azaltma adına çeşitlendirmeye gitmek, hissedarlara yararlı olabilmektedir (Khanna ve Yafeh, 2007: 336). Teorik çalışmalar işletme gruplarında görülen

çeşitlendirmenin bu gruplar için faydalı olduğunu ifade etmektedir. Çeşitlendirme ile grup içinde aktif bir iç sermaye pazarı yaratılabilir (Khanna, ve Palepu, 2000: 64). Gelişmekte olan ekonomilerde dış ticaret ve yatırım politikaları çeşitlendirmeyi etkilemektedir. Çeşitlendirilmiş işletme gruplarının oluşumlarında bölgesel farklılıklar etkili olabilmektedir (Carney, 2008). Khanna ve Yafeh, (2005: 302) ‘e göre işletme gruplarının çeşitlenmesinin nedenlerinde de birisi riskin farklı sektörlere yayılmasının amaçlanmasıdır.

Firmalar ekonomik nedenlerden dolayı çeşitlendirmeye yönelmektedirler. Çünkü firmanın çeşitlendirme yapması kendisi ve grubu için piyasa değerinde bir artış veya bir azalış yaratabilir.

Tablo 2.1. Rumelt’in çeşitlenme sınıflandırması

Uzmanlaşma rasyosu		
%95-100	Tek işletme Temelde belirli bir iş alanına bağlı olan firmalar	Tek, Dikey Baskın Dikey
%70-94	Baskın işletme Belirli derecede çeşitlenen, ancak, Hala gelirlerinin çoğunu belirli bir iş alanından sağlayan firmalar	Baskın Dikey Baskın Kısıtlı Baskın Zincirleme Baskın İlişkısiz
%70’den az	İlişkili işletme Çeşitlenen ve çeşitlenmenin %70’den fazlasını eskiyle yeni faaliyetleri ilişkilendirerek gerçekleştirmiş olan firmalar	İlişkili Kısıtlı İlişkili Zincirleme
	İlişkısiz işletme Çeşitlenen ve çeşitlenmenin %70’den daha azının firmanın orijinal becerileri ve güçlülükleriyle ilişkili olduğu firmalar	Çoklu İşletme İlişkısiz Portföy

Kaynak: (Montgomery, 1982: 301) içinde Rumelt (1978)

Tabloda görüldüğü gibi Rumelt (1978) çeşitlendirmeyi ilişkili ve ilişkısiz olarak sınıflandırmaktadır. Sınıflandırma faaliyet, temel yetenek ve kaynak tabanlı olup, eğer yeni faaliyet alanları doğrudan bir ilişki gösteriyor ise “ilişkili çeşitlendirme”, eğer bu alanlar doğrudan bir ilişki göstermiyor ise “ilişkısiz çeşitlendirme” olarak

ifade edilmektedir (Rumelt, 1982). Çeşitlendirme firmaya, yeni bir iş alanına girdiğinde riskini birçok sektöre yayma olanağı vermektedir. Bu sayede de gruptaki firmalar arasında esnek geçişler yapılabilmektedir (Buğra, 1995). Hoskisson (2004)'a göre çeşitlendirme bir anlamda işletme grubunun çevresel değişimlere verdiği bir cevaptan ileri gelmektedir. Rumelt (1974,1978) işletmelerin çeşitlenmesini ölçmek için bir sınıflandırma geliştirmiştir. Bu sınıflandırma ile uzmanlaşma rasyosunun en yüksek olduğu tek işletmeden, giderek düştüğü ilişkisiz çeşitlenmeye kadar işletmeleri sınıflandırmaktadır. Rumelt çeşitlenme derecesini göstermek için belirlediği uzmanlaşma rasyosu ile ayrı bir iş alanında firmanın toplam satışlarının oranını alır (Montgomery, 1982).

2.5.1.1. İlişkili Çeşitlendirme

İşletme grubunun faaliyette bulunduğu iş alanları içinde veya benzer konularda yeni işlere girişilmesi ilişkili çeşitlendirmeyi göstermektedir (Ülgen ve Mirze, 2007: 224). İşletme çekirdek bir sektör etrafında büyümekte ve bu sektörde edindiği bilgi, sermaye, insan kaynağını gibi yeteneklerden faydalanma yoluna gitmektedir (Rumelt, 1982: 364). Firma ileriye ve geriye doğru dikey ve yatay büyümeler yapabilmektedir. Bu büyüme tercihleri çekirdek işle ilgili olduğu sürece firmanın gerçekleştirdiği büyüme ilişki büyüme olarak adlandırılmaktadır.

Ülgen ve Mirze (2007: 226)' ye göre işletmeler kuvvetli bir dağıtım örgütüne sahip ise, aynı dağıtım ağı ile yeni ürünlerin dağıtımını hiçbir ek gider yapmadan gerçekleştirebilir veya üretim kapasitesinin elverdiği ölçüde aynı tesislerde yeni ürünler üretebilmektedir. İşletmeler Pazar gücünü arttırmak için yeni ürünlerle pazara girmekte ve bu sayede daha farklı ve geniş pazarlara ürün sunarak Pazar gücünü artırmaktadır. Örneğin Migros diğer indirim marketlerine karşı Şok markası ile pazara girmekte ve bu sayede Pazar gücünü arttırmayı planlamaktadır. Sahip olunan kuvvetli bir marka, ilişkili çeşitlendirme stratejisi ile yeni bir benzer ürün veya işte kullanılabilir. Altınyıldız kumaş markası yakaladığı yüksek marka değerini hazır giyim üretimine Altınyıldız markası ile girerek ilişki çeşitlendirme yapmıştır. İlişkili çeşitlendirme yolu ile işletmenin deneyiminin bulunduğu iş

alanlarında yapılan ek işlerle kimi maliyetlerde tasarruf sağlanabilmekte ve getiriler arttırılabilmektedir.

Tek bir iş alanında yatırım yaparak faaliyette bulunmak riski bir iştir. Bu riski azaltmakta, ek ürünlerle ürün çeşitlenmesini arttırmak bir yöntem olabilir. Japonya'daki girişimcilerin destekleyici temel endüstrilerden yoksun olmaları sonucu işletme grupları ortaya çıkmıştır. Bu yoksunluk da işletmeleri ilişkili alanlarda faaliyette bulunmaya zorlamıştır. Bu ülkede herhangi bir sebeple krize giren grup firması grubun bağlı olduğu bankanın devreye girmesi ile kurtarılmaktadır (Khanna ve Palepu, 2000).

İlişkili çeşitlendirme her zaman işletmelerin kendi tercihleri sonucu oluşmak zorunda değildir. Örneğin 1998 krizinden sonra Güney Kore devleti işletme gruplarını disipline edici ve çeşitlendirmeyi azaltıcı önlemler almaları konusunda zorlamıştır (Kozlu, 2003: 118).

2.5.1.2. İlişkısiz Çeşitlendirme

Guillen (2000)'e göre gelişmekte olan ülkelerde görülen işletme gruplarının tipik özelliği ilişkisiz olarak çeşitlenmeleridir. İlişkısiz çeşitlendirme işletme gruplarının daha önce faaliyet göstermedikleri alanlarda yatırım yapmaları olarak tanımlanmaktadır (Schneider, 2009). Yeni girilecek sektörlerdeki yüksek kar oranları ve getirilerin yanı sıra işletmenin bulunduğu alanda sağlayabileceği gelişmenin sonuna gelinmesi, yöneticileri ve sahipleri yeni iş alanlarına yatırım yapmaları konusunda itici bir güç oluşturmaktadır (Ülgen ve Mirze, 2007: 227). İlişkısiz çeşitlenme üretim süreçlerini, teknolojik bilgiyi ve pazarlama yeteneklerini kapsayan yapısal bir özelliği içinde barındırmaktadır. Birbiriyle ilişkisiz ürün pazarlarına girerek bir çeşitlendirme modeli oluşturan işletme grupları Türkiye' deki büyük şirketler kesiminin merkezi unsuru olmaya devam etmektedir (Çolpan ve Hikio, 2008: 33).

Finansal varlıkların var olan işlerde kullanılacak miktarları aşmaları sonucunda işletmeler ellerindeki kaynakları değerlendirmek istemekte ve bu amaçla hiç

bilmedikleri ilişkisiz alanlara yatırım yapabilmektedir (Ülgen ve Mirze, 2007: 227). İşletme sahip olduğu varlık ve yetenekleri yeni ve farklı iş alanlarında kullanmak isteyebilir. İşletmeler olanaklarını farklı alanlarda kullanarak kendilerine ek getiriler sağlayabilir. Bazı iş alanlarında yapılacak yatırımlar için hükümet cazip teşvikler verebilmektedir. İşletmeler de bu son derecede cazip olan teşviklerden yararlanmak için kendileri için çok farklı ve değişik iş kollarında ilişkisiz çeşitlendirme stratejisi uygulayabilmektedir. Üst düzey yöneticiler tamamen kişisel beklentiler nedeniyle de farklı ve değişik iş alanlarında ilişkisiz çeşitlendirme stratejilerini uygulamaktadır. Buğra'ya (1995) göre, ilişkisiz çeşitlendirme faaliyetleri, kaynakların ve piyasaların sınırlı olduğu bir ortamda ve firmaların büyüme süreçlerinin ilk safhalarında gerçekleşmeye başlamıştır. Gelişmekte olan ekonomilerde dış ticaret ve yatırım politikaları ilişkisiz çeşitlendirmeyi etkilemektedir (Guillen, 2000: 362). Khanna ve Palepu (1997) 'ya göre işletme grupları ilişkisiz çeşitlendirmeyi açıklarken, en temel gerekçe olarak Pazar kusurlarını göstermektedir.

Gelişmekte olan ülkelerdeki alt yapı yetersizlikleri, aracılardan yoksunluğu ve işgücü piyasası sorunları ilişkisiz çeşitlendirmeyi artıran nedenler arasında gösterilmektedir (Chung,2005). İşletme gruplarının çeşitlenmesinde etkili olan makro faktörler ilişkisiz çeşitlenmeyi arttırmaktadır. Kim (2004) Güney Kore'deki vergi teşvikleri sonucunda Chaebollerin ilgili olmayan geniş bir çeşitlenmeye sahip olduklarını ifade etmektedir. Girişimciler bu ülkede kendilerini emniyetsiz hissetleri için belirli sektörlerde uzmanlaşma yerine ilişkisiz alanlarda çeşitlenmeye yönelmişlerdir (Chung, 2005).

Khanna'nın ve Palepu (2000), Şilili ve Hintli işletme grupları konusunda yaptıkları çalışmalarda bir işletme grubunda ilişkisiz çeşitlenmenin ilk aşamalarında negatif olan net faydanın çeşitlenmenin arttığı aşamalarda pozitif dönerek firma değerinde bir artışın gerçekleştiğini bulmuşlardır. İşletme grupları, gruplarda riski azaltmak ve yeni fırsatlardan yararlanmak için çeşitli sektörlerle yönelmeye çalışmaktadırlar.

2.6. Aile Sahipliğindeki İşletme Gruplarında Çeşitlenme

Aile sahipliğindeki işletme gruplarında mülkiyetin ve sahipliğin aynı ellerde olması grubun performansını arttırmaktadır (Cuervo-Cazurra, 2006: 432). Aile sahipliğindeki işletme gruplarında çeşitlenme kararı kişisel ağları büyütme amaçlı alınabilir. Bu tip işletme gruplarında sahipliğin ve kontrolün aynı kişilerde olması stratejik hedeflerin belirlenmesinde ve uygulanmasında kolaylıklar sağlamaktadır.

2.6.1. Aile Sahipliğindeki İşletme Gruplarında İlişkisiz Çeşitlenme

Aile sahipliğindeki işletme gruplarının daha yüksek bir çeşitlendirmeye sahip olmaları diğer tip işletme gruplarındaki sahiplik yapısından kaynaklanmaktadır.

Bireysel yatırımcıların kısıtlamadığı bir yapıda aile sahipliğindeki yapı daha büyük riskleri alma konusunda daha cesur davranabilmektedir (Morck vd., 2003: 369). Aile sahipliğindeki gruplarda aile üyeleri piramidal yapılarla kontrolü elinde tuttuğu için küçük yatırımcıların fazla bir şansı yoktur. Kontrolü elinde tutan grup çeşitlendirmeyi kendi istekleri doğrultusunda yapabilmektedir. Bu tip bir işletme grubunda da bu iş aile üyelerinin elindedir.

Aile sahipliğindeki işletme grupları yeni pazar fırsatlarını gören aile üyelerinin girişimcilik özellikleri sayesinde yeni sektörlere girerek çeşitlenmeyi arttırabilmektedir. Özellikle kurucu liderin kurduğu ilişki ağları ve hükümet ve bürokrasi ile yakınlıkları, onların özelleştirmelerden faydalanmasına ve desteklenecek sektörler hakkında içeriden bilgi temin ederek yeni yatırımlara girişmelerinde etkili olmaktadır. Bu durum işletme grubunun ilişkisiz çeşitlenmeye yönelmesine neden olabilmektedir (Ghemawat ve Khanna, 1998).

2.6.2. Aile Sahipliğindeki İşletme Gruplarında İlişkili Çeşitlenme

Aile sahipliğindeki işletme gruplarında aile üyelerinin yaşadığı ekonomik kayıplar ve yanlış yatırımlar işletme grubu için bir iş kolundan çıkması hususunda yeterli bir neden olabilir (Morck vd. 2004).

Aile işletmelerinde bir alandan çıkmak bazı psikolojik nedenlerden ötürü kolay olmayabilir. Ailenin yeni bir iş alanını temel alması ve ona odaklanması işletme gruplarındaki çeşitlendirmeyi azaltıcı bir etki yaratmaktadır. Ayrıca çocuklar arasındaki anlaşmazlıklarda ilişkisiz çeşitlendirmeyi azaltıcı bir etki yaratabilir (Ghemawat ve Khanna, 1998).

Tablo 2.2. Farklı sahiplik yapılarındaki işletme gruplarında çeşitlendirme

		İşletme Grubu Türleri		
		Yaygın sahiplik	Devlet sahipliği	Aile sahipliği
Çeşitlenmeyi artıran	Faktörler	İç Girişimcilik, Yüksek büyüme (mevcut işler yavaşlama) Kar fırsatları,	Pazar kusurlarıyla birlikte bunların sosyal etkileri, işsizlikten kaçınma (Özel firma batarsa), Kamu yararı	Girişimcilik, aile dinamikleri (çocuklar, kardeşler, evlilikler), Ailenin ilgi alanları, kar fırsatları, Özelleştirme,
	Giriş kararı	Diğerlerine göre çabuk	Yavaş karar alma (Özel bir firma batmadığı sürece)	Çabuk karar
	Destek kaynakları	Dahili yetenekler, Nakit yedekler, İş (ticari) zeka	Kanun çıkarma gücü, nakit yedekler	Dahili yetenekler, Finansal sınırlamalar, Kontrolten kaçınmak için piramidal yapı tercihi)
Çeşitlenmeyi azaltan	Faktörler	Zarar, Düşük büyüme,	Aşırı büyük zararlar, hükümet değişiklikleri, Özelleştirme	Zarar, veraset
	Çıkış kararı	Çok basit,	Zor(vatandaş ve sendikal baskılar, düşük bütçe imkânları)	Kolay (temel iş konuları dışında)

Kaynak: Cuervo Cazorra, 2006: 430

Aile sahipliğindeki işletme gruplarında sahipler aynı zamanda yöneticiler oldukları için karar mekanizmaları süratle işlemekte ve yeni faaliyet alanlarına girme konusunda diğer sahiplik yapılarına göre daha rahat karar verme imkanı elde etmektedirler. Aile dinamikleri de işletme gruplarını ilişkisiz çeşitlendirmeye itebilir (Anderson & Reeb, 2003).

BÖLÜM 3

3. YÖNTEM

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışmanın amacı Türkiye’de holding olarak bilinen işletme gruplarının 2001 yılı öncesinde ve sonrasında çeşitlenme stratejilerinde bir değişiklik olup olmadığını araştırmaktır. Ayrıca işletme grupları 2001 Krizi’nden önce banka sahibi olup kriz sonrasında da aynı bankalara sahip olmaya devam edenler ve diğerleri olarak iki gruba ayrılmıştır. Buradaki amaç ise, banka sahibi olmanın işletme gruplarının çeşitlenmelerinde ne derece etkili olduğunu araştırmaktır.

Yazında Özkara vd (2008), 2001 ekonomik krizi gibi ülkenin bütününü etkileyen bir olayın işletme grupları üzerinde ne gibi bir etkiye sahip olduğunun araştırılması gerektiğine işaret etmiştir. Karaevli (2008) ise çalışmasında krizin işletme gruplarının çeşitlenme stratejileri üzerinde bir etkiye neden olduğunu ileri sürmüştür. Çalışmada böyle bir etkinin var olup olmadığı ve var ise işletme gruplarını nasıl etkilediği araştırılmış ve bulgularla ileri sürülen hipotezler desteklenmeye çalışılmıştır. Bu amaç doğrultusunda araştırma hipotezleri yöntem başlığı altında yer almaktadır.

Kriz gibi iktisadi ve sosyo-kültürel bir olayın işletme gruplarının çeşitlenmelerindeki etkileri üzerine şu ana kadar herhangi bir çalışmanın yapılmamış olması araştırmayı önemli kılmaktadır. Bu bağlamda işletme grupları hakkındaki yazına mütevazı bir katkı sağlanması hedeflenmiştir.

3.2. Araştırmanın Yöntemi

Araştırma amacı açısından açıklayıcı bir araştırmadır. Araştırmada yöntem bilimi açısından nicel bir yaklaşım benimsenmiştir.

3.2.1. Araştırmanın Modeli

Araştırma “2001 Ekonomik Krizi ile İşletme Gruplarının çeşitlenme stratejileri arasında nasıl bir ilişki vardır?” sorusu etrafında modellenmiştir. Araştırmadaki bağımsız değişkenler ve bağımlı değişkenler ile hipotezler, aşağıda sunulmuştur.

3.2.1.1. Bağımlı ve Bağımsız Değişkenler

Araştırmada 2001 ekonomik krizi bağımsız değişken, işletme gruplarının çeşitlenme stratejileri ise bağımlı değişken olarak belirlenmiştir.

3.2.1.2. Araştırmanın Hipotezleri

H₁: 2001 Ekonomik Krizinin işletme gruplarının ilişkisiz çeşitlenme stratejisi üzerinde bir etkisi vardır.

H₂: 2001 Ekonomik Krizi esnasında banka sahibi olan işletme grupları ile işletme gruplarının ilişkisiz çeşitlenme stratejisi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

3.2.2. Araştırmanın Kapsamı

Araştırmanın kapsamı bağlamında analiz düzeyi, evren ve örneklem belirlenmesi ile verilerin derlenmesi süreçleri açıklanmıştır.

3.2.2.1. Analiz Düzeyi, Evren ve Örneklem

Çalışmanın analiz düzeyi sosyo-kültürel sistemler olarak kabul edilen örgütlerdir. Araştırmanın evrenini Türkiye’de faaliyet gösteren işletme grupları oluşturmaktadır. İşletme gruplarının faaliyet raporlarının incelendiği araştırmada verilere ulaşım imkanı göz önünde tutularak araştırmanın örneklemini İMKB’de Xhold (İMKB Holding ve Yatırım) başlığı adı altında işlem gören 25 işletme grubu oluşturmaktadır. Çeşitli nedenlerden dolayı 8 işletme grubu araştırmadan çıkartılmış ve araştırma 17 işletme grubu üzerinden gerçekleştirilmiştir.

3.2.2.2. Veri Toplama Yöntem ve Aracı

Araştırmanın verileri İMKB’ den elde edilmiştir. İMKB’ de Xhold (İMKB Holding ve Yatırım) başlığı altında işlem gören 25 işletme grubu araştırmaya dahil edilmiş ve her bir işletme grubunun 1998-2009 yılları arasındaki faaliyet raporlarına ulaşılmıştır. Faaliyet raporları incelenerek araştırmanın analizine, işletme grubunun üzerinde doğrudan veya dolaylı olarak %50’den fazla oy hakkına ve buna bağlı olarak da kontrol hakkına sahip olan bağlı ortaklıklar dahil edilmiştir. Araştırmanın örneklemini oluşturan 25 işletme grubundan 3 tanesi 2001 krizinden sonra kurulduğu için örneklemden çıkarılmıştır. Geriye kalan 22 işletme grubundan 5 tanesi İMKB’ye 2001 yılından sonra açıldığı için işletme gruplarının 2001 yılı öncesi faaliyet raporlarına ulaşamamış, mail ve telefon yoluyla irtibata geçildiği halde sonuç alınamamıştır. Başlangıç yılının 1998 seçilme sebebi İMKB’de işlem gören işletme gruplarının faaliyet raporlarının bu yıl itibariyle yayınlanmaya başlamış olmasıdır. Zaten çalışmamızın dönüm noktasını oluşturan 2001 ekonomik krizinden de yıl olarak geride bulunmakta ve doğal olarak da bize krizden önce ve sonra işletme gruplarının faaliyet gösterdikleri alanları ve işletme gruplarının bu alanlarda sahip oldukları firma sayılarını göstermektedir. Araştırmada işletme gruplarının faaliyet gösterdikleri sektörler ayrı ayrı kodlanmıştır. Kodlama daha önce de Özkara vd. ‘nin (2008) ve Çolpan ve Hikino’nun (2008) da çalışmalarında kullandıkları kodlama sistemine benzer şekilde Birleşmiş Milletlerin “Tüm Ekonomik Faaliyetlerin Uluslararası Standart Sanayi Sınıflaması - ISIC Rev 4.1” adlı sınıflamasındaki tek haneli düzey kullanılmıştır. Araştırmanın kodlama kısmı bir de hakeme gönderilmiş ve hakemle yüzde 90 düzeylerinde bir uyuşma gözlenmiştir. Elde edilen % 90’lık uzlaşma oranı güvenilirlik için genel kabul gören %70’in üstündedir (Yıldırım ve Şimşek, 2005: 233). Daha sonra 1998- 2009 yılları arasında faaliyet raporlarına ulaşılan 17 işletme grubunun faaliyet gösterdikleri sektörler ve her bir sektördeki işletme sayıları hesaplanmıştır. Araştırmada kullanılan işletme gruplarını faaliyet alanlarına göre kodladıktan sonra, işletme grupları 2001 Krizi’nden önce banka sahibi olup kriz sonrasında da aynı bankalara sahip olmaya devam edenler ve diğerleri olarak iki gruba ayrılmıştır. SPSS 17.0 programındaki Mann-Whitney U testi yardımıyla oluşturulan iki grup çeşitlenme dereceleri açısından karşılaştırılmıştır. Çalışmada böyle bir ayırım yapılmasındaki en temel etmen, 2001

krizinin bir anlamda da bankalar krizi olmasıdır. İşletme gruplarında krizden sonra bile devam eden ilişkisiz çeşitlenmenin bir nedeni de onların güçlü bankalara sahip olmaları olabilir. Çalışmanın sonuçlarına göre banka sahibi olan işletmelerde görülen ilişkisiz çeşitlenmenin banka sahibi olmayanlara oranla daha yüksek olması öne sürülen iddiayı destekler niteliktedir.

3.2.2.3. Araştırmanın Kısıtları

1. Araştırmada İMKB’de Xhold (İMKB Holding ve Yatırım) başlığı altında işlem gören işletme grupları kullanılmıştır. Türkiye’deki işletme gruplarının sayısı düşünüldüğünde araştırma sonuçlarının bütün işletme gruplarının genellenmesi mümkün olmayabilir.

2. Araştırmada kullanılan işletme gruplarının faaliyet raporlarında bağlı ortaklıklara ve iştiraklerine ulaşmak mümkün olmaktadır. Araştırmada işletme gruplarının faaliyet gösterdikleri sektörler kodlanırken sadece bağlı ortaklıkları dikkate alınmıştır.

3.3. Araştırmanın Bulguları

Araştırmanın örneklemini oluşturan ve İMKB’ de Xhold (İMKB Holding ve Yatırım) başlığı altında işlem gören işletme grupları Tablo 3.1’ de yer almaktadır.

Çalışmaya dâhil edilen işletme gruplarının kuruluş yılları, türleri ve iş alanları da Tablo 3.1’ de yer gösterilmektedir. Yöntem kısmında da ifade edildiği gibi araştırma örneklemini oluşturan 25 işletme grubundan 3 tanesinin 2001 yılından sonra kurulması ve 5 tanesinin de İMKB’ ye 2001 yılından sonra açılması nedeniyle çalışmadan çıkartılmış ve örnekleme 17 işletme grubu oluşturmuştur.

Araştırma örneklemini oluşturan 25 işletme grubundan Gözde Finansal Hizmet, İhlas Yayın Holding ve İş Girişim Holding 2001 yılından sonra kurulduğu için araştırma örnekleminde çıkartılmıştır. Bilindiği gibi çalışma 2001 ekonomik krizinin işletmelerin çeşitlenme stratejilerindeki etkilerini araştırmaktadır.

Akfen Holding, Tav Havalimanları, Tekfen Holding, Egeli & Co Yatırım ve İttifak Holding İMKB'ye 2001 yılından sonra açıldığı için bu yılın öncesindeki faaliyet raporlarına İMKB'de ulaşılammıştır. Mail ve telefon yoluyla bu işletme gruplarıyla irtibata geçirilmiş fakat olumlu bir sonuç alınammıştır. Bunun üzerine işletme grupları araştırma örnekleminde çıkartılmıştır.

Tablo 3.1: Araştırmanın örneklemini oluşturan işletme grupları

İşletme Grubunun Adı	Kuruluş Yılı	Holdingleşme	Çeşitlenme	İmkb'ye Açılma
AKFEN HOLDİNG	1976	1999	İlişkisiz	2010
ALARKO HOLDİNG	1954	1973	İlişkisiz	1997
BORUSAN YAT.PAZ.	1944	1972	İlişkisiz	1998 Öncesinde
DOĞAN HOLDİNG	1960	1997	İlişkisiz	1998 Öncesinde
DOĞAN YAYIN HOLDİNG	1997		İlişkili	1998 Öncesinde
ECZACIBAŞI YATIRIM	1973		İlişkisiz	1998 Öncesinde
EGELİ&CO YATIRIM HOLD.	2002	2010	İlişkili	2010
GLOBAL YAT.HOLDİNG	1990	2004	İlişkisiz	1998 Öncesinde
GÖZDE FİNANSAL HİZMET			İlişkili	2010
GSD HOLDİNG	1986	1996	İlişkili	1999
IŞIKLAR YAT.HOLDİNG	1977		İlişkisiz	1994
İHLAS HOLDİNG	1970	1993	İlişkisiz	1998 Öncesinde
İHLAS YAYIN HOLDİNG	2003		İlişkili	2010
İŞ GİRİŞİM	2000		İlişkisiz	2004
İTTİFAK HOLDİNG	1988	1993	İlişkisiz	2009
KOÇ HOLDİNG	1926	1963	İlişkisiz	1998 Öncesinde
METRO HOLDİNG	1977	2010	İlişkisiz	1988
NET HOLDİNG	1974	1981	İlişkisiz	1981
RHEA GİRİŞİM	1996		İlişkili	2000
SABANCI HOLDİNG	1932	1967	İlişkisiz	1998 Öncesinde
ŞİŞE CAM	1934	1973	İlişkisiz	2000
TAV HAVALİMANLARI	1997		İlişkili	2007
TEKFEN HOLDİNG	1956	1975	İlişkisiz	2007
TRANSTÜRK HOLDİNG	1940	1970	İlişkisiz	1998 Öncesinde
YAZICILAR HOLDİNG	1976		İlişkisiz	2000

Araştırma örneklemini oluşturan işletme gruplarına ilişkin bilgiler Tablo 3.1’de gösterilmektedir. İşletme gruplarına ilişkin olarak kuruluş yıllarına, holdingleşme yıllarına, çeşitlenmelerinin hangi yönde olduğuna ve İMKB’ye açılma yıllarına, işletme gruplarının internet sitelerinden ulaşılmıştır. Bazı işletme gruplarının İMKB’ye açılma yıllarına ulaşamamış, araştırmanın veri setinde 1998 yılından itibaren faaliyet raporları mevcut olanlar için “1998 öncesinde” ifadesi kullanılmıştır.

3.3.1. H₁ Hipotezinin Test Edilmesi

Araştırmanın H₁ hipotezini test etmek için örneklem içine alınan işletme gruplarının 1998-2009 yılları arasındaki faaliyet raporları ayrıntılı olarak incelenmiştir. 1998-2004 yılları arasında işletme gruplarının çeşitlenmelerinde anlamlı farklar olduğu gözlenmiştir. Bu nedenle incelenen yıl aralığı 1998-2004 yılları olarak belirlenmiştir.

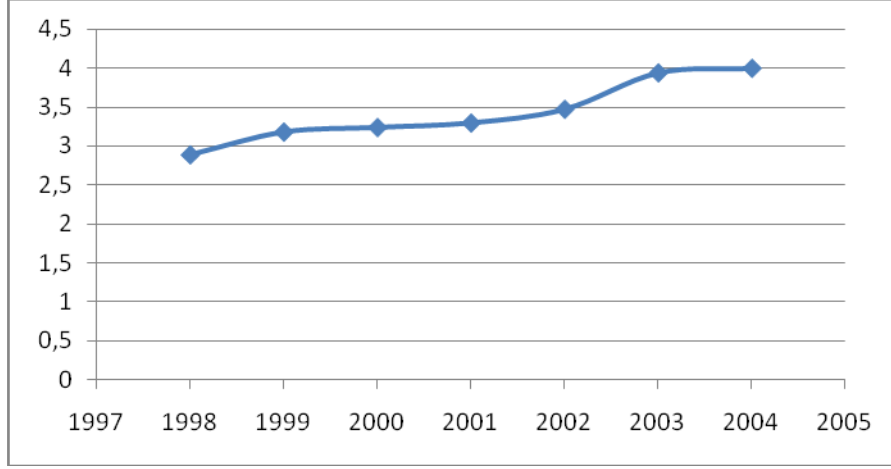
Araştırmada faaliyet raporuna ulaşılan 17 işletme grubunun 1998-2004 yılları arasında faaliyet gösterdikleri alanların sayıları Tablo 3.2’ de gösterilmiştir. 2001 Krizi’ni medyan olarak alıp değişimler incelendiğinde, 17 işletme grubundan 6 tanesinin faaliyet gösterdikleri alan sayılarının değiştiği gözlemlenmektedir. Geriye kalan 11 işletme grubunda ise krizin faaliyet alanlarındaki sayıya bir etkisi olmadığı anlaşılmaktadır. 1998-2004 yılları arasındaki değişime bakacak olursak, 11 işletme grubunun 2004 yılında 1998 yılına kıyasla faaliyet gösterdikleri alan sayılarını arttırdıkları anlaşılmaktadır. Tabloda parantez içinde gösterilen sayılar işletme gruplarının 1998-2004 yılları arasında faaliyet gösterdikleri alanlardaki işletme sayılarını göstermektedir. 2000-2002 yılları arasındaki değişime bakıldığında 6 işletme grubunun sahip oldukları işletme sayılarını arttırdığı gözlenmektedir. 1998-2004 yılları arasında ise 13 işletme grubunun işletme sayılarını arttırdığı gözlenebilmektedir. Sanayi odası tarafından çıkartılan Türkiye’nin En Büyük 500 İşletmesinin yer aldığı kitapçığa bakılacak olunursa, ilk 500 işletme içinde gösterilen firmaların önemli bir kısmının örneklem içinde gösterilen işletme gruplarının bünyelerinde faaliyet gösterdikleri görülmektedir.

Tablo 3.2: 1998-2004 yılları arasındaki faaliyet alanlarının sayısı

İşletme Grupları	Yıllar						
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Alarko holding	3(3)	3(3)	3(3)	3(3)	3(3)	3(3)	4(12)
Borusan Yatırım							
Pazarlama	1(1)	1(1)	1(1)	0	0	0	0
Doğan holding	5(8)	6(9)	5(9)	7(11)	8(74)	8(70)	8(60)
Doğan yayın holding	1(5)	1(6)	1(11)	1(12)	2(15)	3(46)	3(50)
Eczacıbaşı yat.ort.	1(2)	2(2)	2(3)	2(3)	1(1)	1(1)	1(1)
Global yatırım holding	2(12)	2(13)	2(13)	2(13)	2(15)	2(12)	2(10)
Gsd holding	4(7)	4(6)	4(6)	4(6)	4(7)	5(12)	5(12)
İhlas holding	7(15)	7(17)	7(17)	7(17)	7(17)	6(14)	8(19)
Işıklar holding	1(2)	1(2)	1(2)	1(2)	1(2)	1(3)	2(5)
Koç holding	4(12)	4(11)	5(14)	5(16)	5(15)	9(61)	9(59)
Metro holding	0	1(1)	1(1)	1(1)	1(1)	1(1)	1(1)
Net holding	4(12)	4(12)	4(11)	4(10)	4(10)	4(11)	4(20)
Rhea girişim	1(1)	1(2)	1(2)	1(2)	1(2)	1(2)	1(2)
Sabancı holding	4(12)	5(13)	6(15)	6(16)	6(17)	7(20)	6(20)
Şişe cam	2(6)	3(7)	3(8)	3(8)	3(7)	4(25)	3(31)
Transtürk holding	7(10)	7(12)	7(12)	7(11)	6(10)	6(10)	5(7)
Yazıcılar holding	2(3)	2(3)	2(3)	2(3)	5(10)	6(11)	6(12)

Araştırmada öncelikle 17 işletme grubunun 1998-2004 yılları arasındaki faaliyet alanları incelenmiştir. Faaliyet raporlarından elde edilen bağlı ortaklıklar, ISIC (Tüm Ekonomik Faaliyetlerin Uluslararası Standart Sanayi Sınıflaması) Rev 4.1 sınıflaması yardımıyla faaliyet alanlarına ayrılmış ve sınıflandırma yapılmıştır. Yıllar itibariyle ortalaması alınan faaliyet alanları Şekil 3.1' de gösterilmiştir.

Şekil 3.1. İşletme gruplarının 1998-2004 yılları arasındaki çeşitlenmenin derecesi



Şekil 3.1 yardımıyla işletme gruplarının ortalama faaliyet alan sayıları incelendiğinde 1998-2004 yılları arasında sürekli bir artışın olduğu gözlemlenmektedir. 2001 Krizi gibi ülkenin tümünü etkileyen bir olayın işletme grupları açısından ilişkisiz çeşitlenmeyi artıracak şekilde sonuçlanması ilginç gözükmemektedir. Bu artışın bir nedeni olarak çalışmanın yazın kısmında da ayrıntılı olarak anlatıldığı gibi örneklem içindeki işletme gruplarının önemli bir kısmının o yıllarda ve hatta bazılarının günümüzde bile banka sahibi olmaları gösterilebilir.

Tablo 3.3’de örneklem içinde incelenen işletme gruplarının faaliyet gösterdikleri alanlar ve bu alanlardaki yıllık değişimler gösterilmektedir.

Örneklem içindeki işletme gruplarının faaliyet alanlarının belirlenmesinde ve bunların kodlanmasında daha önce de ifade edildiği şekliyle Birleşmiş Milletlerin “Tüm Ekonomik Faaliyetlerin Uluslararası Standart Sanayi Sınıflaması – ISIC Rev 4.1” adlı sınıflamasındaki tek haneli düzeyi esas alınmıştır. Araştırmada kullanılan kodlama sistemi Çolpan ve Hikino (2008) ve Özkara vd. (2008) tarafından da kullanılmış, yapılan araştırmadan farklı olarak bu çalışmalarda iki haneli düzey esas alınmıştır.

Tablo 3.3: Faaliyet alanlarındaki yıllık değişim

Faaliyet Alanları	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Bilgi ve iletişim	4	5	7	6	6	8	9
Eğitim	1	1	1	1	1	2	2
Elektrik, gaz, enerji ve havalandırma kaynağı	2	2	3	4	4	4	3
Finansal ve sigortacılık faaliyetleri	8	9	9	9	10	11	10
Gayrimenkul faaliyetleri	1	1	1	1	1	1	1
İmalat	8	10	10	11	10	10	10
İnsan sağlığı ve sosyal görev faaliyetleri	1	1	1	1	1		
İnşaat	2	2	2	2	2	2	2
Konaklama ve yemek servisleri	4	4	4	4	4	5	7
Nakliye ve depolama	2	2	2	2	3	3	3
Profesyonel, bilimsel ve teknik faaliyetler	3	3	3	3	4	4	5
Resim,eğlence ve spor	1	1	1	1			
Tarım, ormancılık ve balıkçılık	1	2	2	2	2	4	2
Toptan perakende ve ticaret	8	9	8	8	9	10	10
Yönetim ve destek servis faaliyetleri	2	2	2	2	3	3	4

Tablo 3.3 incelendiğinde 1998-2004 yılları arasında 11 faaliyet alanında artışlar olduğu gözlenmektedir. Bu sonuçlarda aslında işletme gruplarının 1998-2004 yılları arasında belirli oranlarda büyüdüklerini göstermektedir. En çarpıcı değişimin bilgi ve iletişim faaliyet alanında olması artık dünyanın bilgi çağına girmesinin ve bunun önemini anlamasının bir neticesi olabilir. En büyük değişimim bilgi ve iletişim faaliyetlerinde olması son dönemde bu alandaki söylemlerin yoğunlaşmasına bağlanmıştır.

3.3.2. H₂ Hipotezinin Test Edilmesi

Araştırmanın bir sonraki aşamasında faaliyet raporlarına ulaşılan işletme grupları kendi içlerinde iki gruba ayrılmıştır. Bu gruplardan ilkinin, 2001 Krizi'nden önce banka sahibi olup kriz sonrasında da aynı bankalara sahip olmaya devam edenler oluşturmaktadır. İkinci grup ise, bu sürekliliğe sahip olmayanlardır. Mann-Whitney U testi yardımıyla oluşturulan iki grup çeşitlenme dereceleri açısından karşılaştırılmıştır.

Çalışmada böyle bir ayırımın yapılmasındaki en temel etmen, 2001 krizinin bir anlamda da bankalar krizi olmasıdır. İşletme gruplarında krizden sonra bile devam eden ilişkisiz çeşitlenmenin bir nedeni de onların güçlü bankalara sahip olmaları olabilir. Çalışmanın sonuçlarına göre banka sahibi olan işletmelerde görülen ilişkisiz çeşitlenmenin banka sahibi olmayanlara oranla daha yüksek olması öne sürülen iddiayı destekler niteliktedir. Tablo 3.4'e bakıldığında, bu iki grup arasında 2002 ve 2004 yıllarında $p < 0,05$, 2003 yılında ise $p < 0,01$ düzeylerinde anlamlı farklılıklar görülmektedir. Bu bağlamda Hipotez 2 desteklenmektedir.

Tablo 3.4. Mann-Whitney U testi sonuçları

	A1998	A1999	A2000	A2001	A2002	A2003	A2004
Mann-Whitney U	18,5	17,5	17	16	11,5	5,5	8,5
Wilcoxon W	84,5	83,5	83	82	77,5	71,5	74,5
Z	-1,49	-1,587	-1,636	-1,73	-2,181	-2,791	-2,478
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,136	0,112	0,102	0,084	0,029	0,005	0,013
Exact Sig. [2*(1-tailed Sig.)]	0,149	0,122	0,122	0,098	0,027	0,003	0,01

Tablo 3.5'e bakılacak olursa; banka sahibi olan işletme gruplarının oluşturduğu birinci grupta görülen çeşitlenmenin, banka sahibi olmayan işletme gruplarından her yıl daha fazla olduğu görülmektedir.

Tablo 3.5. Banka sahibi olan ve banka sahibi olmayan holdinglerin çeşitlendirme dereceleri

Banka	N	Mean Rank	Sum of Ranks	
A1998	yok	11	7,68	84,5
	var	6	11,42	68,5
	Total	17		
A1999	yok	11	7,59	83,5
	var	6	11,58	69,5
	Total	17		
A2000	yok	11	7,55	83
	var	6	11,67	70
	Total	17		
A2001	yok	11	7,45	82
	var	6	11,83	71
	Total	17		
A2002	yok	11	7,05	77,5
	var	6	12,58	75,5
	Total	17		
A2003	yok	11	6,5	71,5
	var	6	13,58	81,5
	Total	17		
A2004	yok	11	6,77	74,5
	var	6	13,08	78,5
	Total	17		

1998 ve 2004 yılları arasındaki (bu yıllar dâhil) bütün yıllarda banka sahibi olan işletme gruplarının faaliyet gösterdikleri alan sayılarının banka sahibi olmayanlara nazaran hep daha fazla olduğu Tablo 3.5’de görülmektedir. Burada dikkati çeken bir diğer nokta ise 2003-04 yıllarında banka sahibi olan işletme gruplarının faaliyet gösterdikleri alanlara göre çeşitlenme sayılarının banka sahibi olmayanların iki katı olmasıdır. Banka sahibi olup aynı bankalara sahip olmaya devam edenler, banka sahibi olup krizle bankaları ellerinden alınanların zor durumda kalmalarından istifade ederek çeşitlenmelerini hızlandırmışlardır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

İşletme grupları hiç şüphesiz ki Türk iş dünyasının en önemli aktörleridir. Yapıları incelendiğinde Türkiye'deki işletme gruplarının önemli bir bölümünün aile şirketi şeklinde faaliyetlerini sürdürdükleri görülmektedir. Patrimonyel bir kültüre sahip olmamız böyle bir yapının oluşmasında etkili olmuş olabilir. Türkiye'deki işletme gruplarının önemli bir bölümü faaliyet alanı konusunda çeşitlenirken ilişkisiz çeşitlenme stratejisini kullanmakta ve birbirleriyle ilişkili olmayan birçok sektöre yayılmaktadır. Ülkenin hassas bir ekonomik yapıya sahip olması bu davranışı tetiklemiş olabilir. Gerçi burada dikkat edilmesi gereken bir husus da işletme gruplarının giderek faaliyet alanlarının sayısını düşürmeleridir. Bunu söylemek için çok erken olabilir ama ileri zamanlarda Türkiye'deki işletme grupları tıpkı Amerika ve diğer batı ülkelerinde olduğu gibi belli alanlarda faaliyet gösterebilir ve bu alanlara odaklanabilir.

2001 ekonomik krizi bu ülke açısından oldukça önemli bir yere sahiptir. Çeşitli kaynaklarda da belirtildiği üzere yaşanan bu kriz sonuçları itibariyle ülkenin şimdiye kadar yaşamış olduğu en büyük kriz olma niteliğini taşımaktadır. Kasım ve Şubat aylarında ülkenin peş peşe iki büyük kriz yaşaması, ekonomide çok ciddi hasarlar oluşturmuş ve işsizlik, yolsuzluk gibi olaylar had safhalara ulaşmıştır. Türkiye enflasyon ve işsizlik oranlarında bu zamana kadar hiç görmediği rakamlarla karşılaşmıştır. Çalışmamızda bu nedenlerinden dolayı kriz bağımsız değişken olarak kabul edilmiş ve krizin işletme gruplarına etkileri araştırılmıştır.

Çalışmada Türkiye'de holding olarak bilinen işletme gruplarının çeşitlenme stratejileri belirlenmeye çalışılmıştır. Çeşitli yayınlarda (Özatay, 2010; Koyuncu ve Şenses, 2004) önemi vurgulanan 2001 ekonomik krizi gibi ekonomik ve sosyo-kültürel bir olayın, işletme gruplarının çeşitlenme stratejilerine etkilerinin incelendiği araştırmaya İMKB'de işlem gören 25 işletme grubu dahil edilmiş, araştırma sürecinde bu sayı 17'ye düşmüştür. Araştırmanın örneklemini oluşturan söz konusu 17 işletme grubunun faaliyet raporlarından bağlı ortaklıkları bulunmuş ve ISIC 4.1 tek haneli kodlamaya göre sınıflandırma yapılmıştır. Araştırmanın sonuçları Özkara vd. (2008) ve Çolpan ve Hikino (2008) yaptıkları çalışmalarla

sonuçları bakımından benzerlikler taşımaktadır. Yapılan iki çalışmada da Türkiye’deki işletme gruplarının ilişkisiz çeşitlenme gösterdikleri ifade edilmektedir. Karaevli (2008) ise çalışmasında Türkiye’deki işletme gruplarının çeşitlenme stratejilerinin ilişkisiz çeşitlenmeden çok odaklı çeşitlenmeye doğru bir yol aldığını ifade etmektedir. Karaevli, çok odaklı çeşitlendirme stratejisini; işletme gruplarının rekabet avantajı elde edemeyeceklerini düşündükleri alanlardan çıkarken, değer yaratabileceklerini düşündükleri alanlara odaklanarak büyümeleri şeklinde ifade etmektedir. Burada işletme grupları eskisine oranla daha sınırlı alana odaklanarak çeşitlenmelerini gerçekleştirmektedir. Ayrıca Karaevli, Gümrük Birliği anlaşması, 2001 ekonomik krizi ve 2004 Avrupa Birliği ile tam üyelik müzakerelerine başlanmasıyla birlikte Türkiye’deki işletme gruplarının çeşitlenme stratejisinin “çok odaklı çeşitlenme” olduğunu ileri sürmektedir. Araştırmanın şu ana kadarki sonuçları işletme gruplarının çeşitlenme stratejisi olarak ilişkisiz çeşitlendirmeyi kullanmaya devam ettiklerini destekler niteliktedir.

17 işletme grubunun dahil edildiği çalışmamızda sınırlı yerli yazına katkı sağlamak amaçlanmış ve önemli sayılabilecek bazı bulgulara yer verilmiştir. Türkiye’de işletme gruplarının stratejilerindeki değişimi ortaya koyan çalışmada elde edilen bulgular, bu konunun değişik yönleriyle incelenmesi gerektiğine işaret etmektedir. Çalışmada işletme gruplarının faaliyet raporlarından bağlı ortaklıklarına bakılmış ve Isic 4.1. yardımıyla kodlama yapılmıştır. Başka çalışmalarda işletme gruplarının iştirakleri dahil edilebilir ve 2001 krizine ek olarak Gümrük Birliği Antlaşmasının ve Avrupa Birliği sürecinin işletme grupları üzerindeki etkileri araştırılabilir.

KAYNAKÇA

Acar, M. (2005). *Piyasa-Devlet-Müdahale İktisadın Eskimeyen Sorunları Üzerine*. Ankara: Orion Yayınevi.

Afşar, M. (2004). *Finansal Küreselleşme ve Türk Bankacılık Krizleri Üzerine Etkisi*,Eskişehir.

Akdiş, M. ve Bayrak, S. (2000). “Türkiye’de Kobi’lerin Genel Görünümü ve Finansal Krizlere Dayanıklılığı: 5 ili Kapsayan Bir Araştırma”, *Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (6): 13-45.

Akerlof, G.A. (1970). “The Market For 'Lemons': Quality Uncertainty and The Market Mechanism”. *The Quarterly Journal Of Economics*, 84(3): 488-500.

Akgüç, Ö. (1989). *Türkiye de Bankacılık*. İstanbul: Gerçek Yayınevi.

Akgüç, Ö.(2001). “Bankacılık Kesimi Kriz Nedeni mi?”. *İktisat Dergisi*, (3): 32.

Akış, B. (2007). *Türk İş Sisteminde Değişimin Holdingler Arası İşbirliğine Etkisi*. Başkent Üniversitesi, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara.

Aktan, C. C. ve Şen H. (2002). “Ekonomik Kriz: Nedenler ve Çözüm Önerileri”. *Yeni Türkiye Dergisi*, 1: 1-6.

Akyüz, Y. ve Boratav, K. (2002). “Türkiye’de Finansal Krizin Oluşumu”. *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, (197): 14-45.

Alpago, H. (2002). *IMF ve Türkiye İlişkileri*. İstanbul: Ötüken Yayıncılık.

Altıparmak, A. (1998). "Türkiye'de Cumhuriyetin İlk Yıllarında Müteşebbis Sınıfının Gelişimi", *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(1).

Amsden, A. (1989). *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. New York: Oxford University Press.

Amsden, A.H. (1990). "Third World Industrialization: 'Global Fordism' or A New Model?". *New Left Review*. I/182.

Anderson, R., Reeb, C. ve David, M. (2003). "Founding – Family Ownership and Firm Performance: Evidence From The S&P 500". *The Journal Of The Finance*, 8(3): 1301-1328.

Ansiklopedik Ekonomi Sözlüğü (2002). İstanbul: Dünya Yayınları.

Aşıkoğlu, R. ve Ögel, S. (2006). "2001 Krizinin İMKB'de Hisse Senetleri İşlem Gören İmalat İşletmelerinin Finansal Yapısı Üzerindeki Etkileri" *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 8(2): 1-18.

Balaban, Ö. ve Okutan, E.Y. (2009). "Banka ve Finans Kurumlarının Ekonomik Krizden Etkilenme Düzeyleri ve Kriz Döneminde Uyguladıkları Yönetimsel ve Örgütsel Politikalara İlişkin Yönetici Algıları". *Central Bank Review*, 9(1): 15-27.

Bibbee, A. (2001). "Turkey's Crisis". OECD Observer, [Erişim: 15 Şubat 2011, www.oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/435.html].

Bilgen, B. (2000). *Ekonomik Kriz, Türkiye'de Yaşanan Krizler ve Çalışma Hayatına Etkileri*. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Benney, A. (2001). *Banking on Small Business*, 2001; Erişim : 15 Aralık 2010, [http:// www.oecdobserver.org/news/fullstorv.php/aid/394.html](http://www.oecdobserver.org/news/fullstorv.php/aid/394.html).

Boratav, K. (2006). *Türkiye’de Devletçilik*. İstanbul: İmge Kitabevi Yayınları.

Buğra, A. (1995). *Türkiye’de Devlet ve İşadamları*. İstanbul: İletişim Yayınları.

Buluş, A. (2009). *Türk İktisat Politikalarının Tarihi Temelleri*. Konya: Tablet Kitabevi.

BYDK (T.C.Başbakanlık Yüksek Denetleme Kurulu) (2003). *Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışmayı Teşvik Fonu 2002 Yılı Raporu*, Ankara: BYDK.

Carney, M. ve Gedajlovic, E. (2003).” Strategic Innovation and The Administrative Heritage of East Asian Chinese Family Business Groups”. *Asia Pacific Journal of Management*, (20): 5–26.

Carney, M. (2008). “The Many Futures of Asian Business Groups”. *Asia Pacific Journal Of Management*, (25): 595–613.

Chang, H.J. (2003). *Kalkınma Reçetelerinin Gerçek Yüzü*. Ankara: İletişim Yayınları.

Chung, K. H. (2005). “Business Groups in Japan and Korea”. *International Journal Of Political Economy*, 34 (3): 67-98.

Chung, H.-M. (2006). “Managerial Ties, Control and Deregulation: An Investigation of Business Groups Entering The Deregulated Banking Industry in Taiwan”. *Asia Pacific Journal Of Management*, 23(4): 505–520.

Colli, A. ve Rose, M.B. (2007). “Karşılaştırmalı Perspektiflerle Aile Firmaları”, F. Amatori ve G. Jones(Ed.), Dünya İşletme Tarihi. (A.Ersoy,Çev). Ankara: Dost Kitabevi Yayınları.

Coşkun, N. (2003). “Gelişmekte Olan Ülkelerde Bankacılık Krizleri”. *Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 3(2): 1-10.

Cuervo-Cazurra, A. (2006). “Business Groups and Their Types”. *Asia Pacific Journal of Management*, 23(4): 419–439.

Çolpan, A. ve Hikino, T. (2008). “Türkiye’nin Büyük Şirketler Kesiminde İşletme Gruplarının İktisadi Rolü ve Çeşitlendirme Stratejileri”, *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 8 (1-2): 23-58.

Çolak, F. Ve Yiğidim A. (2001). *Türk Bankacılık Sektöründe Kriz*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

Demirkol, Ö. (2000). “Korea 1997 and Turkey 1994 How Did Crisis Happen?”. *Hazine Dergisi*, (13): 51-65.

Devlet İstatistik Enstitüsü (2001). *Ekonomik Panorama*, Erişim: 3 Kasım 2010, [www. die.gov.tr/ieyd/epindeks.html](http://www.die.gov.tr/ieyd/epindeks.html).

Devlet Planlama Teşkilatı. (2001a). *Ekonomik Gelişmeler Haziran 2001*. Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı Yayınları.

Devlet Planlama Teşkilatı. (2001b). *Temel Ekonomik Göstergeler Haziran 2001*,Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı Yayınları.

Diñer Ö. (1992). *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası*. İstanbul: Timaş Yayınları.

Dutton, J. (1986). “The Processing of Crises and Non-Crisis Strategic Issues” *Journal of Management Studies*, (23): 501-517.

Eren, A. ve Süslü B. (2001). “Finansal Kriz Teorileri Işığında Türkiye’de Yaşanan Krizlerin Genel Bir Değerlendirmesi”. *Yeni Türkiye*, (41): 662-674.

Eres, B. (2006). “Türkiye’de Varlığı Tutma Biçimleri: Finansal Sistemin Oluşmasına Alternatif Bir Yaklaşım”. *Toplum ve Bilim*, 137-154.

Fischer, S. (2001). “Exchange Rate Regimes: Is the Bipolar View Correct?”, *American Economic Association Meeting*, 6 Ocak 2001, New Orleans.

Fukuyama, F. (1995). *Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity*. New York: Free.

Ghemawat, P. ve Khanna, T. (1998). “The Nature of Diversified Business Groups: Research Design and Two Case Studies”. *Journal of Industrial Economics*, (46): 35–61.

Gorvett, J. (2001). “Turkish Banks Sell Off”, *Middle East, September*, (315): 32.

Gökalp, M.F. ve Baldemir, E. (2008). “Kurumsal Yapı Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi”, *Ege Akademik Bakış*, 8(1): 30 –317.

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): 325-341.

Granovetter, M. (1995). “Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy”. *Industrial and Corporate Change*, (4): 93-130.

Guillén, M.F. (2000). “Business Groups in Emerging Economies: A Resourcebased View”, *Academy of Management Journal*, 43(3): 362-380.

Günel, M. (2001). *Türk Bankacılık Sektörü*. Ankara: Ato Yayınları.

Güloğlu, B. (2001). *İstikrar Programından İstikrarsızlığa Kasım 2000 ve Şubat 2001 Krizleri*. Erişim Tarihi: 18 Aralık 2010, www.econturk.org.

Haggard, S. (1990). *Pathways From The Periphery: The Politics of Growth in The Newly Industrializing Countries*. Ithaca, Newyork: Cornell University Press.

Hazine Müsteşarlığı (2003). *Hazine İstatistikleri, 1980-2002*. Ankara: UT.

Heggsted, A. (1987). “Fundamentals of Mergers and Acquisitions”. D. Johannes Jüttner ve Tom Valentine (Ed). *The Economics and Management of Financial Institutions* (s. 705). Longman: Melbourne.

Hoskisson, R.E., Eden, L., Lau, C.M. ve Wright, M. (2000). “Strategy in Emerging Economies”, *Academy Of Management Journal*, 43(3): 249-267.

Hoskisson, R.E. , Albert, A. C.Jr., Laszlo, T. ve Rosario, F. (2004). “Asset Restructuring and Business Group Affiliation in French Civil Law Countries”, *Strategic Management Journal*, 25(6): 525-539.

Hoskisson, R., Johnson, R. ve Tihanyi, L. (2005). “Diversified Business Groups and Corporate Refocusing in Emerging Economies”, *Journal Of Management*, 31(6): 941 965.

Karabulut, G. (2002). *Gelişmekte Olan Ülkelerde Finansal Krizlerin Nedenleri*. İstanbul: Der Yayınları.

Karacan, A. (2000). *Bankacılık ve Kriz*. İstanbul: Creative Yayıncılık.

Karaevli, A. (2008). Türkiye’deki İşletme Gruplarında Çeşitlenme Stratejilerinin Evrimi. *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 8 (1-2): 85-107.

Karluık, R. (2005). *Cumhuriyetin İlanından Günümüze Türkiye Ekonomisinde Yapısal Dönüşüm*. İstanbul: Beta Yayınları.

Kedia, B. L., Mukherjee, D. ve Lahiri, S. (2006). "Indian Business Groups: Evolution and Transformation". *Asia Pacific Journal Of Management*, 23(4): 559.

Keister, L. A. (2000). *Chinese Business Groups: The Structure and Impact of Interfirm Relations During Economic Development*. New York: Oxford University Press.

Khanna, T. ve Palepu, K. (1997). "Why Focused Strategies May Be Wrong for Emerging Markets". *Harvard Business Review*, (75): 41–51.

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

Khanna, T. ve Yafeh, Y. (2005). "Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites?". *Harvard Business School Working Paper*.

Khanna, T. ve Yafeh, Y. (2007). "Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites?". *Journal Of Economic Literature*, 45(2): 331–372.

Kibritçioğlu, A. (2001). "Türkiye'de Ekonomik Krizler ve Hükümetler, 1969-2001". *Yeni Türkiye Dergisi*, 1(44): 174-182.

Kock, C. J. ve Guillén, 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): 77–113.

Koç, V. (1973). *Hayat Hikayem*. İstanbul: Apa Ofset Basımevi.

Kotil, A. (1998). “Toplum ve Krizleri, Tasnif Denemesi ve Türkiye’deki Kriz”. *İktisat Dergisi*, (384): 44.

Koyuncu, M. ve Şenses, F. (2004). “Kısa Dönem Krizlerin Sosyoekonomik Etkileri: Türkiye, Endonezya ve Arjantin Deneyimleri”. *Erc Working Papers in Economics*, 13: 1-43.

Kozlu, C. (1999). *Türkiye Mucizesi İçin Vizyon Arayışları ve Asya Modelleri*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

La Porta, R., López-De-Silanes, F., Ş Shleifer, A., ve Vishny, R.(1999). “Corporate Ownership Around The World”. *Journal Of Finance*, 54(2): 471-520.

Left, N. H. (1978). “Industrial Organization and Entrepreneurship in The Developing Countries: The Economic Groups”. *Economic Development And Cultural Change*, (26): 661–675.

Luecke, R. (2009). *Kriz Yönetimi* (Çev. Önder Sarıkaya). 2. Baskı, İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 2009.

Ma, X., Yao, X. ve Xi, Y. (2006). “Business Group Affiliation and Performance in The Transition Economy: A Focus on The Ownership Voids”. *Asia-Pacific Journal Of Management*, 23(4): 467–484.

Maman, D. (2002). “The Emergence of Business Groups: Israel And South Korea Compared”. *Organization Studies*, 23(5): 737.

Montgomery, C.A. (1982). “The Measurement of Firm Diversification: Some New Empirical Evidence”. *Academy Of Management Journal*, 25(2): 299-307.

Morck, R. ve Yeung B. (2003). “Agency Problems in Large Family Business Groups”, *Entrepreneurship Theory And Practice*, 27(4): 367-381.

Morck, R. ve Yeung, B. (2004). “Family Control and The Rent Seeking Society”. *Entrepreneurship Theory And Practice*, (28): 391–409.

Müftüoğlu, T. (1998). *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*, Ankara: Turhan Kitabevi.

Ongan, T. N. (2005). *Ekonomik Krizin Emek Piyasalarına Etkileri*. İstanbul: Birleşik Metal- İş Yayınları.

Orhan, M. (2001). *Şubat Krizinin Türk Toplumunu Üzerindeki Etkileri*. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Özatay, F. (2010). *Finansal Krizler ve Türkiye*. İstanbul: Doğan Kitap.

Öniş, Z. ve Şenses, F. (2007). “Global Dynamics, Domestic Coalitions and a Reactive Tate: Major Policy Shifts in Post-War Turkish Economic Development”, *Odtü Gelişme Dergisi*, 34(2): 251-86.

Özbilen, Ş. (2002). “Finansal Konsolidasyon ve Bankacılık Sektörüne Etkisi”, *Finans Dünyası*, (6): 43-45.

Özçelik, D., Toktaş, N.P. ve Sargut, S. (2007). “Türkiye’de Ulusal İş Sisteminin Dönüşümü: Sektörlerin Devlete Bağımlılığı Üzerine Görgül Bir Çalışma” [Bildiri]. *XV.Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiri Kitabı*, 25-27 Mayıs, Kocaeli.

Özkara, B., Kurt, M. ve Karayormuk, K. (2008). “Türkiye’deki işletme grupları: Eskiler ve Yeniler”. *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 8 (1-2): 59-83.

Parasız, İ. (2000). *Para Banka ve Finansal Piyasalar*. Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları.

Peng, M. W., Lee, S. H. ve Wang, D. Y. L. (2005). “What Determines The Scope of The Firm Over Time? A Focus on Institutional Relatedness”. *Academy of Management Review*, 30(3): 622–633.

Ramamurti, R. (2000). “A Multilevel Model of Privatization in Emerging Economies”. *Academy of Management Review*, 25(3): 525–550.

Rumelt, R. P. (1978). “Diversification Strategy and Profitability”. *Strategic Management Journal*, (3): 359-369.

Sağlık Bakanlığı (2003). *Sağlık İstatistikleri 2002*, Ankara: Ministry of Health.

Sakınç, İ. (2008). *Sermaye Sahipliği ve Firma Değeri İle İlişkisi*. Gazi Üniversitesi Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara.

Sarıaslan, H. (1994). *Orta ve Küçük İşletmelerin Finansal Sorunları*. Ankara: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Yayınları.

Schneider, R.(2009). “A Comparative Political Economy of Diversified Business Groups, or How States Organize Big Business”. *Review Of International Political Economy*,16(2): 178–201.

Sosyal Demokrat Halk Partisi (2002). *Yoksulluğu Yenmek için Acil Plân*, Ankara: SHP.

Suiçmez, H. ve Ekinci, A. (2008). “İktisadi Dalgalanmalar Olgusu Çerçevesinde Türkiye’de Sürdürülebilir Büyüme”. *Verimlilik Dergisi*, (1): 7-24.

Stiglitz, J. (2003). *Küreselleşme, Büyük Hayal Kırıklığı* (Çev.Arzu Taşçıoğlu, Deniz Vural). İstanbul: Mart Matbaacılık, 2004.

Şahin, H. (2000). *Türkiye Ekonomisi*, Bursa: Ezgi Kitabevi.

Şahin, K.T. (2005). “Türk İş Sisteminde Şirket Grupları”. *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 5(2): 77-79.

Şenses, F. (2003). “Economic Crises as an Instigator of Distributional Conflict: The Turkish Case in 2000-2001”, *Turkish Studies*, (4): 92-119.

Strachan, H. W. (1976). *Family and Other Business Groups in Economic Development: The Case Of Nicaragua*. New York: Praeger.

Tapan, M. (2002). *Bankacılık*. Ankara: Nobel Yayınları.

Toprak, M. ve Demir, O. (2003). “Türk Bankacılık Sektörü: Sorunlar, Krizler ve Arayışlar. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 2(2).

Türkiye Büyük Millet Meclisi (2003). *Yolsuzlukların Sebeplerinin, Sosyal ve Ekonomik Boyutlarının Araştırılarak Alınması Gereken Önlemlerin Belirlenmesi Amacıyla Kurulan Meclis Araştırma Komisyonu Raporu*, Ankara: TBMM.

TİSK (2001). *Avrupa Birliği'nde Kayıt Dışı Çalışma Konusunda İzlenen Politikalar ve Türkiye Açısından Değerlendirme*. Ankara: Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu Yayınları.

TÜİK (2008). *İstihdam Veritabanı*. Erişim: 18 Aralık 2010, (<http://www.tuik.gov.tr/isgucu/IstihdamRapor.do>).

TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) (2001a). *Kriz, Yarattığı Sorunlar ve Çözüm Önerileri*. Erişim: 3 Eylül 2010, www.tobb.org.tr/frame.html.

TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) (2001b). *Ekonomik Krizin Reel Sektörler Üzerindeki Etkilerinin Araştırılması Çalışması Sonuçları*, Erişim: 2 Eylül 2010, www.tobb.org.tr/anket/kriz/frame.html.

TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) (2009). *2008 Ekonomik Rapor*. Ankara: TOBB Yayınları.

TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) (2010). *2009 Ekonomik Rapor*. Ankara: TOBB Yayınları.

Tüz, M. (2008). *Kriz Yönetimi: Uygulamalar İçin Temel Adımlar*. Bursa: Sah-Mat Baskı.

Uygur, E. (2001). “Krizden Krize Türkiye: 2000 Kasım ve 2001 Şubat Krizleri”, *Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni*, (1): 1-36.

Ülgen, H., Mirze, K. (2007). *İşletmelerde Stratejik Yönetim*. İstanbul: Literatür Yayıncılık.

Ülken, H. Z. (1999). *Sosyoloji Sözlüğü*, İstanbul: Milli Eğitim Basım Evi.

Üsdiken, B. (2008). “Türkiye’deki İşletme Grupları: Özel sayıya giriş”. *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 8 (1-2): 5-21.

Yapraklı, S. (2008). “Kurumsal Yapının Ekonomik Büyümeye Etkisi: Üst Orta Gelir Düzeyindeki Ülkeler Üzerine Bir Uygulama”, *Ege Akademik Bakış*, 8 (1): 301–317.

Yentürk, N. ve Çimenoğlu, A. (2003). *Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Gelişimi ve Türkiye Ekonomisinin Krizleri Üzerindeki Etkisinin Modellemesi, Körlerin Yürüyüşü, Türkiye Ekonomisi ve 1990 Sonrası Krizler*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınları.

Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2005). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Yıldırım, Ö. ve Üsdiken, B. (2005). “Board of Directors in Firms within Family Business Groups: Evidence From Turkish Holding Companies”. *21st EGOS Colloquium*, Berlin, Germany.

Yılmaz, E., Yay T. ve Yay G. (2001). *Küreselleşme Süreci'nde Finansal Krizler ve Fin. Düzenlemeler*. İstanbul: İTO Yayınları.

Yiu, D., Bruton, G.D. ve Lu, Y. (2005). “Understanding Business Group Performance in an Emerging Economy: Acquiring Resources and Capabilities in order to Prosper”. *Journal Of Management Studies*, 42(1): 183-206.

Yörük, N. (2001). “Son Ekonomik Krizin KOBİ'ler Üzerine Etkisi ve Tokat İli Örneği”, *G.Ü. İİBF Dergisi*, 3(2): 103-122.

World Bank (2000). *Turkey: Economic Reforms, Living Standards and Social Welfare Study*, (Rapor No. 20029-TU), Washington, D.C.: World Bank.

EKLER

Ek 1: Birleşmiş Milletlerin “Tüm Ekonomik Faaliyetlerin Uluslararası Standart Sanayi Sınıflaması – ISIC Rev 4.1

- A - Agriculture, forestry and fishing
 - 01 - Crop and animal production, hunting and related service activities
 - 02 - Forestry and logging
 - 03 - Fishing and aquaculture
- B - Mining and quarrying
 - 05 - Mining of coal and lignite
 - 06 - Extraction of crude petroleum and natural gas
 - 07 - Mining of metal ores
 - 08 - Other mining and quarrying
 - 09 - Mining support service activities
- C - Manufacturing
 - 10 - Manufacture of food products
 - 11 - Manufacture of beverages
 - 12 - Manufacture of tobacco products
 - 13 - Manufacture of textiles
 - 14 - Manufacture of wearing apparel
 - 15 - Manufacture of leather and related products
 - 16 - Manufacture of wood and of products of wood and cork, except furniture; manufacture of articles of straw and plaiting materials
 - 17 - Manufacture of paper and paper products
 - 18 - Printing and reproduction of recorded media
 - 19 - Manufacture of coke and refined petroleum products
 - 20 - Manufacture of chemicals and chemical products
 - 21 - Manufacture of basic pharmaceutical products and pharmaceutical preparations
 - 22 - Manufacture of rubber and plastics products
 - 23 - Manufacture of other non-metallic mineral products
 - 24 - Manufacture of basic metals
 - 25 - Manufacture of fabricated metal products, except machinery and equipment

- 26 - Manufacture of computer, electronic and optical products
- 27 - Manufacture of electrical equipment
- 28 - Manufacture of machinery and equipment n.e.c.
- 29 - Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers
- 30 - Manufacture of other transport equipment
- 31 - Manufacture of furniture
- 32 - Other manufacturing
- 33 - Repair and of machinery and equipment
- D - Electricity, gas, steam and air conditioning supply
 - 35 - Electricity, gas, steam and air conditioning supply
- E - Water supply; sewerage, waste management and remediation activities
 - 36 - Water collection, treatment and supply
 - 37 - Sewerage
 - 38 - Waste collection, treatment and disposal activities; materials recovery
 - 39 - Remediation activities and other waste management services
- F - Construction
 - 41 - Construction of buildings
 - 42 - Civil engineering
 - 43 - Specialized construction activities
- G - Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles
 - 45 - Wholesale and retail trade and repair of motor vehicles and motorcycles
 - 46 - Wholesale trade, except of motor vehicles and motorcycles
 - 47 - Retail trade, except of motor vehicles and motorcycles
- H - Transportation and storage
 - 49 - Land transport and transport via pipelines
 - 50 - Water transport
 - 51 - Air transport
 - 52 - Warehousing and support activities for transportation
 - 53 - Postal and courier activities
- I - Accommodation and food service activities
 - 55 - Accommodation

- 56 - Food and beverage service activities
- J - Information and communication
 - 58 - Publishing activities
 - 59 - Motion picture, video and television programme production, sound recording and music publishing activities
 - 60 - Programming and broadcasting activities
 - 61 - Telecommunications
 - 62 - Computer programming, consultancy and related activities
 - 63 - Information service activities
- K - Financial and insurance activities
 - 64 - Financial service activities, except insurance and pension funding
 - 65 - Insurance, reinsurance and pension funding, except compulsory social security
 - 66 - Activities auxiliary to financial service and insurance activities
- L - Real estate activities
 - 68 - Real estate activities
- M - Professional, scientific and technical activities
 - 69 - Legal and accounting activities
 - 70 - Activities of head offices; management consultancy activities
 - 71 - Architectural and engineering activities; technical testing and analysis
 - 72 - Scientific research and development
 - 73 - Advertising and market research
 - 74 - Other professional, scientific and technical activities
 - 75 - Veterinary activities
- N - Administrative and support service activities
 - 77 - Rental and leasing activities
 - 78 - Employment activities
 - 79 - Travel agency, tour operator, reservation service and related activities
 - 80 - Security and investigation activities
 - 81 - Services to buildings and landscape activities

- 82 - Office administrative, office support and other business support activities
- Q - Public administration and defence; compulsory social security
 - 84 - Public administration and defence; compulsory social security
- P - Education
 - 85 - Education
- Q - Human health and social work activities
 - 86 - Human health activities
 - 87 - Residential care activities
 - 88 - Social work activities without accommodation
- R - Arts, entertainment and recreation
 - 90 - Creative, arts and entertainment activities
 - 91 - Libraries, archives, museums and other cultural activities
 - 92 - Gambling and betting activities
 - 93 - Sports activities and amusement and recreation activities
- S - Other service activities
 - 94 - Activities of membership organizations
 - 95 - Repair of computers and personal and household goods
 - 96 - Other personal service activities
- T - Activities of households as employers; undifferentiated goods- and services-producing activities of households for own use
 - 97 - Activities of households as employers of domestic personnel
 - 98 - Undifferentiated goods- and services-producing activities of private households for own use
- U - Activities of extraterritorial organizations and bodies
 - 99 - Activities of extraterritorial organizations and bodies

ÖZGEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER

Adı Soyadı	YÜCEL TÜRKER
Doğum Yeri	KARABÜK
Doğum Tarihi	01.04.1987

LİSANS EĞİTİM BİLGİLERİ

Üniversite	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Fakülte	İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Bölüm	İşletme

YABANCI DİL BİLGİSİ

İngilizce	KPDS (77) ÜDS (77.5) TOEFL (...) EILTS (...)
...	

İŞ DENEYİMİ

Çalıştığı Kurum	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Görevi/Pozisyonu	Araştırma Görevlisi
Tecrübe Süresi	2 Sene

KATILDIĞI

Kurslar	
Projeler	

İLETİŞİM

Adres	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF B Blok 4.kat
E-mail	Yucel_turker@hotmail.com